

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I
(ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO)



TESIS DOCTORAL

**La Argentina durante la Convertibilidad (1991-2002): patrón de
acumulación y evolución de la tasa general de ganancia**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Mariano Gonzalo Lanza Vázquez

DIRECTOR

Jorge Fonseca Castro

Madrid, 2017

TESIS DOCTORAL

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I

(ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO)

Título:

***La Argentina durante la Convertibilidad (1991-2002):
patrón de acumulación y evolución de la tasa general de
ganancia.***



Autor: Mariano Gonzalo LANZA – VÁZQUEZ

Director: Dr. Jorge FONSECA- CASTRO

Octubre de 2015

AGRADECIMIENTOS

La realización del presente trabajo es deudora de muchas personas que han contribuido a que haya llegado a esta instancia, tanto compañeros, familiares y amigos.

Quiero agradecer a todas las personas que directa e indirectamente han contribuido para que esta investigación se llevara a cabo. Aun así, no quiero dejar de mencionar a algunas personas que de alguna manera han colaborado en forma directa.

En primer lugar, debo agradecer a mi director de tesis por haber sido el que me ha empujado a que avance con el proyecto y me anime a finalizarlo. A mi incondicional compañera de vida, Nina, que me ha ayudado enormemente, no sólo desde lo emocional y afectivo, sino también en la dura tarea de lectura, corrección y edición.

También debo agradecer la paciencia que Nicoletti, Nuñez y Benclowicz han tenido conmigo para que pueda avanzar en esta investigación, aun a expensas de que mi participación como investigador en sus proyectos en la Universidad Nacional de Río Negro haya estado limitada. Al Centro de Estudios en Ciencia, Tecnología, Cultura y Desarrollo (CITECDE) de la Universidad Nacional de Río Negro que me abrió las puertas y permite que lleve a cabo mi tareas como investigador con plena libertad intelectual e ideológica. A mis compañeros más cercanos del Centro como Alfredo, Francisco y Manuel que con su compañía, charlas y eternas discusiones siempre he recibido el más cálido de los apoyos. A Francisco en particular dado que una parte de esta tesis es fruto de discusiones metodológicas realizadas con él. Por último, a mi familia que siempre apoyó todos los caminos que emprendí.

CONTENIDO

Tabla de Cuadros	5
Tabla de Gráficos.....	7
Resumen.....	8
Abstract	11
I. INTRODUCCIÓN	14
I.1. Objetivo general.....	15
I.2. Enfoque metodológico	19
I.3. Preguntas de investigación.....	22
I.4. Estructura del Trabajo	23
II. ESTUCTURA TEÓRICA	25
II.1. Marco teórico general	26
II.2. Herramientas conceptuales concretas.....	46
II.3. El Estado	53
II.4. El tipo de cambio y su integración con la teoría del valor trabajo.....	56
III. ANTECEDENTES HISTÓRICOS	72
III.1. El patrón de acumulación a escala mundial.....	72
III.2. Antecedentes históricos de la economía argentina.....	83
III.2.1 Patrón de acumulación de sustitución de importaciones (1930-1976).....	84
III.2.2. Patrón de acumulación de la valorización financiera (1976 -1983).....	90
III.2.3. El patrón de la no acumulación y la succión externa (1983-1990).....	94
IV. El modelo de acumulación de la Convertibilidad (1991-2002)	98
IV.1. Contextualización	100
IV.2. Reformas estructurales y plan de estabilización	103
IV.2.1. Privatizaciones	103
IV.2.2. Convertibilidad de la moneda.....	107
IV.2.3. Apertura económica	111
IV.3. Tasa general de ganancia durante la Convertibilidad.....	113
IV.3.1. La centralidad de la TGG en el sistema económico	113
IV.3.2. Metodología y fuentes para estimar la Tasa General de Ganancia.....	116
IV.4. Estimación de la tasa general de ganancia (TGG_m y TGG_{NTm}) y periodización dentro del patrón de acumulación de la Convertibilidad.....	130
IV.5. Auge de la Convertibilidad (1991-1997): rentabilidad creciente, crecimiento económico, desequilibrios externos y superpoblación relativa	136
IV.6. El Ocaso de la Convertibilidad (1998-2001): la lucha de supervivencia	160
IV.7. El desbalance de pagos del patrón de acumulación.....	171
IV.8. Crisis y tipo de cambio (2002): valor, tipo de cambio y estimación de la TGG_m	197

IV.8.1. Determinaciones del tipo de cambio: Crisis y fracciones de capital en disputa.....	197
IV.8.2. Nuevamente el tipo de cambio: efectos en la TGG_m y debate sobre la valuación de las series para el cálculo de la TGG	200
V. CONCLUSIONES	204
BIBLIOGRAFÍA	218

TABLA DE CUADROS

Cuadro II.1: Evolución de la Tasa de Plusvalía para diferentes composiciones orgánicas de capital y misma TGG.....	42
Cuadro III.1: Evolución de la tasa de desempleo en Estados Unidos y Europa.....	80
Cuadro III.2: Evolución del sector financiero en la economía mundial.....	81
Cuadro IV.1: Resultado financiero del programa de privatizaciones, 1990-2001 (en millones de U\$S)....	104
Cuadro IV.2: Empresas de servicios públicos seleccionados. Evolución de la cantidad de retiros voluntarios: 1991-1993 (en valores absolutos).....	105
Cuadro IV.3: Estimación de la TGG (TGG_m y TGG_{NTm}), 1991-2004.....	131
Cuadro IV.4: Determinantes estructurales de la TGG_m , 1991-2002.....	133
Cuadro IV.5: Determinantes estructurales de la cuota de ganancia (G/YN) y tasa de explotación (G/W), 1991-2002.....	134
Cuadro IV.6: Determinantes estructurales de la TGG_{NTm} , 1993-2002.....	134
Cuadro IV.7: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia Neta, 1993-2002.....	135
Cuadro IV.8: Inflación anual, 1986-1997.....	137
Cuadro IV.9: Participación de las importaciones en la oferta global (a precios constantes de 1993).....	139
Cuadro IV.10: Precios relativos industria/servicios, 1989-2001 (índice 1993=100).....	140
Cuadro IV.11: Evolución de cantidad de empresas y ventas efectuadas por las 200 empresas de mayores ventas según su vinculación con las privatizadas, 1991-2001.....	142
Cuadro IV.12: PBI industrial a precios de productor según grandes divisiones, 1993-2001 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes).....	144
Cuadro IV.13: Recursos externos obtenidos por privatizaciones. Sector Público Nacional y Gobiernos Locales (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	146
Cuadro IV.14: Evolución del salario real, el empleo y el producto neto por trabajador, 1990-1997.....	146
Cuadro IV.15: Determinantes estructurales de la TGG (1991-1997), a precios corrientes.....	148
Cuadro IV.16: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia (G/YN), a valores corrientes (1991-1997).....	148
Cuadro IV.17: Participación de las importaciones sobre los equipos durables de producción (1993-2001)	149
Cuadro IV.18: Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, en millones de U\$S corrientes (1992-1995).....	154
Cuadro IV.19: Tasa de desempleo y línea de pobreza (1991-1997).....	157
Cuadro IV.20: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia (1997-2002).....	160
Cuadro IV.21: Determinantes estructurales de la TGG (1997-2002).....	161
Cuadro IV.22: Evolución del salario real, el empleo y el producto neto por trabajador (1997-2001).....	161

Cuadro IV.23: Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	162
Cuadro IV.24: Evolución de la deuda externa, 1994-2001.....	164
Cuadro IV.25: Inversión extranjera en cartera (en millones de U\$S corrientes), 1994-2001.....	165
Cuadro IV.26: Riesgo soberano de Argentina.....	166
Cuadro IV.27: Tasa de desempleo y línea de pobreza (1998-2001).....	167
Cuadro IV.28: Exportaciones de bienes totales (en millones de U\$S corrientes).....	173
Cuadro IV.29: Crecimiento promedio anual de las exportaciones por actividad (en millones de U\$S corrientes).....	174
Cuadro IV.30: Exportaciones MOI (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001.....	175
Cuadro IV.31: Importaciones de bienes reales (en millones de U\$S corrientes), 1991-2001.....	176
Cuadro IV.32: Demanda interna e importaciones (en millones de U\$S corrientes).....	177
Cuadro IV.33: Balanza comercial de servicios reales (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001.....	178
Cuadro IV.34: Balanza comercial de bienes y servicios reales (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001.....	179
Cuadro IV.35: EA por sector (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	181
Cuadro IV.36: Tipos de desequilibrios y necesidades de divisas (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	185
Cuadro IV.37: Ponderaciones para imputar a los desequilibrios originales el desequilibrio inducido, 1993-2001.....	186
Cuadro IV.38: Necesidades indirectas de divisas de los desequilibrios originales (en millones de U\$S corrientes), 1993-2001.....	187
Cuadro IV.39: Necesidades de divisas generadas por los desequilibrios originales (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	188
Cuadro IV.40: Inversiones Directas por concepto (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	190
Cuadro IV.41: Utilidades de la ID (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	191
Cuadro IV.42: PPC y débitos en rentas de inversión (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	192
Cuadro IV.43: Participación de las ID según la transabilidad de los bienes (en porcentajes sobre el total de ID).....	193
Cuadro IV.44: Total de pasivos externos creados (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001.....	194
Cuadro IV.45: Participación de los Organismos Internacionales en el Total de Pasivos del Sector Público, incluidos el B.C.R.A. (en millones de U\$S corrientes).....	195
Cuadro IV.46: Datos relevantes para el cálculo de la TGG (2001-2002).....	201

TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico IV.1: Índice del tipo de cambio real (\$/U\$S). Año 2005=100.....	110
Gráfico IV.2: Tasa General de Ganancia (TGG _m y TGG _{NTm}). Índices 1993=100.....	130
Gráfico IV.3: Saldo de la balanza comercial de bienes y servicios reales (en millones de U\$S corrientes).....	139
Gráfico IV.4: Índices de evolución de PIB _{pm} (*) y la TGG _m . Índice 1990=100.....	152
Gráfico IV.5: Tasa de Explotación (G/W). Auge de la Convertibilidad (1991-1997).....	156
Gráfico IV.6: Tasa General de Ganancia (TGG _m y TGG _{NTm}). Índices 1993=100.....	162
Gráfico IV.7: PIB trimestral, a precios constantes de 1993 (en millones de pesos).....	165
Gráfico IV.8: Tasa de explotación (G/W), 1997-2002.....	169

RESUMEN

Título: La Argentina durante la Convertibilidad (1991-2002): patrón de acumulación y evolución de la tasa general de ganancia.

Autor: Mariano Gonzalo LANZA – VÁZQUEZ

Director: Dr. Jorge FONSECA - CASTRO

En la presente investigación se propone realizar un estudio sobre la economía argentina durante el llamado período de la Convertibilidad (1991-2002). Dicha investigación se realizará a partir de la explicación del proceso histórico de la economía argentina, considerando sus características estructurales y los procesos sociales dinámicos a los que está sujeta, teniendo en cuenta los vínculos y las relaciones internacionales existentes.

Para ello se tomará el marco teórico general de la economía política marxista, de manera que adquirirá una fuerte centralidad el análisis de la tasa general de ganancia y cómo ésta se relaciona e interrelaciona con la propia dinámica de acumulación de la economía, introduciendo conceptos y herramientas de otras corrientes del pensamiento, que sin contradecir las herramientas teóricas generales adoptadas, permitan ahondar con mayor profundidad sobre las dinámicas específicas de acumulación dentro del capitalismo, tales como los conceptos de formas institucionales y patrón de acumulación.

De este modo, se plantea entonces como objeto de estudio de la presente investigación analizar el patrón de acumulación de la Convertibilidad (1991-2002) en la economía argentina, teniendo en cuenta las formas institucionales que se consolidaron en el período y de cómo estas formas institucionales particulares incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia (TGG), produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital, con específicas dinámicas económicas y vínculos externos.

Se resalta que siendo tan importante y central el concepto de la rentabilidad en una economía capitalista, en Argentina existan pocos trabajos que se hayan dedicado a este tema, por tal, las estimaciones y el análisis que se

desarrollarán, aportarán no sólo nuevas discusiones sobre los trabajos existentes, sino también contribuirán a llenar espacios sobre tratamientos que al día de hoy no han sido suficientemente explorados en la economía argentina.

Se propone entonces realizar un estudio de caso, el cual pretende presentar avance científico en la medida que logre establecer una narración (o relato) única que logre dar una explicación original, coherente y sistemática de la dinámica de acumulación de la economía argentina durante el denominado período de la Convertibilidad (1991-2002). Asimismo se entiende pertinente destacar que si bien la presente investigación es un estudio de caso, no está exenta de debates teóricos y propuestas metodológicas.

Las propuestas metodológicas intentan subsanar las falencias de las estimaciones existentes de la TGG en Argentina realizadas por otros autores, tales como Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012). En segundo lugar, en el plano teórico se propone discutir y debatir el estatuto teórico que posee el tipo de cambio, teniendo en cuenta su integración con la estructura teórica de la economía política marxista, particularmente con la teoría del valor trabajo.

Para poder arribar al objetivo general planteado se utilizará un análisis histórico-estructural a los efectos de hacer inteligibles las relaciones y formas de aquellos factores que contribuyen a explicar la dinámica social, con sus límites y condicionantes.

El período de convertibilidad se inició a principios de los años 90`, en donde se realizaron un conjunto de reformas estructurales y de estabilización dentro del marco del Consenso de Washington tales como: un profundo proceso de privatizaciones de las empresas estatales, una nueva política monetaria y cambiaria y una rápida y drástica apertura económica, tanto comercial como también sobre los movimientos de capitales.

Estas políticas han definido unas formas institucionales particulares de restricción monetaria, relación salarial y régimen de competencia que condujeron a una particular evolución de la TGG y dinámica de acumulación.

Las estimaciones realizadas sobre la rentabilidad general del capital y los movimientos que se fueron presentando sobre la misma, en base a las dinámicas que presentaron los determinantes estructurales de la tasa general de ganancia, permitieron explicar y analizar las condiciones en las cuales se generó la validación y a

acumulación del capital, pudiendo apreciarse tanto un período de auge (1991-1997), pero también que la propia dinámica de acumulación generó las condiciones para su ocaso (1998-2002) hasta desembocar en una crisis del propio patrón de acumulación. Asimismo, se pudieron destacar dos constancias bien marcadas durante todo el período. La primera es la exclusión de los trabajadores a partir de una fuerte expansión de la superpoblación relativa. La segunda es que la dinámica de acumulación produjo y reprodujo amplios desequilibrios externos de dudosa sostenibilidad que condujeron a intensificar fuertemente la dependencia financiera externa.

ABSTRACT

Title: Argentina during the Period of Convertibility (1991-2002): The Pattern of Accumulation and the Evolution of the Rate of Profit.

Author: Mariano Gonzalo LANZA – VÁZQUEZ

Advisor: Dr. Jorge FONSECA- CASTRO

The purpose of this research is to conduct a study about the Argentine economy during the so-called period of Convertibility (1991-2002). It is based on an explanation of the historical processes of the Argentine economy, considering the structural characteristics and dynamic social processes to which the economy is bound, taking into account existing international links and relationships.

The general theoretical framework used for this research is the Marxian school of political economics, focusing on an analysis of the general rate of profit and how it relates and interrelates with the very dynamics of accumulation of the economy. Concepts and tools from other schools of thought will also be introduced, without contradicting the general theoretical tools adopted, thus enabling a deeper look into the specific dynamics of accumulation within capitalism, such as the concepts of institutional forms and pattern of accumulation.

Thus, the objective proposed by this research is to analyze the pattern of accumulation of the Convertibility Plan (1991-2002) in the Argentine economy, taking into account the institutional forms that were consolidated during said period and how these particular institutional forms had an effect on and were affected by a determined evolution of the general rate of profit (GRP), producing and reproducing a particular form of accumulation of capital, with specific economic dynamics and external links.

As the concept of profitability is so important and central to a capitalist economy, let us emphasize that not many studies in Argentina have focused on this subject. Therefore, the estimates and analysis that will be developed herein will not only provide new subjects for discussion about existing studies, but will also contribute to filling the gap on research that have yet to be properly examined in the Argentine economy.

A case study is therefore proposed, with an aim to present scientific development to the extent that a single narrative (or story) can be established, which is able to provide an original, coherent and systematic explanation of the dynamics of accumulation of the Argentine economy during the so-called period of Convertibility (1991-2002). Moreover, let it be underlined that although this research is presented as a case study, it is not without theoretical debates and methodological proposals.

The methodological proposals attempt to remedy the failings of the existing estimates on GRP in Argentina conducted by other authors, such as those by Michelena (2009) and Manzanelli (2010 and 2012). Moreover, at a theoretical level, discussion and debate over the theoretical statute that maintains the exchange rate is proposed, considering how it integrates with the theoretical structure of Marxian political economics, particularly with the labor theory of value.

To be able to attain the general objective proposed, a historical-structural analysis has been used, to make comprehensible the relationships and forms of those factors that contribute to explaining social dynamics, with its limits and constraints.

The period of Convertibility started at the beginning of the 1990s, when a set of structural and stabilization reforms were made within the context of the Washington Consensus, such as: a profound privatization process of state-owned companies, a new monetary and exchange rate policy and a rapid and drastic economic openness, both commercial and with regard to capital movement.

These policies have defined some particular institutional forms of monetary restriction, wage ratio and competitive system that led to the particular evolution of the GRP and dynamics of accumulation.

The estimates made for the general profitability of capital and its movements on the basis of the dynamics of the structural determinants of the general rate of profit enabled the explanation and analysis of the conditions in which validation and accumulation of capital occurred. We can thus observe the boom period (1991-1997) as well as the fact that the very dynamics of accumulation generated the conditions for decline (1998-2002), leading to the crisis of the pattern of accumulation.

During the whole period, there were two well-defined accounts observed. The first is the exclusion of workers from a strong expansion of the relative superpopulation. The second is that said dynamics of accumulation produced and

reproduced extensive external imbalances of questionable sustainability that led to a fierce intensification of external financial dependence.

I. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto es el fruto de un recorrido que hace unos años emprendí y que se inició al decidir continuar mis estudios, luego de la obtención del título de grado en la Universidad Nacional de Buenos Aires, para profundizar mi conocimiento sobre la problemática de las economías subdesarrolladas, y en particular, profundizar mi conocimiento sobre la economía argentina.

En la investigación que realicé para la obtención del DEA, he analizado el comportamiento de la balanza de pagos en la economía argentina para el período comprendido entre 1991-2002, es decir, para el período del recorte temporal que trata también la presente tesis doctoral. Los resultados alcanzados en dicho proyecto, si bien han logrado demostrar la dinámica del auto-estrangulamiento de la balanza de pagos como consecuencia de las reformas estructurales y de estabilización, en lo personal sentí que al haber realizado un análisis parcial que se refería someramente a aspectos internos, me faltaba un largo camino por recorrer, dado que me había planteado como meta llegar a comprender la esencia de lo que condujo a una de las crisis de mayor envergadura de la historia argentina, con fuertes consecuencias económicas, políticas, sociales e institucionales.

También, he encontrado sumamente relevante profundizar los estudios sobre el período de la Convertibilidad en Argentina, debido a que dicho período obedece a un tipo de organización del sistema económico que fue diseñado desde Washington con la idea de ser aplicado al conjunto de las economías subdesarrolladas, independientemente de la historia y estructura económica y social que presentaran. Por tal, indagar y explicar los límites y condicionantes de la Convertibilidad, de alguna manera, también permite dialogar con las grandes recetas que desde la ortodoxia neoclásica recorren el mundo presionando a los países que actualmente presentan dificultades, para que apliquen las mismas recetas que se aplicaron en Argentina.

Tales motivos son entonces los que me han incentivado a definir el objeto de estudio de la presente tesis doctoral, la cual apunta a dar una explicación coherente y sistemática al proceso económico y social que condujo a la crisis antes mencionada.

I.1. OBJETIVO GENERAL

En la presente investigación se propone realizar un estudio sobre la economía argentina durante el llamado período de la Convertibilidad (1991-2002). Dicha investigación se realizará a partir de la explicación del proceso histórico de la economía argentina, considerando sus características estructurales y los procesos sociales dinámicos a los que está sujeta, teniendo en cuenta los vínculos y las relaciones internacionales existentes.

La elección del tema ha sido motivada, tal como se presentó en la sección anterior, por la búsqueda de profundizar el conocimiento sobre la economía argentina, intentando comprender las relaciones e interrelaciones de la totalidad del sistema económico, tanto en sus dinámicas, límites y condicionantes generales, como también en sus particularidades históricas y específicas.

El recorte temporal seleccionado atraviesa íntegramente el denominado período de la Convertibilidad (1991-2002) en donde el eje articulador será intentar explicar, sobre la base de la evolución de la tasa general de ganancia, las características principales de la dinámica económica.

El período de Convertibilidad en Argentina se lo denomina al período comprendido entre abril de 1991 y enero de 2002. Abarca un período en el que se realizaron una serie de reformas estructurales y de estabilización enmarcadas dentro del denominado el *Consenso de Washington* (Williamson, 1990). En dichas reformas se llevó a cabo un amplio y profundo proceso de privatizaciones, se estableció una política monetaria y cambiaria denominada Convertibilidad que tuvo amplias repercusiones en la dinámica y el devenir económico y se realizó una profunda apertura económica, tanto comercial como también sobre los movimientos de capitales.

Se denomina período de Convertibilidad por el nombre que se le dio a la política monetaria y cambiaria, la cual se instrumentó mediante una ley denominada "Ley de Convertibilidad (Nº 23.928 /91) y en la que se estableció un tipo de cambio fijo y convertible por ley. Esta política ha tenido enormes repercusiones en la dinámica y configuración de la economía, tal es así que mientras rigió la convertibilidad de la moneda, a dicho período se lo ha denominado con el mismo nombre. Afectó directamente el plano del régimen de competencia en los sectores transables comprometiendo la competitividad, ya que el tipo de cambio, medido en término de pesos por dólar, se ubicó en niveles mínimos históricos. En segundo lugar, dicha

política estableció una política monetaria pasiva del tipo caja de conversión, en donde la acumulación de las reservas internacionales determina el dinero en circulación dentro de la economía, y de esta manera, el flujo e influjo de las reservas internacionales tuvo impactos directos en el interior de la economía. Por último, implicó un fuerte seguro de cambio en el que se garantizó un acceso irrestricto a la divisa, cuando en realidad las fuentes genuinas de acceso a dicho equivalente internacional estuvieron comprometidas. Como se irá viendo en el presente trabajo, estos aspectos han influido en forma notable sobre la totalidad del sistema económico, con sus dinámicas y sus límites y condicionantes.

De esta forma, el período de la Convertibilidad hace referencia entonces al período en el cual la economía funcionó al abrigo de las políticas antes mencionadas, las cuales fueron mantenidas hasta que se produjo la crisis económica, política e institucional hacia fines del 2001 e inicios del 2002.

El análisis de la dinámica de acumulación a través de la evolución de la rentabilidad del capital ha sido realizado por diversos autores. Lo han hecho para economías centrales como Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón autores de gran trascendencia, tales como Shaikh (1983), Glyn (1991), Duménil y Lévy (2002), Brenner (2009), Iñigo Carreras (2013) entre muchos otros¹, mientras que análisis y estimaciones de la rentabilidad para la economía argentina han sido realizados recientemente por Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012).

La justificación de la importancia de la rentabilidad del capital puede remontarse a autores como David Ricardo (1817) y Marx (1886), quienes entendían que bajo el modo de producción capitalista, el motor de la producción y la circulación de bienes es la rentabilidad del capital. En tanto la rentabilidad se mantenga en alza, las condiciones para el capitalista serán prósperas y próspera también será la dinámica económica, mientras que si la rentabilidad declina y/o se tensiona, las perspectivas de los capitalistas no serán tan prósperas, como tampoco lo serán las consecuencias sobre la dinámica económica. Estos aspectos se analizarán con mayor detalle en el apartado teórico.

En la presente investigación se tomará el marco teórico general de la economía política marxista, de manera que adquirirá una fuerte centralidad el análisis

¹ La lista no pretende ser exhaustiva, sino que es meramente indicativa de la relevancia de los autores que han abordado el tema.

de la tasa general de ganancia y cómo ésta se relaciona e interrelaciona con la propia dinámica de acumulación de la economía.

Las formas concretas en las dinámicas de acumulación dentro del modo de producción capitalista no han sido indagadas con profundidad dentro de la economía política marxista. Pero dicha carencia es posible subsanar introduciendo conceptos y herramientas, que sin contradecir las herramientas teóricas generales adoptadas, permitan ahondar con mayor profundidad sobre las dinámicas específicas de acumulación dentro del capitalismo.

En este sentido, se entienden fértiles de ser utilizados conceptos provenientes de la corriente de la regulación francesa, tales como: las *formas institucionales* y *patrón de acumulación*, entre otros que se desarrollarán con mayor detalle en el capítulo II.

A partir de dichos conceptos puede definirse entonces con mayor detenimiento el objeto de estudio de la presente investigación, el cual es: *analizar el patrón de acumulación de la Convertibilidad (1991-2002) en la economía argentina, teniendo en cuenta las formas institucionales que se consolidaron en el período y de cómo estas formas institucionales particulares incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia, produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital y dinámica económica.*

En el caso particular de Argentina, existen dos estudios vinculados al análisis de la tasa general de ganancia (TGG), tales como Michelena (2009) y Manzanelli (2010). El primero estimó la TGG para el período 1960-2007, mientras que el segundo lo hizo para el período 1993-2006. De manera que existen dos estimaciones de la TGG en Argentina para el recorte temporal del presente trabajo de investigación. La importancia de dichas estimaciones son de indudable valor, pero al analizarlas con detenimiento, se han identificado ciertos aspectos metodológicos que no son compartidos, ya que no logran captar la totalidad de los factores que inciden en la evolución de la TGG. Por tal, las estimaciones a las que han arribado dichos autores no representan los movimientos que efectivamente se produjeron en la TGG.

Surge así la necesidad de plantear en el presente trabajo de investigación, tanto un debate metodológico sustentado con conceptos y categorías teóricas, como también la necesidad de estimar la TGG con los cambios metodológicos correspondientes en la economía argentina para el período bajo estudio.

Asimismo, debe resaltarse lo llamativo que, siendo tan importante y central el concepto de la rentabilidad en una economía capitalista, en Argentina existan pocos trabajos que se hayan dedicado a este tema, claro está, con la salvedad de los dos autores mencionados. Por tal, las estimaciones y el análisis que se desarrollarán, aportarán no sólo nuevas discusiones a los dos trabajos existentes, sino también contribuirán a llenar espacios sobre tratamientos que al día de hoy no han sido suficientemente explorados en la economía argentina.

I.2. ENFOQUE METODOLÓGICO

En la presente investigación se plantea realizar un *estudio de caso*, por lo que tendrá un grado de generalidad acotado. Pero considerando que lo relevante para el economista es definir el grado de generalidad de las teorías con que trabaja (Furtado: 1964), se resalta que el trabajo doctoral que se pretende realizar posee la aspiración de presentar avance científico en la medida que logre establecer *una narración (o relato) única* en el sentido de Curia (Curia, 2007: 24), que logre dar una explicación original, coherente y sistemática de la dinámica de acumulación de la economía argentina durante el período de la Convertibilidad.

Asimismo, cabe aclarar que el presente trabajo no está exento de debates teóricos y propuestas metodológicas, en las que se proponen avances hacia la mayor articulación entre las categorías teóricas vinculadas a la economía política marxista, que poseen un elevado nivel de abstracción y categorías más concretas aportadas por otras tradiciones, tales como la corriente de la regulación y la de la dependencia.

Para poder arribar a los objetivos planteados, considerando que se intenta captar la dinámica de un proceso, se propone un tipo de análisis *histórico-estructural* para hacer inteligibles las relaciones y formas de aquellos factores que contribuyen a explicar la dinámica del cambio social.

Dado que el análisis posee como objeto de estudio a temas concernientes del sistema socioeconómico, se plantea la necesidad de basar un enfoque que sea *estructural*, que permita obtener una visión del todo, es decir, concebir el funcionamiento global de lo que se pretende estudiar como una realidad compuesta por diversos componentes o partes interdependientes, donde la significación de un hecho no se busca aisladamente, sino en la totalidad en que está integrada, un enfoque que sea holístico. Tal como remarca Alburquerque:

"Este sería el nivel de análisis sincrónico o estático, donde se revelarían aquellas relaciones que poseen un relativo mayor grado de permanencia, y que podemos considerarlas entonces, como componentes y/o relaciones básicas estructurales."(Alburquerque, 1981)

Se entiende que un enfoque que pretenda ser *estructural*, debe a su vez explicar no sólo las relaciones o componentes de la estructura, sino que también debe explicar su génesis y la dinámica de las relaciones estructurales que se establecen en su seno. Por ello, el análisis sincrónico o estático concerniente al concepto *estructural* debe ir acompañado de un análisis diacrónico, reflejando así la

dinámica del proceso social. A este concepto de dinámica, es lo que se denomina *histórico*, por pretender realizar un análisis histórico de la evolución misma de la estructura.

Un enfoque que cumpla entonces con la característica de ser *histórico*, posee un reconocimiento explícito de la historicidad de las situaciones, las cuales se entienden, tanto por la forma en que se determina la estructura, el análisis sincrónico, como por la dinámica que ella da lugar, análisis diacrónico. Con lo cual, no es solo una mera yuxtaposición entre los conceptos de estructura e historicidad, sino que ambos conceptos se complementan y actúan en forma sinérgica, donde cada uno se nutre del otro. Es imposible hacer un análisis histórico, en el sentido que fue definido dicho concepto, sin un enfoque estructural. A la vez, poco se podría explicar si se mantiene sólo un enfoque estructural, donde no se explique la génesis de dicha estructura, ni la lógica de su movimiento².

En cuanto a la dinámica estructural que el enfoque *histórico* plantea, se la busca, tal como remarca Cardoso y Faletto, "*por medio del conflicto entre los grupos y clases y los movimientos sociales que ponen en marcha las sociedades*" (Cardoso y Falletto, 1969) o como resalta Albuquerque en un sentido más hegeliano:

"[...] mediante el análisis dialéctico, donde el análisis de los conflictos y las contradicciones entre los diversos componentes de la estructura son el "hilo conductor" y el motor de la propia historia humana" (Albuquerque, 1981).

En el enfoque estructural, el concepto de estructura, tal como la definió Perroux, hace referencia a las "*proporciones y relaciones que caracterizan un conjunto económico localizado en el tiempo y en el espacio*" (Perroux, 1939)³. A su vez, si por conjunto económico se entiende a lo que Marx denominó como estructura económica de la sociedad (Marx, 1859: 7), aludiendo al conjunto de relaciones sociales vinculadas a la producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios materiales, entonces el análisis estructural en la economía queda perfectamente delimitado.

² Debe tenerse en cuenta que el enfoque Histórico-estructural, surgió como una crítica del enfoque denominado estructuralista, por no explicar la dinámica del movimiento de la estructura, ni su génesis.

³Citado en Furtado (1968:79).

Debe resaltarse que como conjunto de relaciones sociales, el enfoque no se refiere sólo a lo que comúnmente se denomina como factores económicos, sino todos aquellos factores o relaciones relevantes y explicativas de la dinámica de la estructura antes mencionada, en donde inciden factores tecnológicos, políticos, sociales e institucionales.

En el enfoque *histórico-estructural* se remarca la importancia que le confiere a las particularidades o especificidades de las estructuras socio-económicas, entendiendo que éstas constituyen factores determinantes y explicativos de la evolución del sistema económico, tal como es entendido por Furtado (1966), Sunkel y Paz (1970) y Cardoso y Faletto (1979), entre muchos otros.

El problema del investigador que mantenga un enfoque histórico-estructural es encontrar aquellos aspectos o factores socioeconómicos que se entienden relevantes. Pero dicha problemática no obedece a un problema de método, sino más bien a los conceptos y categorías teóricas con las que se trabaje, aspecto que se desarrollará y discutirá en el próximo capítulo.

I.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Del objetivo general de la presente investigación, pueden desprenderse una serie de preguntas a las que se intentará dar respuestas a lo largo del trabajo, tales como:

- ¿Qué tipo de relaciones se pueden encontrar en la economía entre la evolución de la tasa general de ganancia y las crisis o depresiones?
- Desde el punto de vista metodológico de la estimación de la tasa general de ganancia ¿pueden encontrarse diferencias significativas según las estimaciones se realicen sobre series valuadas a precios constantes o a precios corrientes?
- ¿Cuáles fueron las alianzas de clase o fracciones de clase dominantes que se consolidaron durante el patrón de acumulación de la Convertibilidad?
- ¿Existieron condiciones materiales que sustentan y/o explican estas alianzas de clase o fracciones de clase dominantes?
- ¿Puede establecerse alguna periodización sobre el comportamiento de la rentabilidad del capital?
- ¿Puede explicarse la dinámica de acumulación en la Convertibilidad a partir de las formas institucionales y las relaciones e interrelaciones que poseen con los determinantes estructurales de la tasa general de ganancia?
- ¿La crisis del patrón de acumulación de la Convertibilidad se puede explicar a partir de los propios límites y condicionantes del patrón de acumulación?
- ¿Es posible identificar los motivos que condujeron a los desequilibrios externos y la profundización de la dependencia financiera que presentó la economía?
- ¿Cuáles fueron las principales características del patrón de acumulación?

I.4. ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El capítulo II está destinado a realizar un abordaje de la estructura teórica que se utilizará en la presente investigación. En la primera sección del capítulo se presentará la estructura teórica general de la economía política marxista y la centralidad de la tasa general de ganancia para comprender las dinámicas económicas. Luego, se introducirán categorías teóricas más concretas a los efectos de llegar a trabajar con conceptos que permitan identificar las características particulares de las dinámicas de acumulación dentro del capitalismo. En la tercera sección se presentará el abordaje que se realizará sobre el Estado, dado que en él y a partir de él se condensa la dinámica de alianzas y tensiones entre las clases y fracciones de clases. En la sección cuarta se planteará definir el estatuto teórico de los tipos de cambio y su vínculo con la teoría de valor trabajo.

En el capítulo III se plantearán los antecedentes históricos. En la primera sección se abordarán las características principales del patrón de acumulación que opera a nivel mundial desde 1973 hasta la actualidad, a los efectos de analizar el patrón de acumulación imperante a nivel mundial. En la segunda sección se realizará un breve recorrido histórico de los diferentes patrones de acumulación por los que atravesó la economía argentina desde la consolidación del Estado nacional, es decir, desde el año 1880 hasta la fecha inmediatamente anterior a la configuración de la convertibilidad.

En el capítulo IV se buscará dar explicaciones sobre el patrón de acumulación de la Convertibilidad (1991-2002), teniendo en cuenta las formas institucionales que se consolidaron y de cómo éstas incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia, produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital y dinámica económica.

Para el logro de dicho objetivo, en la primera sección se realizará un marco contextual de Argentina referente al momento en el que se consolidó el patrón de acumulación de la Convertibilidad.

En la segunda sección se realizará un recorrido general de las principales medidas adoptadas en el marco de las reformas estructurales y de estabilización, tales como: el proceso de privatizaciones, la aplicación de la convertibilidad de la moneda, y el proceso de apertura económica.

En la tercera sección, dada la centralidad de la tasa general de ganancia (TGG) para el análisis, se procederá a estimar la misma para el recorte temporal seleccionado. Para ello se presentará la metodología y las fuentes a utilizar. A continuación se planteará la discusión sobre la relevancia de estimar la TGG sobre la base de series valuadas a precios corrientes. Una vez ello, se procederá a estimar la correspondiente TGG para la economía argentina durante la Convertibilidad. Luego, sobre la base de la evolución de la validación general del capital, se buscará identificar subperíodos.

En la cuarta y quinta sección se procederá a analizar respectivamente el período de auge (1991-1997) y el de ocaso (1998-2002) del patrón de acumulación de la Convertibilidad, teniendo en cuenta las formas institucionales y de cómo estas formas institucionales particulares incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia (TGG), con particulares dinámicas de acumulación y vínculos externos. Una vez ello, se intentará encontrar las características generales y permanentes del patrón de acumulación de la Convertibilidad.

En la sexta sección se abordará cómo las formas institucionales que se consolidaron, junto con la propia dinámica de acumulación, produjeron y reprodujeron desequilibrios estructurales en los pagos externos, las formas de cómo estos desequilibrios fueron compensados transitoriamente y las consecuencias que conllevó dicho accionar en materia de dependencia financiera.

Por último, en la séptima sección, se tomará como base de discusión el año en que se desató la crisis del patrón de la Convertibilidad para abordar dos aspectos puntuales que en el presente trabajo se han discutido: la primera es referente a resaltar que no hay una determinación automática de alternancia sobre el tipo de cambio, sino que ello obedece a las tensiones y alianzas que se establezcan entre las fracciones y grupos de clase que ejerzan la hegemonía en cada período. En segundo lugar, con base a los cálculos de la TGG y teniendo en cuenta la fuerte devaluación que hubo hacia el año 2002, se retomará la discusión metodológica de estimar la TGG sobre series valuadas a precios corrientes y no a precios constantes, ya que las diferencias no son solo de nivel sino también de dirección de cambio.

II. ESTRUCTURA TEÓRICA

En el presente capítulo se presentará la estructura teórica que se utilizará en la investigación. Se parte primeramente de la explicitación del marco teórico general que se tomará para comprender y explicar el funcionamiento general del capitalismo, con su dinámica y sus contradicciones. Luego, se irá reduciendo el nivel de abstracción a los efectos de trabajar con categorías teóricas, que sin contradecir las categorías generales adoptadas, permitan profundizar el análisis para lograr explicar dinámicas particulares y específicas del propio capitalismo.

Por último, se abordará una discusión referente al estatuto teórico del tipo de cambio y su integración con la teoría general que se pretende utilizar. Para tal tratamiento existen diversos motivos. Por un lado, se debe a que el tipo de cambio es un aspecto central para comprender el período de la Convertibilidad. En segundo lugar, debido a la casi inexistencia de abordajes vinculados a la integración del concepto de los tipos de cambio con teoría del valor trabajo, destacando a su vez que los análisis hasta ahora encontrados no poseen una integración completa, aspecto que se intentará subsanar. Por otro lado, la carencia en la integración del tipo de cambio con la teoría del valor trabajo ha llevado a diversos autores a caer en fuertes inconsistencias entre las explicaciones realizadas sobre el acontecer de la economía argentina y el sustento teórico de la teoría del valor que dichos análisis pretenden sostener. Inconsistencia que puede vislumbrarse en forma manifiesta en la economía argentina debido a las características de ser una economía subdesarrollada, con recurrentes desequilibrios externos y fuertes alteraciones de los tipos de cambio.

La búsqueda de integrar el concepto de los tipos de cambio con la teoría del valor trabajo brindará una capacidad explicativa de indudable valor para comprender, por ejemplo, lo que subyace detrás de los movimientos de los tipos de cambio reales. De esta manera, si bien el presente trabajo de investigación se corresponde principalmente a un análisis de caso, tal como ya se ha mencionado, no está exento de propuestas teóricas y metodológicas que aportan herramientas para avanzar hacia una mayor comprensión de lo ocurrido en la Argentina reciente.

II.1. MARCO TEÓRICO GENERAL

Para la presente investigación se adoptará el marco analítico general de la economía política marxista, en donde tanto el concepto de modo de producción propuesto por Marx (1858) como las categorías que utilizó para explicar y comprender la forma de funcionamiento del capitalismo (Marx, 1867, 1885, 1894) serán de fundamental importancia para el análisis.

Asimismo cabe resaltar que la economía política marxista no se circunscribe sólo a los aportes realizados por Marx, sino también al conjunto de autores que siguiendo su tradición han realizado aportes de indudable valor, tales como Engels, Lenin (1916), Hilferding (1910), Luxemburgo (2007), Grossmann (1979 y 1979 b), Dobb (1937), Mandel (1986), Rosdolsky (1978), Mattick (2013), Sweezy (1942), Gill (2002), Shaikh (2006), Duménil y Lévy (2007), Brenner (2009), Astarita (2010), entre muchos otros.⁴ En los próximos párrafos se esbozará en forma sintética las principales categorías que se utilizarán.

El primer concepto que se entiende relevante abordar es el de *modo de producción*, ya que mediante tal es posible comprender el carácter histórico de la determinación social que se pretende estudiar, al tiempo que las explicaciones provenientes de la economía política marxista sobre el funcionamiento del modo de producción capitalista, proveen las herramientas teóricas generales para la comprensión del mismo, en particular, en cuanto a la explicación de las formas de generación, apropiación, uso y disfrute del excedente económico.

El *modo de producción* es un concepto desarrollado por Marx (1859) que da cuenta de la forma histórica en que una sociedad se organiza para obtener los bienes materiales necesarios para el consumo productivo y personal de la sociedad, constituyendo una unidad entre las *fuerzas productivas* y las *relaciones de producción*.

"En la producción social de su vida, los hombres entran en determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a un determinado grado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. Estas relaciones de producción en su conjunto constituyen la estructura económica de la sociedad..." [Marx, Karl (1859):7].

⁴ La lista no pretende ser exhaustiva, sino sólo indicativa de la gran cantidad de autores que han aportado al debate y conceptualmente a la *economía política marxista*.

Por *fuerzas productivas* se entiende al conjunto de los medios de producción y la fuerza de trabajo viva de la sociedad. Los medios de producción constituyen el componente material y técnico de las fuerzas productivas de la sociedad y están representados por la infraestructura, las maquinarias y herramientas, y las materias primas y auxiliares.

Las *relaciones de producción* hacen referencia "*al conjunto de las relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, que los hombres realizan para la producción y reproducción de sus condiciones de vida*". Abarcan al conjunto de relaciones vinculadas a la producción, distribución, intercambio y consumo de los bienes materiales de la sociedad. El conjunto de las relaciones de producción constituyen lo que Marx denominó la *estructura económica de la sociedad* (Marx, 1859: 7).

La categoría general de modo de producción permite adentrarse en la comprensión del modo de producción capitalista, que teniendo en cuenta el recorte espacial y temporal especificado, es el modo de producción dominante de la sociedad que se pretende analizar en la presente investigación. Sobre este aspecto, cabe destacar que Marx analizó el modo de producción capitalista con una gran claridad y profundidad, evidenciando las leyes particulares que permiten comprender la génesis, el desarrollo y el ocaso de dicho organismo social. Para Marx, las leyes que gobiernan el funcionamiento del modo de producción capitalista, lejos de considerarse naturales y/o ahistóricas, tal como lo hace la mayoría de las escuelas del pensamiento económico (clásicos, neoclásicos y keynesianos), son leyes sociales e históricamente determinadas, en tanto que dependen de la forma específica en que las sociedades se organizan en cuanto a las formas de generación, apropiación y distribución del excedente económico.

El modo de producción capitalista en sus determinantes generales se basa en la producción general de mercancías bajo la existencia, tanto de la propiedad privada de los medios de producción, como también de trabajadores libres en sus dos sentidos del término. Por un lado, libres en cuanto a que los trabajadores poseen la libertad de desplazamiento y la posibilidad de elección de su trabajo, entendido esto como una ruptura de relaciones de servidumbre y esclavitud. Por otro lado, implica libertad en un sentido de desposesión de bienes materiales de manera que éstos se ven imposibilitados de ir al mercado con otra mercancía para vender que no sea su propia fuerza de trabajo. La venta por períodos de la fuerza de trabajo por parte del

trabajador al dueño de los medios de producción, es decir, al capitalista, es la única fuente que posee el primero para garantizar sus medios de vida y/o los de su familia:

"Para la transformación del dinero en capital el poseedor de dinero, pues, tiene que encontrar en el mercado de mercancías al obrero libre; libre en el doble sentido de que por una parte dispone, en cuanto hombre libre, de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía suya, y de que, por otra parte, carece de otras mercancías para vender, está exento y desprovisto, desembarazado de todas las cosas necesarias para la puesta en actividad de su fuerza de trabajo" (Marx, 1867: 205).

El análisis de Marx sobre el capitalismo se inicia con el análisis de la mercancía en general, dado que la riqueza en dicha sociedad se expresa como un cúmulo de mercancías (Marx, 1867: 43). De esta forma, Marx parte del concepto tomado por los clásicos de que toda mercancía posee *valor de cambio* y *valor de uso*. El *valor de uso* expresa una relación entre sujeto y objeto y al no expresar una relación social, Marx no consideró importante seguir desarrollando este concepto. Aunque, hay que aclararlo, el valor de uso es una condición necesaria para ser mercancía, en tanto que como mercancía tiene que poseer alguna utilidad para el adquiriente.

La otra dimensión, el *valor de cambio*, expresa una relación entre dos mercancías y Marx supo ver en ella la existencia de una relación social. Indagó en lo que tienen en común dos mercancías que son cualitativamente diferentes, pero que se contraponen en el mercado una contra otra expresando cierta relación de equivalencia. Para poder arribar a la esencia de esta relación de equivalencia se abstraigo de las características particulares de las mercancías y llegó a comprender qué tienen en común, arribando a aspectos similares a lo que inicialmente planteara Adam Smith (1776) y luego retomara David Ricardo (1817), es decir, que son productos de una misma magnitud de tiempo de trabajo.

Para Marx, el trabajo al que hace referencia en su teoría del valor es trabajo humano abstracto, indiferenciado de la forma concreta en que es llevado a cabo. La teoría del valor trabajo se convirtió en uno de los núcleos centrales de la teoría marxista, la cual reformulada por Marx sostiene que el valor de una mercancía está dado por el tiempo de trabajo (abstracto) socialmente necesario para producirla. Por tiempo de trabajo socialmente necesario se entiende al requerido para producir una mercancía en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo (Marx, 1867: 48). El valor de una mercancía es una cualidad intrínseca a la misma, producto de una parte del trabajo (abstracto) disponible de una sociedad, por tal el valor es una categoría

social. También, cabe aclarar que la teoría del valor trabajo está construida sobre la base de las condiciones objetivas de producción (tiempo de trabajo socialmente necesario), que no depende de valoraciones subjetivas y/o psicológicas individuales.⁵ Otro aspecto importante es que es posible reducir todas las mercancías a un único espacio homogéneo y conmensurable, el valor trabajo, que es el eje gravitatorio principal que subyace detrás de las relaciones mercantiles.⁶

Si bien Marx partió inicialmente en su análisis del concepto de los clásicos referente al *valor de uso* y *valor de cambio* de las mercancías, luego concluyó que éstas en realidad poseen *valor de uso* y *valor*, en donde el *valor de cambio* es solo la expresión exterior de la característica intrínseca de la mercancía, el valor (Marx, 1867: pp 43-102).

La generalización de las relaciones de intercambio en una sociedad, conforme cierto desarrollo de las fuerzas productivas y determinada división social del trabajo, ha producido la génesis del dinero. En esta génesis, el dinero no es más que una mercancía que se aparta de las demás y se transforma en el equivalente general de las relaciones de intercambio, adquiriendo un poder social específico: el de ser el representante del valor, debido a que con esta mercancía puede adquirirse el universo entero de las mercancías y que éstas miden sus relaciones de intercambio en términos de la mercancía dinero.

La forma general de circulación de mercancías, mediadas por el dinero, puede representársela a través de la expresión (M-D-M). Esta expresión puede descomponérsela en dos etapas, tales como (M-D) y (D-M). En un primer momento el poseedor de una mercancía (M) va al mercado para venderla y obtener cierta suma de dinero (M-D). Luego, por intermedio del dinero adquirido (D) puede ir al mercado para obtener otra mercancía que posea para él algún *valor de uso* (D-M). En el inicio se parte de una mercancía que no tiene valor de uso para el poseedor y se llega, por

5 La valoración subjetiva es un aspecto característico del utilitarismo, en donde el valor de un bien está definido por la utilidad en el margen que le reporta a un individuo "representativo" su consumo (Jevons 1871, Menger 1871 y Walras 1874). Esta utilidad, en el margen, intenta medir un tipo de vínculo sujeto-objeto y es justamente el tipo de relación que Marx apartó de su análisis dado que allí no encontró una relación social. Lógicamente que la utilidad del bien es una condición necesaria para ser mercancía y que un individuo al consumir un bien, en tanto que pertenece a una sociedad, lo hace en función de los parámetros y cánones sociales establecidos, mostrando, por ejemplo, la pertenencia (o el deseo de pertenencia) a un grupo o clase social. Sobre este aspecto, es evidente que hay condicionantes sociales en el consumo del bien, pero esta característica no explica la esencia de las relaciones sociales, sino más bien que estas formas de consumo se construyen sobre la base de las relaciones sociales existentes.

6 Debe resaltarse que la teoría del valor trabajo es para el marxismo la esencia de toda relación de equivalentes mercancías, aunque no toda mercancía posee valor, aspecto que se abordará más adelante.

intermedio del proceso de circulación de las mercancías, a una mercancía cualitativamente diferente que tenga valor de uso, es decir, para utilizarla, consumirla (Marx, 1867: 127-138).

Bajo el capitalismo el proceso de circulación general de las mercancías (M-D-M) se trastoca pasando a dominar su forma opuesta, cuya representación es D-M-D' (Marx, 1867: 179). Esta relación transforma completamente el sentido anteriormente dado al proceso de circulación de las mercancías, ya que el inicio y el fin del proceso es la misma mercancía, el dinero. Pero este proceso, en tanto está mediado por el mercado y sujeto a la incertidumbre propia de la validación social, no tendría sentido si se llegara al final del proceso a una magnitud idéntica a la inicial. Para que tenga sentido debe haber una diferencia cuantitativa entre el dinero del inicio y el del final del proceso. La diferencia entre el monto de dinero final (D') y el inicial (D) Marx la denominó plusvalía (Marx, 1867: 184).

$$P = \Delta D = D' - D \quad (\text{II.1})$$

donde $P = \text{Plusvalía}$

Debe advertirse que el proceso de circulación dominante en el capitalismo (D-M-D') se debe a que la lógica del proceso de producción está dominado y comandado por el capitalista, en donde éste adelanta dinero para adquirir materias primas, medios de producción y contratar trabajadores para producir una mercancía que será propiedad del mismo capitalista (D-M) para luego llevar al mercado dicha mercancía y venderla (M'-D') a cambio de obtener al final del proceso una cuantía de dinero incrementada.

Teniendo en cuenta que las relaciones de cambio se plantean en término de relaciones de equivalentes de valor ¿cómo puede haber plusvalía?, ¿puede ser el mercado el generador de dicho plusvalor? Sobre esta pregunta Marx fue categórico con un no. Consideró que el origen de la plusvalía no puede ser nunca el mercado (Marx, 1867: 196-202). Allí es donde se realiza y valida la plusvalía, pero no es donde se genera. Si el intercambio se realiza entre equivalentes de valores, ya sea (M-M), (M-D) o (D-M), solo existiría un intercambio de mercancías cualitativamente diferentes pero con la misma magnitud de valor, por tal, allí no se produce plusvalía alguna, no hay incremento de valor.

Ahora bien, el intercambio podría realizarse a partir de relaciones que no respeten la relación de equivalentes. Por ejemplo, el poseedor de una mercancía tal

vez logre intercambiarla por otra que posea mayor valor. Pero aun produciéndose esta ruptura en las relaciones de equivalencia, en el agregado, es decir en el conjunto de los valores existentes y que participan del intercambio no hay valor incrementado alguno, por tal, no hay plusvalor. Como mucho, en este tipo de intercambios podría existir un proceso de transferencia de valores. Lo que para uno es incremento de valor (vendedor inicial) para el otro es reducción de valor (el comprador que cede una mercancía de mayor valor). Por tal, el comercio no puede ser la fuente de la plusvalía generada en la sociedad. Como el plusvalor es valor incrementado y el valor se genera en el interior del proceso productivo, es allí donde debe buscarse su origen.

Al indagar el origen del plusvalor en el proceso productivo, Marx encontró que dentro del proceso de producción comandado por el capitalista, existe una mercancía especial que es la fuerza de trabajo. Es especial porque su utilización es la fuente misma de valor, pero a la vez, posee la capacidad de generar un valor mayor que el propio valor de la fuerza de trabajo (tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir la mercancía fuerza de trabajo). En otras palabras, el capitalista paga por el uso de la fuerza de trabajo el equivalente en horas para reproducir la fuerza de trabajo.

Al disponer y utilizar dicha fuerza de trabajo, el capitalista obtiene un valor mayor, el cual queda materializado en la mercancía mediante el proceso de producción. Dicho esto, es evidente que de la totalidad de la jornada laboral del trabajador, una parte está destinada a reponer la misma fuerza de trabajo y corresponde a la parte de la jornada que verdaderamente paga el capitalista, mientras que la otra parte de la jornada laboral es la que se apropia el capitalista, que es justamente la plusvalía. Aquí puede verse que la plusvalía es la forma específica que toma el excedente económico en el capitalismo y surge de la jornada laboral no pagada por el capitalista al trabajador. Esta es la relación antagónica principal dentro del modo de producción capitalista, la relación capital-trabajo, en tanto que el trabajador es el generador del excedente bajo la dirección del capitalista, pero luego este último se apropia del excedente económico a partir de las relaciones jurídicas que lo permiten, tales como la propiedad privada de los medios de producción y la propiedad del capitalista de las mercancías que son consecuencia del trabajo.

El valor de una mercancía (W) producida en el capitalismo puede ser dividido en dos partes generales. La primera, denominada capital constante (C), se corresponde al valor de las materias primas y auxiliares y a la parte proporcional del

valor de los medios de producción (herramientas, máquinas, infraestructura) utilizados para producir la mercancía. El valor del capital constante, también denominado trabajo pretérito o indirecto, se transfiere al valor de las mercancías, ya sea en su proporción correspondiente o en su totalidad según el grado de rotación de cada parte constitutiva del capital constante. La otra parte constitutiva del valor, es el trabajo directamente aplicado en el proceso productivo, el llamado trabajo vivo o valor agregado (VA), de manera que el valor total de una mercancía puede expresárselo de la siguiente forma:

$$W = C + VA \quad (II.2)$$

El total del trabajo vivo aplicado directamente en el proceso productivo (VA) puede desagregarse en dos componentes. El primero es la parte de la jornada laboral que el capitalista paga al trabajador, el cual está representado por el valor de los bienes que el trabajador puede tener acceso con el salario que le paga el capitalista por disponer de la fuerza de trabajo. Esta magnitud de valor se denomina capital variable (V). Por otro lado, también está aquella parte de la jornada laboral que el capitalista no le paga al trabajador y es apropiada por el mismo. Esta parte es la que se llama plusvalía (P).

$$VA = V + P \quad (II.3)$$

Sustituyendo la relación (II.3) en (II.2), se obtiene la relación (II.4), que muestra que el valor de una mercancía (W) puede descomponerse en sus tres partes constitutivas: capital constante (C), capital variable (V) y plusvalía (P).

$$W = C + V + P \quad (II.4)$$

La expresión (II.4) "*constituye la espina dorsal analítica de la teoría económica de Marx*" (Sweezy, 1942: 93) y mediante ésta pueden establecerse otras relaciones que son de suma importancia para el análisis del capitalismo y su dinámica.

En primer lugar, está la llamada *tasa de plusvalía* que se define conforme la expresión (5), la cual muestra la relación que existe entre la jornada laboral no pagada por el capitalista (apropiada por el capitalista) y la efectivamente pagada. Es una medida indicativa del grado de explotación de la fuerza de trabajo. Los factores que inciden sobre el valor de la tasa de plusvalía son de varias dimensiones. Por un lado, depende de la técnica de producción (la capacidad de generar excedentes) y de la magnitud e intensidad de la jornada laboral. Por otro lado, depende de factores históricos y sociales específicos, tales como las pautas culturales de consumo y

mecanismos distributivos que pueden cambiar, tanto en el transcurso del tiempo, como entre sociedades.

$$P' = P / V \quad (\text{II.5})$$

La segunda expresión importante es la relación entre el trabajo pretérito contenido en la mercancía (C) y el trabajo vivo pagado por el capitalista (V). Dicha relación, llamada *composición orgánica del capital* (O), puede expresársela mediante diversos cocientes, tales como:

$$O_1 = C / V \quad (\text{II.6})$$

$$O_2 = C / (C+V) \quad (\text{II.7})$$

La expresión (6) es la que utilizó Marx en sus análisis (Marx, 1867 y 1894). Es una relación definida a partir de un cociente entre unidades de valores, y por tal, no posee unidad de medida. Los valores que puede tomar dicho cociente son magnitudes no negativas $[0;\infty)$.

La expresión (II.7) intenta medir también una relación entre trabajo vivo y trabajo pretérito, pero de otra forma. Es decir, expresándolo como una proporción del trabajo pretérito (C) sobre el capital total adelantado (C+V).⁷ Esta expresión ha sido utilizada por Sweezy (1942: 95) y es la que se entiende más conveniente utilizar, ya que, al ser una proporción, el intervalo de valores numéricos posibles es más reducido que el anterior, siendo $[0;1]$. Valores cercanos a cero, baja composición orgánica del capital, implica que se utiliza muy poco capital constante en relación al capital total, mientras que valores cercanos a uno implica que casi la totalidad del capital adelantado está destinado a adquirir capital constante (materias primas, auxiliares, herramientas, máquinas, infraestructura), utilizándose poco trabajo vivo (en términos relativos). La expresión (II.7) es la que en adelante se utilizará para hacer referencia a la *composición orgánica del capital* (O).

La *composición orgánica del capital* depende, por un lado, de las técnicas específicas de producción que se utilicen. Se llama *composición técnica del capital* a la relación técnica utilizada para producir (medida sobre la base de unidades físicas) entre, por un lado las máquinas, herramientas, insumos y materias primas, y por otro,

⁷ El capital adelantado por el capitalista, que en el proceso de circulación de las mercancías en el capitalismo se representó mediante el dinero inicial (D), es utilizado a través del intercambio para adquirir maquinaria, equipos, insumos (C) y para contratar trabajadores (V), por tal, el capital adelantado inicial por el capitalista (D), se transforma luego en (C+V).

el trabajo vivo necesario. De esta forma, puede entenderse entonces que la *composición orgánica del capital* refleja, sobre la base de relaciones de valores, la composición técnica del capital. Es decir, es expresión en el plano de los valores de las características técnicas de cómo se produce. Cambios en la composición técnica del capital, por modificaciones en el desarrollo de las fuerzas productivas, producen alteraciones en la composición orgánica del capital.

Por otro lado, y no menos importante, también depende de aspectos sociales, tales como pautas históricas, culturales y dinámicas distributivas, en tanto que (O) depende del capital variable (V) que representa las horas efectivamente pagadas al trabajador, pero que sobre dicha magnitud inciden fuertemente aspectos distributivos, culturales e históricos.

La tercera y última relación que aquí se presenta y que posee una estrecha relación con las dos expresiones anteriores es la *tasa general de ganancia* (TGG). Ésta mide la relación existente entre la plusvalía obtenida por el capital y el total del capital adelantado. En forma general puede representársela mediante la siguiente expresión:

$$TGG = \Delta D/D \quad (II.8)$$

Si se tiene en cuenta que por la relación (II.1) ΔD representa la plusvalía y que el total del capital adelantado por el capitalista (D) está destinado a adquirir capital constante (C) y contratar trabajadores mediante el pago de un salario (V), entonces la expresión anterior puede expresársela como:

$$TGG = P/(C+V) \quad (II.8')$$

Multiplicando y dividiendo por el capital variable (V) el miembro derecho de la expresión anterior y reorganizando se llega a:

$$TGG = (P/V) * [V/(C+V)] \quad (II.8'')$$

Dado que por la expresión (II.4) P/V es la tasa de plusvalía (P') y que $V/(C+V) = (1-O)$, ya que es el complemento de la composición orgánica del capital definida en (II.7), entonces la tasa general de ganancia (TGG) puede quedar expresada en términos de tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital mediante la siguiente expresión:

$$TGG = P' * (1-O) \quad (II.9)$$

Teniendo en cuenta que la lógica del capital es la obtención de plusvalía y que para el capital en general, mejor es aquella situación que reporte más plusvalía,

entonces la tasa de rentabilidad del capital pasa a ser un ratio central para el sistema capitalista en su conjunto, y para Marx es el acicate de la producción capitalista (Marx, 1894: 310). Evidentemente, en procesos de caída de la tasa general de ganancia, las condiciones estarán empeorando para el capital y las decisiones de vincular la plusvalía obtenida hacia la acumulación se pospondrán hasta horizontes más claros e inversamente sucedería en perspectivas en que la tasa general de ganancia se muestra con una tendencia ascendente. Es así que la evolución de la TGG se muestra al sistema capitalista como el termómetro que permite ver el estado de salud del sistema, cuyo objetivo, vale recordarlo, es la generación y apropiación del excedente económico bajo la forma de plusvalía.

La producción de mercancías en el capitalismo está mediada por el objetivo de la obtención de plusvalía por parte del capitalista, por tal, aparte de la lógica del capital tendiente hacia la acumulación, posee una importancia radical el control del capitalista en el interior del proceso productivo, ya que ello le permite a éste controlar la forma de generación del excedente, presionando y/o conduciendo el proceso productivo para extraer el mayor plusvalor posible.

Una de las formas generales de ampliar el plusvalor es mediante la extensión de la jornada laboral, manteniendo inalterado la parte de la jornada que paga el capitalista o intensificando el trabajo manteniendo inalterada la jornada laboral. Estas formas se denominan *plusvalor absoluto*. Otra forma, denominada *plusvalor relativo* se logra mediante el desarrollo de las fuerzas productivas que permiten una reducción del valor de la fuerza de trabajo, y por ende, una caída en los valores de los bienes que los trabajadores consumen. Mediante esta última forma, la jornada laboral se mantiene y se reduce el segmento de la jornada laboral pagada, ampliando a consecuencia la proporción de la jornada laboral no pagada al trabajador, que es justamente la plusvalía.

En la lógica general de apropiación del excedente, el proceso de circulación de la mercancía característico del proceso del capital (D-M-D´) necesita producirse y reproducirse continuamente. El capitalista para seguir siendo capitalista debe reintroducir continuamente dinero para poder seguir apropiándose del excedente. En tanto lo siga haciendo será capitalista, de lo contrario se convertirá en atesorador.

En el Libro II de El Capital, Marx (1885) ha analizado la existencia de capitales que actúan en diferentes ramas productivas y estudió las condiciones que deberían darse para que el sistema pueda reproducirse continuamente y ampliarse. La

base de estos análisis han sido los esquemas de reproducción, los cuales han despertado intensos debates que han llevado a que diferentes autores hayan utilizado la base de dichos esquemas con objetivos distintos. Unos para intentar demostrar que el capitalismo no posee la capacidad de generar las proporcionalidades correctas en su reproducción ampliada, tales como Lenin (1916), Luxemburgo (2007), Sweezy (1942) y Aglietta (1976). Otros, como Hilferding (1910), Kautsky (1981), Tugan-Baranowsky (1915) y Berenstein (1899) para intentar explicar que el capitalismo posee la capacidad de expansión indefinida.

Independientemente de las discusiones que suscitaron los esquemas de reproducción, cabe destacar que el análisis realizado por Marx permite identificar las relaciones de interdependencia entre sectores y las condiciones en las que el intercambio entre estos permiten realizar el equilibrio entre la oferta y la demanda de cada sector, asegurando la reproducción social del capital (Gil Louis, 2002: 333-367). Ahora bien, esto no quiere decir, que la economía se encuentre en este equilibrio y/o que tienda hacia éste. Teniendo en cuenta que la forma de organización de la producción en el capitalismo se desarrolla en el ámbito privado y no sobre una base de economía organizada conscientemente en la que están coordinados los planes de producción, es de esperar que las condiciones de equilibrio no se den tal como pregonan las escuelas del pensamiento económico cuyo eje central se basa en la búsqueda del equilibrio (escuela clásica, neoclásica y keynesiana). Más bien, en el capitalismo existe una planificación parcializada de la producción y el consumo, en el seno de la actividad privada, que da lugar a mecanismos sucesivos y constantes de ensayos de prueba y error bajo condiciones de incertidumbre.

Al introducir en el análisis la existencia de diversos capitalistas que compiten entre sí por la obtención de la plusvalía y la lucha de los mercados, se allana el camino al tratamiento de importantes cuestiones tendientes a la comprensión de la dinámica del proceso social en un nivel de abstracción más bajo. En primer lugar, la competencia entre capitalistas deviene en que la magnitud de capital que cada uno posee se transforme en una cuestión de estatus, en donde el poder de un capitalista particular se mide en función de los capitales que posea, por tal, la noción cualitativa de pertenencia de clase social se transforma en una cuestión cuantitativa a la hora de la comparación entre personas dentro de una misma clase. El que posee más poder y jerarquía es aquel que posee mayor capital.

En segundo lugar, se vuelve imperativo acumular capital para luchar en forma más ventajosa contra otros capitales. Esta lógica deviene en la necesidad de acumulación de capital que es conducente hacia un proceso continuo de concentración y centralización del capital. La necesidad de cada capitalista de ir incrementando su capital implica que constantemente una parte de la plusvalía obtenida en el proceso anterior se transforme en capital nuevo, dando lugar a lo que se conoce como la reproducción ampliada o acumulación del capital, que es cuando la plusvalía se convierte en capital (Marx, 1867).

En tercer lugar, implica una lucha incesante por el mejoramiento de la técnica, entendido esto último como la reducción de las horas de trabajo totales (directas e indirectas) para producir un bien. Este logro, en tanto sea aplicado por un capitalista en particular, le permitirá obtener mayores beneficios y/o le permitirá afrontar con mayor capacidad la competencia (por ejemplo, mediante reducciones de precio y/o mejoras en la calidad del bien). Ahora bien, una vez que un capitalista ha introducido algún progreso sustancial en el proceso productivo, de manera que logra reducir el precio y/o modificar/mejorar los bienes, se hace necesario que los competidores lo sigan en sus cambios, ya sea imitándolo y/o buscando nuevos bienes y/o procesos productivos. De lo contrario difícilmente podrán competir contra éste, y hasta pueden llegar a perder la condición de pertenencia a la clase social capitalista, pasando a engrosar las filas del proletariado (activo, desocupado o como fuere). Es evidente que el capitalismo posee una fuerte inclinación hacia el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, le es inherente a la propia dinámica del capital dado que el mejoramiento de la técnica está estrechamente asociado a la obtención de la plusvalía y la disputa entre capitalistas.

Por último, debe destacarse que la reproducción ampliada se realiza a partir de la transformación de la plusvalía en capital y éste último será invertido en aquellas actividades que reporten mayores beneficios. Por tal, la disputa entre capitales por la rentabilidad genera una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia, teniendo en cuenta el grado de monopolio de cada sector e independientemente de la existencia de diferentes composiciones orgánicas de capital.

⁸ Esta situación llevó a David Ricardo a una encrucijada para él irresoluble y que Marx

8 Grado de monopolio en el sentido de Kalecki (1954).

intentó resolver mediante la transformación de los valores en precios de producción (Marx, 1894: 179-251).

El dilema principal es cómo explicar la igualación de la tasa de ganancia teniendo en cuenta sectores productivos que poseen la misma tasa de plusvalía ($P' = P/V$) y diferentes composiciones orgánicas de capital ($O = C/V$). Pero precios directamente proporcionales a los valores, conducen a una situación en donde los sectores que poseen una composición orgánica del capital mayor que la media, tendrán una ganancia menor que el rendimiento medio, el cual éste último se refleja mediante la TGG. Y aquellos que poseen baja composición orgánica de capital tendrán un rendimiento mayor que el rendimiento medio, es decir, su rentabilidad será mayor que la TGG. Esta situación, ante la existencia de competencia entre capitalistas dará lugar a un movimiento de capitales entre sectores, fluyendo desde lugares con bajo rendimiento (alta O) a los de mayor rentabilidad (baja O). De manera que habrá exceso de acumulación y expansión de la oferta en los sectores de mayor rendimiento, con su consecuente posterior caída de precios y también de rentabilidad. El caso contrario sucederá en los sectores de bajo rendimiento, en donde la desinversión hace reducir la oferta y produce escaseces, lo cual conduce a un incremento en el precio y una mayor rentabilidad sectorial. Esta presión, dada por la competencia entre capitales, da origen entonces a un movimiento de precios tendiente a igualar las rentabilidades. Aparece así lo que Marx denominó como *precios de producción*, que son los precios que se establecerán en cada sector teniendo en cuenta que cada uno posee la tasa de ganancia media, es decir, la TGG.

El mecanismo general de transformación de *valores a precios de producción* consiste en considerar que la plusvalía generada por cada sector no es apropiada directamente por el capitalista del mismo sector, sino que cada capitalista aporta a la plusvalía total, el excedente. Este excedente se reparte a cada capitalista en función de la participación que cada uno posee sobre el capital total. Al distribuirse así la plusvalía, ésta se transforma en ganancia media del capital adelantado. Pero al transformar la plusvalía en ganancia se transforman también las relaciones mercantiles de precios directamente proporcionales a los valores.

Si se considera que todos los sectores poseen la misma tasa de plusvalía, el mecanismo de distribución de la plusvalía implica que aquellos sectores que poseen una composición orgánica del capital por encima de la media recibirán una masa de ganancia mayor que la masa de plusvalor que generaron, mientras que aquellos que

poseen una composición orgánica del capital por debajo de la media obtendrán una masa de ganancias menor que la plusvalía que generaron. Estas diferencias en el reparto de la plusvalía, en función de la participación que poseen en el capital total genera una alteración en los precios, de manera que los sectores con elevada composición orgánica del capital presentan *precios de producción* por encima de los precios proporcionales a los valores y los sectores de baja composición orgánica del capital presentan precios de producción menores que los precios directamente proporcionales a los valores (Marx, 1894: 179-251).

Los precios de producción, si bien rompen con la proporcionalidad directa entre valores y precios, no invalidan la teoría del valor trabajo. Los precios de producción son la síntesis de la contradicción propia que se establece entre la teoría del valor trabajo y la existencia de diferentes composiciones orgánicas del capital en un contexto de competencia entre capitales. Pero esto refuerza la teoría del valor trabajo, ya que es mediante ésta que puede comprenderse y explicarse la formación de la TGG, que es justamente lo que otras corrientes del pensamiento económico no pueden hacer.

Se resalta el inconveniente que presenta la escuela neoclásica para explicar la formación de los precios de lo que denominan "factores productivos", en especial, el tipo de interés. Este inconveniente fue planteado por Joan Robinson en el marco de la llamada *controversia del capital* en su famoso artículo de 1953/4 (Robinson 1953/54). Las funciones de producción propias del análisis neoclásico utilizan el capital agregado (K) sin explicitar la base en común que presentan para poder agregar, en una única magnitud, los bienes heterogéneos que conforman el capital, tales como computadoras y prensas hidráulicas, entre muchos otros bienes. Este es un límite teórico que la escuela neoclásica no ha podido superar y que ha intentado evadir recurriendo a parábolas mediante la incorporación del *supuesto* de un bien de capital único y maleable, tal como ha sido el tratamiento de Solow (1957) y Samuelson (1962) al respecto.

Tratamiento que no sólo no aporta a mejorar sus explicaciones, sino que simplemente elimina de cuajo el problema "suponiendo" que no existe heterogeneidad y pagando el elevado precio de convertir a la economía neoclásica en apologética, tal como ha sido denominada por Maurice Dobb (1938: 68-86) con anterioridad a estos debates. Tal es así, que en Solow pueden apreciarse justificaciones como las siguientes:

"No intentaré justificar lo que sigue acudiendo a teoremas elegantes sobre la agregación y los números índices. Este tipo de economía agregada o interesa o no interesa" (Solow , 1957: 312).

Por otro lado, tratamientos post-keynesianos suelen considerar la ganancia como la aplicación de un *mark-up* sobre los costos de producción, tal como ha sido planteado inicialmente por Kalecki (1954), pero luego generalizado por una vasta cantidad de autores, de manera tal que hasta Lavoie, un reconocido post-keynesiano, ha mencionado que *"se convirtió en el método más a menudo utilizado en los modelos macroeconómicos post-keynesianos"* (Lavoie, 2004: 55). Pero dicho tratamiento lejos está de explicar cuanto debería ser dicho *mark-up*. El objetivo de la economía como ciencia social no es describir meramente la conducta de, por ejemplo, un empresario, sino comprender lo que está detrás de dicha conducta. Decir que se aplica un *mark up* no es un aspecto teórico, sino más bien descriptivo y la teoría económica debe poder explicar por qué se aplica un *mark up* determinado y no otro, es decir, por qué el mark-up es del 6% y no del 6584%. Este aspecto es lo que la teoría del valor trabajo permite explicar, mientras que otros sólo lo toman como dato y/o establecen supuestos para eliminar el inconveniente de la inconmensurabilidad.

Sobre la base de la repartición de la plusvalía antes explicada y la formación de precios de producción, puede comprenderse también cómo es que existen mercancías que no poseen valor, pero sin embargo poseen precio, en tanto que son bienes que poseen algún valor de uso, son necesarios para el proceso de producción y/o la vida en general y son susceptibles de ser apropiados por alguien bajo la existencia de derechos de propiedad. El caso de la tierra es el ejemplo más representativo de ello, ya que no posee valor, pero si posee precio. El precio de la tierra está dado por el valor actual de la renta que genera, teniendo en cuenta las conocidas rentas diferenciales de tipo I y II propuestas por David Ricardo (1817).

La transformación de la plusvalía en ganancia es la primera etapa del análisis del proceso global de la transformación de los valores a precios de producción. A su vez, la ganancia puede dividírsela en formas más concretas, tales como la renta, la ganancia industrial, comercial y financiera. Al ser estas últimas, formas concretas de la ganancia en general, que en última instancia no es más que una forma de distribución de la plusvalía total, entonces, es evidente que todas estas formas de ganancias devienen de una única categoría que se genera en el interior del proceso productivo, la plusvalía.

El capital comercial, por ejemplo, que como actividad económica obedece al ámbito de la circulación y no es generador de plusvalía, también puja por parte del reparto de ésta, en tanto que es capital adelantado puesto a ser valorizado. La lucha por la ganancia y su tendencia a la igualación de su tasa produce que sectores que no sean generadores de plusvalía obtengan parte de ésta, tal como ocurre, por ejemplo, con el capital financiero, que al adelantar dinero para poner en marcha el proceso productivo, cobra un interés que no es más que una forma transformada de la ganancia general, y por ende, una cuota parte de la plusvalía generada.

Desde el punto de vista de los recursos del Estado, las consideraciones no son muy diferentes en cuanto a su fuente general, ya que independientemente la forma concreta que adquieran las bases impositivas, el origen de sus ingresos impositivos no es más que el excedente económico, por tal, la plusvalía. Este aspecto quiere decir que las políticas de gasto, como así también las redistribucionistas que los gobiernos puedan realizar, son políticas que tiene un límite marcado en tanto que sus fuentes provienen principalmente de la plusvalía, y por tal, en el largo plazo tienden a entrar en contradicción con el objetivo general del capital, que es la valorización de los mismos.

Por último, cabe destacar que los precios de mercado, es decir, los precios mediante los cuales efectivamente se realizan las mercancías, no tienen por qué coincidir exactamente con los precios de producción. Diferencias entre los precios de mercado y los de producción implican un proceso de transferencia de valores y éstas se pueden producirse por variados motivos, tales como el grado de monopolio del sector que se trate y los excesos/carencias que presente la oferta con respecto a la demanda, entre otros. Pero lo relevante es que estos precios de producción actúan como el eje gravitatorio de los precios de mercado, tal como dice Shaikh, *"los valores regulan los precios de producción, y por consiguiente, gracias a ellos dominan los movimientos de los precios de mercado"* (Shaikh, 2006: 125).

La dinámica de acumulación es seguida en función de las posibilidades de valorización del capital que se tenga, es decir, depende de la capacidad de fructificación, en donde la evolución de la TGG es su mejor representante.

Mediante la TGG es posible ver las contradicciones encerradas en el propio modo de producción capitalista. Muestra no sólo la existencia de una relación antagónica entre el capital y el trabajo, sino también cómo esta relación antagónica se

profundiza con el propio desarrollo de las fuerzas productivas, llevando al capitalismo hacia su límite histórico.

La explicación propuesta por Marx sobre el límite histórico del capitalismo es sencilla y apunta a que el incremento de la composición técnica del capital que se produce con el desarrollo de las fuerzas productivas, se refleja en el plano de los valores mediante incrementos en la composición orgánica del capital. Los incrementos en la composición orgánica del capital requieren, para mantener la tasa general de ganancia, una mayor tasa de plusvalía. A través de la relación (9) puede verse fácilmente que incrementos sucesivos y constantes en la composición orgánica del capital, dado por el desarrollo de las fuerzas productivas, requieren incrementos sucesivos y crecientes de la tasa de plusvalía para mantener la misma TGG, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro: II.1: Evolución de la Tasa de Plusvalía para diferentes composiciones orgánicas de capital y misma TGG

Período	$O = \frac{C}{C+V}$	Variación %	P'	Variación %	TG
0	0,30	-	1,00	-	70%
1	0,39	30,00%	1,15	14,75%	70%
2	0,51	30,00%	1,42	23,73%	70%
3	0,66	30,00%	2,05	44,62%	70%
4	0,86	30,00%	4,89	138,11%	70%
Caso Extremo	0,99	15,54%	70,00	1331,70%	70%

Fuente: Elaboración propia.

Las necesidades de crecimiento de la tasa de plusvalía se hacen cada vez más difíciles de obtener cuanto más desarrolladas estén las fuerzas productivas y la composición orgánica del capital esté cercana a la unidad. En esta dificultad Marx vio la existencia de una tendencia decreciente de la tasa general de ganancia, que si bien no está exenta de contra-tendencias, hace que en el largo plazo ésta sea la dominante (Marx, 1894: 269-307). Dicho hallazgo fue de indudable valor para Marx, ya que representó la tesis de la hipótesis que planteara referente a que el modo de producción capitalista es un modo de producción histórico, el cual posee su génesis y también su ocaso.

La explicación del límite del modo de producción capitalista desarrollado por Marx, entendido como un límite a la acumulación y valorización del capital definida en el plano de los valores, es más bien un límite lógico y dista mucho de ser una periodización histórica. De allí que no puede vaticinarse que cada tensión que se produce en la TGG da augurios de la caída del modo de producción capitalista. Hasta el momento la historia ha sido contundente al respecto, ya que el capitalismo mostró que cayó en severas crisis, pero también que tuvo la capacidad de volver a generar las condiciones para su recuperación.

Cabe aclarar que las observaciones de que en el pasado las crisis capitalistas han sido superadas, no permiten establecer ningún mecanismo lógico en donde pueda inferirse que todas las crisis del capitalismo generarán los mecanismos para su recuperación, y por lo tanto, tampoco permite desechar la hipótesis propuesta por Marx respecto a que el modo de producción capitalista es un modo de producción histórico.

Sin contradecir el límite histórico del capitalismo desarrollado por Marx y reconociendo que dentro del modo de producción capitalista existe alguna regularidad cíclica de auges, declives, crisis y posteriores recuperaciones, diversos autores han intentado incorporar en sus análisis las explicaciones de esta dinámica oscilante. En este marco, las crisis capitalistas, entendidas como rupturas en la acumulación y valorización del capital, conllevan a profundas consecuencias que repercuten en mermas en el nivel de actividad económica, mayores niveles de desocupación (expansión del ejército de reserva laboral) y un fuerte deterioro de las condiciones de vida para la mayor parte de la sociedad, entre otras cuestiones.

En los análisis provenientes del marxismo, las rupturas y/o crisis económicas forman parte de la propia dinámica del sistema, es decir, son inherentes a la propia forma de funcionamiento del modo de producción capitalista. Pero cabe destacar también que en torno a las crisis, dentro del marxismo, se han producido fuertes discusiones y variadas interpretaciones, en donde han participado autores como Hilferding (1910), Lenin (1916), Luxemburgo (2007), Kautsky (1981), Grossmann (1979 y 1979b), Sweezy(1942), Mattick(2013), Dobb (1937), Glyn (1991), Sutcliffe, Mandel (1986), Aglietta (1976), Shaikh (2006) y Duménil y Lévy (2007), entre otros.

La controversia de las crisis surge principalmente de las diferentes interpretaciones y el énfasis que cada autor dio a pasajes del *capítulo XV*, denominado

"*desarrollo de las contradicciones internas de la ley*" del libro tercero de El Capital (Marx, 1894: 309-359). Por un lado están aquellos autores que identifican como causa de las crisis a las dificultades de realización provocadas por las desproporcionalidades que se generan entre los sectores productivos, mientras que otros situaron a las causas en la tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Las crisis de desproporcionalidad hacen referencia principalmente a que "*los capitalistas pueden hallarse incapacitados para vender las mercancías en sus valores*" (Sweezy Paul, 1942: 159), cuya causa se busca en el subconsumo, la deficiencia de la demanda y/o la inherente tendencia del sistema hacia un crecimiento desigual entre los sectores productivos.

Las crisis vinculadas a la tendencia de la caída de la TGG hacen referencia a los mecanismos que operan sobre ésta y que fueron mencionados en párrafos anteriores. Pero en este caso no se refieren necesariamente al límite histórico del capitalismo, sino a los mecanismos oscilantes por medio del cual el capitalismo va conduciéndose en forma cíclica hacia este límite histórico, mostrando períodos de mejoras en la TGG alternados con la profundización en las contradicciones y su consecuente caída en la TGG, que desemboca en una crisis en la acumulación y la existencia de una sobreproducción.

Si bien el origen de la crisis, tal como se comentó, obedece a factores diferentes, tema que se intentará abordar en la presente investigación, es evidente que entre las dos posiciones mencionadas poseen en común que en última instancia las crisis se producen ante la imposibilidad de validar la tasa de ganancia establecida (Gill, 2002). De esto último radica que la TGG sigue siendo el motor del sistema económico y un elemento central para comprender su dinamismo.

"La tasa de ganancia es el acicate de la producción capitalista, su baja torna más lenta la formación de nuevos capitales autónomos, apareciendo así como una amenaza para el desarrollo del proceso capitalista de producción; promueve la sobreproducción, la especulación, la crisis y el capital superfluo..." (Marx, 1894: 310).

La imposibilidad de validar la tasa de ganancia puede manifestarse algunas veces en forma directa, es decir, sobre una caída en la tasa de ganancia, caso en el cual la caída de la tasa de ganancia antecede a lo que sucede en la acumulación y el dinamismo del sistema. Otras veces, cuando la crisis se *manifiesta* como un problema de realización, la evolución de la tasa de ganancia no necesariamente anticipa el desenvolvimiento del sistema económico, pero se hace sentir sobre ésta ante los

desequilibrios que se producen entre los sectores, que repercute en una imposibilidad de realizar el conjunto de la producción a la TGG establecida.

Cabe resaltar que, tal como ha sido planteado en los objetivos generales, en el presente trabajo las formas de valorización del capital detentarán en la presente investigación una fuerte centralidad, en donde el objetivo principal es comprender y analizar cómo diferentes marcos de regulación dentro de un sistema capitalista, en el sentido amplio del término, poseen influencia en la dinámica y evolución de la TGG.

La dinámica en la evolución de la TGG, con sus tensiones y contradicciones, expresa también una concreta forma en que se lleva a cabo la acumulación, conformando cierta regularidad que da lugar a la comprensión y el entendimiento del patrón de acumulación que se establece en un período de tiempo y en una economía determinada.

Estas particularidades entendidas como formas concretas en las dinámicas de acumulación dentro del modo de producción capitalista no han sido indagadas con profundidad dentro del marxismo. Independientemente de cuales hayan sido los motivos de estas falencias, se entiende que es posible subsanar esta carencia introduciendo algunos conceptos y herramientas, que sin contradecir las herramientas teóricas hasta aquí propuestas, permitan ahondar con mayor profundidad las dinámicas específicas de acumulación dentro del capitalismo.

II.2. HERRAMIENTAS CONCEPTUALES CONCRETAS

Las caracterizaciones realizadas en el apartado anterior, si bien son de indudable valor ya que permiten comprender la forma de funcionamiento general del capitalismo, por otro lado están referidas a un nivel de abstracción elevado, por tal, no dan cuenta de las particularidades en las dinámicas de acumulación específicas dentro del mismo modo de producción capitalista.

Las categorías brindadas por autores provenientes de la economía política marxista como Hilferding(1910), Lenin(1916) y Sweezy(1942), han aportado a cierta periodización del capitalismo y son de suma utilidad para explicar fases del capitalismo, tales como el período de competencia, el monopolista que devino en imperialismo y hasta el surgimiento del fascismo. También sus aportes han sido sumamente relevantes para comprender dinámicas del capital más específicas, tales como capital industrial y el financiero, con sus fusiones y/o tensiones, aportando y profundizando los conceptos de concentración y centralización del capital y contribuyendo a la comprensión de las relaciones de subsunción de sistemas/regiones económicas por otras en el marco de las luchas imperialistas.

Ahora bien, estas categorías ¿son suficientes como para comprender dinámicas diferentes de un país dentro de un mismo periodo del sistema capitalista?, ¿qué herramientas brinda el análisis antes descripto para identificar las diferencias que puede conllevar a una economía que funciona bajo la lógica capitalista a especializarse en actividades vinculadas a la agro-exportación y/o a desarrollar el sector industrial?, ¿qué implica para un sistema económico en particular, que funciona bajo la lógica capitalista, que la plusvalía extraída/obtenida se reparta entre renta, impuestos, ganancia industrial, comercial y financiera en proporciones muy variadas?, ¿imprimen estas cuestiones, dinámicas diferenciadas que dan cuenta de particularidades específicas dentro de la economía capitalista?, ¿es la lucha imperialista suficientemente explicativa para comprender que dentro del capitalismo existan países y/o regiones que han alcanzado determinado desarrollo de las fuerzas productivas y mejores condiciones de vida para una mayor de la población, mientras que en otros países/regiones el desarrollo de las fuerzas productivas es más limitado y las condiciones de vida de la población mucho más restringidas?. ¿Son suficientes estas categorías como para poder explicar las diferentes etapas por las que atravesó la economía argentina, que si bien se mantuvo dentro de la lógica capitalista también

mostró claras diferencias en cuanto las formas de valorización del capital y las dinámicas de acumulación, tales como ocurrió en los períodos de: la economía primaria exportadora (1860-1930), el de la industrialización inconclusa (1930-1976)⁹, el rentístico financiero (1976-1983)¹⁰, el de la década perdida (1983-1991), el de la Convertibilidad (1991-2001) y hasta el de la Post-convertibilidad (2002-2015)?.

Evidentemente un análisis que se mantiene a un elevado nivel de abstracción, difícilmente pueda llegar a explicar las diferencias existentes dentro de un nivel de abstracción menor, por tal, se entiende que es necesario ir más allá de las explicaciones generales, debiendo buscar herramientas analíticas que, sin contradecir los fundamentos hasta aquí expuestos, permitan profundizar el estudio a los efectos de lograr, mediante el pensamiento, aprehenderse de lo concreto, o lo que Gill denominó "*reconstruir lo real explicado*" (Gill, 2002: 84).

En función de estas limitaciones, se entiende pertinente introducir en el análisis algunas categorías intermedias que permitan dar cuenta de las formas diferenciadas de la acumulación capitalista, destacando que la *corriente regulacionista* (CR), surgida en Francia a mediados de los setenta, ha aportado conceptos que permiten profundizar el análisis sobre las formas concretas y específicas de las dinámicas de acumulación dentro del capitalismo.¹¹

Por otro lado, dado que el análisis que se pretende realizar obedece a una economía considerada periférica, es insoslayable introducir en el análisis de esta forma institucional, tanto la dimensión de las relaciones centro-periferia inspiradas en el estructuralismo latinoamericano (Prebisch, 1949, Furtado, 1968 y Sunkel y Paz, 1970) como las nociones dependentistas de autores como Marini (1973), Cardoso y Faletto (1969, entre otros. Al integrarse estas dimensiones en el análisis, incorporándolas según sea el caso en las variadas formas institucionales, permitirán, por un lado, comprender y explicar la forma específica de acumulación que conlleva poseer un relativo retraso en el desarrollo de las fuerzas productivas, fuertes heterogeneidades estructurales y formas de subordinación y/o dependencia con respecto al capital internacional y los países centrales hegemónicos (política, financiera, tecnológica, etc.).

⁹ Ferrer, Aldo (2004)

¹⁰ Rapoport Mario (2010).

¹¹ Existe una vasta cantidad de autores que pertenecen a dicha corriente, entre los que se destacan, por ejemplo Aglietta (1979), Boyer (1995) y Lipietz (1982), entre otros. Para un análisis general de las corrientes regulacionistas véase Brenner y Glick (1991), Guerrero (1997) y Gajst (2010).

Por otro lado, permite analizar el tipo de vínculo que se establece entre una economía particular (y sus alianzas internas) y la dinámica de acumulación mundial, entendido como un espacio estructurante entre lo interno y lo externo como parte constitutiva de una totalidad orgánica compleja e interdependiente, pero con claras lógicas que conducen a relaciones de dependencia y subordinación por parte de las periferias subdesarrolladas.

Dentro de la CR existe una diversidad de autores, que si bien todos mantienen una posición crítica respecto la ortodoxia neoclásica de la economía, la posición sobre la economía política marxista es mucho menos clara y depende de cada autor. A los efectos de la presente investigación, resultan relevantes los aportes que, sin contradecir los fundamentos de la economía política marxista sobre la forma de funcionamiento del capitalismo, permitan comprender las dinámicas concretas e históricamente determinadas del propio capitalismo.

Para Lipietz (1988), por ejemplo, el concepto de *modo de regulación* hace referencia a la forma en que las relaciones sociales se reproducen en el tiempo a pesar de su carácter conflictivo y contradictorio. Las crisis y los cambios estructurales surgen cuando, a partir de los conflictos y el carácter contradictorio del proceso social, ya no pueden reproducirse las relaciones sociales que se venían desarrollando. Para Lipietz regulación y crisis constituyen dos caras del mismo proceso de acumulación (Gajst, 2010: 8).

En consonancia con lo expuesto, Aglietta (1998) sostiene que para la propia dinámica de la acumulación de capital resulta necesario la existencia de instituciones sociales que medien en los conflictos y define al *modo de regulación* como el conjunto de *formas institucionales* que garantizan que las distorsiones generadas por el proceso de acumulación de capital sean canalizadas de tal forma que sea posible generar una configuración coherente y con cierto grado de estabilidad que asegure la compatibilidad de las acciones de los distintos actores.

Por otro lado, el concepto de *patrón de acumulación* alude a las formas históricas y particulares en las que se produce y reproduce la acumulación del capital, el cual depende de las *formas institucionales* existentes y del *modo de regulación* del sistema, produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital.

Por formas institucionales se entiende al conjunto de normas, pautas, reglas y hábitos que se establecen en una sociedad y guían las conductas de los

diferentes actores sociales. Las principales formas institucionales consideradas por esta corriente son: ¹²

- 1) La relación salarial
- 2) La restricción monetaria
- 3) Las formas de competencia de las unidades económicas en el mercado
- 4) La inserción de la economía dentro de la división internacional del trabajo
- 5) Las formas de intervención estatal en la economía

Para la corriente de la regulación, la *relación salarial* es la forma institucional de mayor jerarquía. Ésta hace referencia a las modalidades adoptadas históricamente por el vínculo entre los asalariados y los representantes del capital. Abarca el conjunto de las condiciones jurídicas e institucionales que rigen la forma de utilización de la fuerza de trabajo, el modo de existencia de los trabajadores, las formas de apropiación de la plusvalía absoluta y relativa, los regímenes de productividad y las pautas de consumo de los trabajadores que reproducen sus condiciones de vida. ¹³

La segunda forma institucional, la restricción monetaria, hace referencia al conjunto de mecanismos, instituciones, pautas y/o reglas mediante el cual se validan los trabajos sociales. Esta forma institucional atraviesa al funcionamiento del sistema monetario y financiero, las políticas cambiarias adoptadas, de manera que pueda hacerse inteligibles las relaciones e interrelaciones existentes entre el proceso de producción y el de circulación de las mercancías, permitiendo comprender y explicar las consecuencias que presenta esta forma institucional en las dinámicas de acumulación y las crisis.

La forma institucional vinculada a la competencia aporta al entendimiento y la comprensión de las relaciones entre las diversas unidades económicas presentes en el mercado y la forma concreta en la que se desarrolla la competencia entre capitales. Este aspecto se entiende insoslayable debido a que la forma en que se lleva adelante la competencia inter-capitalista posee consecuencias sobre la totalidad del sistema económico, por tal, también en el propio patrón de acumulación. Pueden apreciarse formas de mercado más competitivas y otras más concentradas, tales como oligopolios

12 Aglietta (1976) y Boyer (1988)

13 Boyer e Yves (1995).

y/o monopolios en donde las propias dinámicas de producción, acumulación y precios varían, tanto en función del tipo de estructura en el que actúan (grado de concentración), como de la forma en que procede la centralización del capital.

En esta forma institucional, también se busca trabajar en la relación entre capitales pero no contemplando sólo a un sector en particular, sino en la relación extra-sectores. En Argentina, esta distinción toma suma relevancia dada la histórica disputa, llevada casi al plano antagónico, entre el patrón de acumulación agro-exportador y el industrial materializado a partir de un proceso de sustitución de importaciones. También, para explicar la forma específica y las características de acumulación se entiende como un factor sumamente importante la preponderancia, en algunos períodos, del sector de servicios y el capital financiero, tal como por ejemplo ha ocurrido en Argentina durante el período de Valorización financiera (1976-1983) y en la Convertibilidad (1991-2001).

La cuarta forma institucional está vinculada al tipo de inserción internacional en la economía mundial. El modo de acumulación dominante a escala global, el cual se sustenta a partir de un modo de regulación específico, limita y condiciona el modo de acumulación presente en una economía particular, ya que las economías nacionales no son más que sistemas abiertos cuyos principales vasos comunicantes con el exterior se plasman mediante el comercio internacional y los movimientos de capitales. La forma en que se desarrollen estos vínculos termina definiendo una particular especialización internacional y un tipo de vínculo con los capitales extranjeros que pueden presentar muy variadas consecuencias, según sus fuentes, usos y las condiciones en las que dicho ingreso procede.

Por otro lado, dado que el análisis que se pretende realizar obedece a una economía considerada periférica, es insoslayable introducir en el análisis de esta forma institucional, tanto la dimensión de las relaciones centro-periferia inspiradas en el estructuralismo latinoamericano (Prebisch, Furtado, Sunkel y Paz) como las nociones dependentistas de autores como Marini, Cardoso y Faletto, entre otros. Al integrarse estas dimensiones en el análisis, incorporándolas según sea el caso en las variadas formas institucionales, permitirán, por un lado, comprender y explicar la forma específica de acumulación que conlleva poseer un relativo retraso en el desarrollo de las fuerzas productivas, fuertes heterogeneidades estructurales y formas de subordinación y/o dependencia con respecto al capital internacional y los países centrales hegemónicos (política, financiera, tecnológica, etc.). Por otro lado, permite

analizar el tipo de vínculo que se establece entre una economía particular (y sus alianzas internas) y la dinámica de acumulación mundial, entendido como un espacio estructurante entre lo interno y lo externo como parte constitutiva de una totalidad orgánica compleja e interdependiente, pero con claras lógicas que conducen a relaciones de dependencia y subordinación por parte de las periferias subdesarrolladas.

La última forma institucional, que hace referencia a las formas de intervención estatal en la economía, permite comprender los mecanismos por medio de los cuales se busca generar la cohesión social necesaria para mantener la gobernabilidad, como así también la forma en que resuelve y/o encausa los conflictos existentes en función de los intereses y objetivos que persiga el poder político. Es una forma institucional insoslayable para comprender la dinámica del sistema económico. Posiciones liberales y desregulacionistas se contraponen al intervencionismo del Estado. Y si bien ninguna de estas posiciones busca derrocar el capitalismo, las especificidades de esta forma institucional pueden plasmarse en una determinada evolución del ingreso, una forma de intervención del Estado en la economía, una evolución cuantitativa y cualitativa del gasto público, en determinada forma de resolver los conflictos entre grupos y/o clases sociales, en una estructura tributaria y una forma específica de pauta distributiva que produce dinámicas específicas sobre la acumulación, el régimen de productividad y sobre las formas de apropiación y luchas por el excedente, entre muchas otras.

Las formas institucionales presentadas sucintamente en los párrafos anteriores son de indudable valor para comprender los aspectos específicos y característicos del modo de regulación. Dichas categorías se corresponden con un análisis del tipo estructural que permite una visión de la totalidad del sistema, como una realidad compuesta por diversos componentes o partes interdependientes. Este tipo de análisis es del tipo sincrónico o estático, en donde se revelan las formas institucionales que poseen un *relativo* mayor grado de permanencia. Si bien mediante las formas institucionales es posible comprender la forma específica en que se presenta la dinámica de acumulación, por otro lado, este tipo de análisis carece de capacidad para explicar la génesis de las formas institucionales que conforman el modo de regulación, tomándolas en variadas ocasiones como exógenas y perdiendo una fuerte capacidad explicativa. Las categorías aquí expuestas del enfoque de la

regulación adolecen entonces de una correcta especificación en cuanto a su pretensión de presentar un análisis histórico, diacrónico.¹⁴

En la búsqueda de esta diacronía en las formas institucionales es de primordial importancia introducir en el análisis formas de dinámica social, que tal como han remarcado Cardoso y Falleto, esta dinámica debe buscarse por medio del conflicto entre los grupos y clases y los movimientos sociales que ponen en marcha las sociedades (Cardoso y Falleto, 1969: 17-22) o como resalta Alburquerque en un sentido más hegeliano "*mediante el análisis dialéctico, donde el análisis de los conflictos y las contradicciones entre los diversos componentes de la estructura son el "hilo conductor" y el motor de la propia historia humana*" (Alburquerque, 1981).

14 Esta crítica es semejante a la que realizaron autores provenientes de la corriente de la dependencia al enfoque estructuralista de la CEPAL. Cardoso y Falleto (1969), Sunkel y Paz (1970) y Furtado (1968) y Marini (1973) han abordado dicha discusión.

II.3. EL ESTADO

El análisis del Estado resulta fundamental para subsanar la carencia diacrónica de las formas institucionales, entendiendo al Estado como *"un componente específicamente político de la dominación en una sociedad territorialmente delimitada"* (O' Donnell, 1984: 2). En donde, siguiendo al mismo autor, *dominación* se entiende a la capacidad de imponer regularmente la voluntad sobre otros. Quién posee el control del aparato del Estado, posee la capacidad de establecer los marcos normativos, reglas y pautas que terminan estableciéndose como formas institucionales.¹⁵

Bajo el modo de producción capitalista el Estado cumple un rol fundamental, que es el de preservar y garantizar la propiedad privada, entendida como la relación jurídica más importante del modo de producción capitalista, tal como Marx lo ha considerado:

"El Estado es la forma bajo la que los individuos de una clase dominante hacen valer sus intereses comunes"..... "Mediante la emancipación de la propiedad privada con respecto a la comunidad, el Estado cobra una existencia especial junto a la sociedad civil y al margen de ella; pero no es tampoco más que la forma de organización que se dan necesariamente los burgueses, tanto en lo interior como en lo exterior, para la mutua garantía de su propiedad y de sus intereses." (Marx y Engels, 1845/6: 14)

Ahora bien, reducir el Estado sólo a la preservación de dicha relación jurídica haría perder de vista otras cuestiones de suma relevancia para comprender cómo las formas institucionales se desarrollan y se van transformando. El capitalismo es un modo de producción con fuertes contradicciones que se manifiestan en conflictos, no sólo de clase, sino también entre grupos o fracciones de clase y como en el Estado *"se condensa toda la sociedad civil de una época, se sigue de aquí que todas las instituciones comunes tienen como mediador al Estado y adquieren a través de él una forma política"* (Marx y Engels, 1846/7: 14), de manera que como organización jurídica de una nación, el Estado es el resultado de la articulación de compromisos, pactos y/o subsunciones institucionalizadas entre diferentes grupos y clases sociales.

La dominación política del aparato del Estado, tal como lo considera Poulatzas (1973), suele estar compuesta por una alianza, en donde no sólo existen fracciones del capital dominantes, sino que también suele realizarse con otras clases o

¹⁵ Cabe aclarar que las formas institucionales, en tanto que normas, pautas y hábitos de una sociedad, trascienden lo normativo y hacen referencia a una forma específica de funcionamiento del sistema económico.

fracciones de clases, tales como con algunos sectores de los trabajadores, los terratenientes y/o la aristocracia, según sea el caso. En Argentina por ejemplo, el peronismo se ha formado sobre la base de una alianza entre obreros y capitalistas industriales (Gino Germani, 1973). Sobre este aspecto O' Donnell es muy claro:

"El Estado es el garante de las relaciones de producción, entonces lo es de ambos sujetos sociales que se constituyen en tales mediante esas relaciones. El Estado es el garante de la existencia y reproducción de la burguesía y del trabajador asalariado como clases, ya que ello está implicado necesariamente por la vigencia y reproducción de aquellas relaciones sociales. El Estado es el garante del trabajador asalariado en tanto clase, no sólo de la burguesía. Esto entrañaría -lógica y prácticamente - que en ciertas instancias el Estado sea protector de la primera frente a la segunda. Pero no como árbitro neutral, sino para reponerla como clase subordinada que debe vender fuerza de trabajo y, por lo tanto, reproducir la relación social que el Estado garante."
(O'Donnell, 1984: 8)

Las alianzas de clases o facciones de clases funcionan *bajo la dirección* de una de estas, denominada *fracción hegemónica*, que es la encargada de garantizar el interés general de la alianza, aunque en el interior de esta alianza existen siempre tensiones, conflictos y pugnas por ser la fracción hegemónica. En este sentido, la hegemonía es dinámica y aunque la fracción hegemónica tiende a ser alguna fracción del capital, en el caso argentino puede ser el capital industrial nacional, el agro-exportador y/o el sector financiero, la propia dialéctica del proceso de acumulación del capital conlleva conflictos entre estos grupos y/o fracciones.

La alianza que posee el poder político y controla el aparato del Estado ejerce la hegemonía política, que en un sentido gramsciano implica tanto dominación como liderazgo intelectual y moral, es decir, existe un relativo consentimiento por parte del resto de las clases y/o fracciones sobre esta hegemonía política, ya que el interés de una clase o fracción es percibido como el interés general.¹⁶ Los intereses de la fracción que ejerce la hegemonía política, sobre la base de las condiciones objetivas de producción y reproducción, se plasman en una particular forma de organizar y canalizar la producción y apropiación del excedente, por tal, es también la impulsora del establecimiento de los marcos normativos y las reglas sobre el funcionamiento de

16 Ello no quita que en determinados períodos históricos, la dominación ejercida por el bloque de la clase dominante no se realice mediante el concepto de hegemonía citado, sino mediante el uso del aparato represivo del Estado, el uso de la fuerza, la tortura de las personas y la desaparición forzada de las mismas, tal como ha sido el caso en Argentina durante la última dictadura cívico-militar (1976-1983).

la economía, aspectos insoslayables para comprender la génesis de concretas e históricas formas institucionales.

Por último, se entiende relevante destacar la consideración de Poulantzas que *"la dominación económica y la hegemonía política no se identifican necesariamente y de manera mecánica. Una fracción de la burguesía puede tener el papel dominante en la economía, sin tener, por tanto, la hegemonía política"* (Poulantzas, 1973: 38). Cuando suceden estas disociaciones, suelen presentarse fuertes tensiones que se manifiestan en dinámicas sociales de diversa índole, tales como períodos de reformas económicas, modificaciones en las formas institucionales e intentos de desestabilización a quienes poseen el control político, ya sea mediante el uso de la fuerza y/o mediante los llamados *golpes de mercado*. Estas tensiones se producen debido a que mediante el control del aparato del Estado por parte del bloque dominante que ejerce la hegemonía política, se dirige también el modo de acumulación en función de sus propios intereses y el de las fracciones con las que se establecieron las alianzas. En tanto que ello sea percibido como la búsqueda del interés general, perdurará, pero tan pronto el modo de acumulación no se condiga con el interés de aquellas fracciones del capital que poseen el poder económico, las tensiones sociales se potencian, abriéndose un período de cambios, cuya magnitud estará definido en función de las tensiones y contradicciones concretas que se presenten.

En resumidas cuentas, la forma política de la dominación del Estado y sus dinámicas conflictivas configuran unas formas institucionales específicas que dan lugar a un modo de regulación y acumulación del capital que dan lugar a una particular dinámica de la evolución de la TGG. Debe resaltarse que las relaciones de causalidad son bidireccionales, en el sentido que las alianzas de clases y/o fracciones de clases por ejercer la hegemonía política inciden en las formas institucionales y en la evolución de la TGG, es decir, en las condiciones de valorización del capital. A su vez, las mismas tensiones que se producen en la TGG poseen incidencia en la dinámica de acumulación, como así también en las tensiones, conflictos y alianzas de clases y/o fracciones de clases que ejercen la hegemonía política.

II.4. EL TIPO DE CAMBIO Y SU INTEGRACIÓN CON LA TEORÍA DEL VALOR TRABAJO

Un aspecto que se entiende de suma relevancia para la presente investigación consiste en aportar a la comprensión del estatuto teórico de los tipos de cambio, teniendo en cuenta su integración con la estructura teórica de la economía política marxista, particularmente con la teoría del valor trabajo. Es decir, se intenta profundizar el análisis en torno a la discusión de qué son los tipos de cambio y cómo se articulan con la estructura teórica aquí planteada. Este aporte es de fundamental importancia para comprender las dinámicas y las tensiones que se producen en economías subdesarrolladas que suelen presentar desequilibrios externos y recurrentes alteraciones en el tipo de cambio con serias repercusiones para la economía, la rentabilidad media de la misma y la dinámica de acumulación, tal como ha ocurrido en la historia reciente de la economía argentina.

Hasta la actualidad estos temas han sido escasamente tratados por autores provenientes de esta corriente, salvo excepciones como las de Shaikh (2006) y Astarita (2010), pero son de fundamental importancia para lograr comprender aspectos particulares y específicos de las dinámicas de acumulación en economías subdesarrolladas que poseen un menor grado de desarrollo de sus fuerzas productivas, que en su acontecer histórico presentan fuertes y recurrentes desequilibrios en sus balanzas de pagos y sustanciales modificaciones en sus políticas cambiarias, tal como es el caso característico de la economía argentina.

En cuanto se reduce el nivel de abstracción de los análisis y se realiza la distinción de la existencia de economías capitalistas sobre la base de Estados Nacionales, es necesario tener en cuenta nuevos aspectos particulares y específicos de suma importancia que subyacen en el análisis y que anteriormente no se presentaban. Por ejemplo, no solo hay que tener presente lo que sucede en el interior de las economías, tema que ha sido hondamente desarrollado por autores pertenecientes a la tradición marxista, sino también se hace necesario comprender y explicar la forma en que se establecen los vínculos entre una economía particular y el resto del mundo.

Los conceptos de capital financiero, concentración y centralización del capital, las nociones de imperialismo propuestas por Hilferding (1910) y Lenin (1916) y los aportes de las corrientes dependentistas intentan llenar estos espacios que se abren al considerar las relaciones y vínculos entre naciones y son de indudable valor en cuanto pueden aportar categorías que enriquecen el análisis. Pero por otro lado existe

una carencia sobre el tratamiento que se les da a los tipos de cambio y ello da lugar a una escasa articulación de los mismos dentro de la estructura de la teoría del valor trabajo.

Tomando la noción de valor de cambio de Marx, presentada en acápites anteriores, es posible sostener que el tipo de cambio no es más que la forma exterior en que se establecen las relaciones de valor entre una economía y el resto del mundo, de manera que es imprescindible poseer alguna articulación entre el estatuto teórico del tipo de cambio y la teoría del valor trabajo. La carencia de esta integración conlleva a límites estrechos en los análisis que se realizan, no pudiendo llegar a explicarse aspectos concretos específicos vinculados a lo que subyace detrás de, por ejemplo, una modificación del tipo de cambio, o simplemente conlleva a desconocer la posibilidad de que los tipos de cambio reales se modifiquen aunque, tal como lo considera Astarita, la realidad muestre que dicho argumento no es sostenible (Astarita, 2010).

La ausencia de la integración del tipo de cambio dentro de la teoría del valor trabajo ha conducido a interpretaciones diversas y tratamientos superficiales que, aunque haya sido en forma inconsciente, han terminado siendo contradictorios con la propia teoría laboral del valor.

Este último aspecto puede verse en el caso de la economía argentina, en donde la mayor parte de los autores que abordaron este tema y utilizaron la teoría del valor del trabajo, consideran implícita o explícitamente que la devaluación no posee efectos en el plano de los valores pero sí en la forma de cómo se distribuyen los mismos, incrementando la plusvalía en detrimento del valor de la fuerza de trabajo. Es decir, la devaluación real produce una mayor tasa de plusvalía (P/V) con su consecuente efecto positivo en la tasa general de ganancia.¹⁷

Ahora bien, si no existe alteración alguna en el plano de los valores cuando se produce una devaluación real, ¿cómo puede explicarse que ante una devaluación real se produzcan alteraciones en los precios relativos? Pero al llegar a este punto no han faltado quienes tratan el problema considerando que el abaratamiento del salario real (caída del valor de la fuerza de trabajo) es lo que produce la caída de los precios

17 El vínculo directo entre devaluación real de la moneda y el incremento en la TGG se discutirá más adelante. Por ahora se deja planteado que tal relación directa no tiene por qué darse en economías subdesarrolladas donde una proporción importante de los medios de producción son importados.

internos en término de los precios internacionales.¹⁸ Al realizar dicha justificación no se dan cuenta que están abandonando la teoría del valor trabajo para sustituirla por la teoría del valor de los costos de producción propuesta por Adam Smith en 1776 y que luego fue retomada hacia 1848 por John Stuart Mill (Mill John Stuart, 1951). Es decir, se apartan completamente de la teoría del valor trabajo. Este tipo de tratamiento muestra que lo que aquí se plantea, en cuanto a la importancia de integrar los tipos de cambio en la teoría del valor trabajo, no es un tema para nada desdeñable y resulta de crucial importancia para poder comprender la esencia de lo que acontece en economías con recurrentes inconvenientes en sus balanzas de pagos y habituales alteraciones en sus políticas cambiarias, buscando así lograr *reconstruir lo real explicado*¹⁹.

Sobre esta necesidad de aprehenderse de lo concreto se realizará un sintético recorrido de los dos principales autores que han abordado el tema e intentaron integrar los tipos de cambio en la teoría del valor trabajo (Shaikh, 2006 y Astarita, 2010), para dilucidar los alcances y las limitaciones de dichos planteos e intentar extraer conclusiones sobre el tema.

Shaikh (2006) desarrolla una teoría de la *determinación estructural* del tipo de cambio, sosteniendo que éste se fija según los términos de intercambios de las mercancías que cada país vende en el mercado mundial. Este tratamiento lo lleva a considerar que se produce a nivel mundial un único espacio de valor, en donde el tipo de cambio real está determinado por los precios relativos de los bienes que participan del comercio exterior, que a su vez, éstos están gobernados por los precios de producción correspondientes.

Para él, los tipos de cambio tienden a ser relativamente estables, ya que por ejemplo en el análisis que realiza sobre el comercio exterior no considera la posibilidad de que una economía con problemas en su balanza comercial pueda realizar ajustes en el tipo de cambio²⁰, llevándolo a rechazar la teoría de las ventajas

18 Referencia, por ejemplo: Michelena (2009), Manzanelli (2010 y 2012), Félix y López (2012), Peralta Ramos (2007), entre otros.

19 El término de "reconstruir lo real explicado" es en el sentido de Gill (2002:84).

20 Cabe aclarar que en otros pasajes ha considerado que el "*patrón oro operó con una tasa de cambio flexible acotada por límites (puntos de oro) basados en los costos de transporte del oro [...]. La historia de las monedas flotantes sugiere fuertemente sólo una flexibilidad limitada*" (Shaikh, 2006: 229-230). La flexibilidad es acotada ya que en cuanto el tipo de cambio alcance uno de los dos límites, sus puntos de oro, dado por el costo de transporte del oro, pasa a operar como un sistema de tipo de cambio fijo.

comparativas de David Ricardo, volviendo a retomar que lo que rige en el comercio internacional es la teoría de las ventajas absolutas propuestas por Adam Smith (1776).

Para Shaikh, *"la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficits comerciales crónicos"* (Shaikh, 2006: 233). Si una economía posee un bajo nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas, entonces estará condenada a padecer déficits comerciales, ya que sólo podrá exportar unos pocos productos, aquellos en los que posee ventajas absolutas. Mientras que en las economías que poseen un mayor desarrollo de las fuerzas productivas, los países capitalistas desarrollados, presentarán superávits comerciales crónicos.

Según este autor, el tipo de cambio se regula de la misma forma en que se estipulan los precios en el interior de las economías, con la salvedad de que los precios que intervienen en la determinación del tipo de cambio son los precios de producción de aquellos bienes en los que los países son competitivos. En economías subdesarrolladas que presentan una fuerte heterogeneidad estructural²¹, al fijarse el tipo de cambio de un país según las mercancías de exportación, es decir, sobre aquellos sectores que presentan elevada productividad y poseen ventajas absolutas, existirá entonces una tendencia a presentar tipos de cambio relativamente apreciados, de allí la tendencia a presentar déficits comerciales (Astarita, 2010: 151).

La recurrencia a presentar déficits comerciales crónicos por parte de los países subdesarrollados, le permite a Shaikh explicar la génesis de sus endeudamientos externos a través de la aplicación de la teoría monetaria de Marx. El incremento de dinero acumulado por los superávits comerciales en los países capitalistas desarrollados generará un excedente de reservas bancarias con su consecuente caída en la tasa de interés, mientras que en los países con déficits comerciales presentarán reducciones de reservas bancarias con sus consecuentes incrementos de las tasas de interés. El diferencial de tasas de interés pone en marcha un movimiento de capitales desde los países desarrollados a los países subdesarrollados, dando lugar a un proceso de endeudamiento en estos últimos:

"Puesto en estos términos, podemos decir que: en el libre comercio la desventaja absoluta del país capitalista subdesarrollado tendrá como resultado déficits comerciales crónicos y préstamos internacionales acrecentados. Tal país estará con déficit crónico y crónicamente endeudado."(Shaikh, 2006: 233)

21 El concepto de heterogeneidad estructural es el sentido de Diamand (1972).

Como puede verse, el análisis de Shaikh no solo conlleva hacia una vuelta de la teoría de las ventajas absolutas, sino que visto en forma dinámica conlleva también a un proceso "determinista" caracterizado por una divergencia en el tiempo, explicada simplemente por las condiciones iniciales de las que se parte el análisis, es decir, de la existencia de un diferencial de productividades, debido al diferente desarrollo de las fuerzas productivas.

Ahora bien, resulta llamativo que el análisis de Shaikh culmine en el punto donde los países capitalistas subdesarrollados presentan déficits comerciales crónicos y procesos de endeudamientos crecientes, dado que esta situación posee un límite en el tiempo. En cuanto estos países no puedan generar mediante ingreso de capitales las divisas necesarias para financiar sus déficits de la cuenta corriente de la balanza de pagos, se les impondrá la restricción externa con su consecuente crisis de balanza de pagos. La consecuencia inmediata de ello es, contrariamente a la consideración de Shaikh, proceder a una devaluación para mejorar el saldo de la balanza comercial y reducir así la necesidad de financiamiento externo. Esto es así, debido a que las devaluaciones suelen, por un lado, encarecer las importaciones (medido en moneda interna) y mejora la posición de aquellos sectores internos productores de bienes transables (y en particular los exportables y algunos importables).²² Tal es el caso de la economía argentina, cuyos principales productos de exportación son productos primarios y/o commodities de uso difundido (agropecuarios e industriales) que poseen precios definidos en el ámbito internacional. Aquellos sectores exportadores, en tanto que sus relaciones de valor están definidas internacionalmente y posean una proporción de sus costos atados a su moneda interna, verán incrementada su rentabilidad, siempre y cuando el incremento en los precios internos no compense la devaluación nominal del tipo de cambio.²³

Ahora bien, la explicación de Shaikh sobre los tipos de cambio, si bien resulta interesante para definir la existencia de determinantes estructurales y a simple

22 Esta consideración no invalida que en el agregado de la economía la devaluación pueda producir una caída en la rentabilidad media del sistema, la cual se expresa mediante una caída en la TGG, tal como se verá en el capítulo de "Crisis y tipo de cambio" que la devaluación de la moneda en Argentina hacia principios del año 2002 generó un efecto negativo sobre la rentabilidad media. Ello se debe principalmente a que al ser una economía que posee una proporción importante de los medios de producción importados, la devaluación produjo una fuerte caída en la relación producto neto-capital, la cual, no llegó a ser compensada por el fuerte efecto redistributivo que la devaluación provoca a favor del capital (y en detrimento de los trabajadores y sus condiciones de vida).

23 Más adelante se abordará el tema de los movimientos de los precios internos ante la existencia de, por ejemplo, una devaluación nominal del tipo de cambio.

vista también parece haberse integrado con la teoría del valor trabajo, da claras muestras que posee severas dificultades para explicar por qué las economías con inconvenientes en sus balanzas comerciales suelen utilizar recurrentemente la política cambiaria para incidir en el comercio exterior. La posibilidad de modificación del tipo de cambio real es eliminada del análisis por Shaikh, aunque en la práctica las economías que presentan crisis en sus balanzas de pagos recurren, por lo general, a intentar modificar el tipo de cambio real a través de la modificación del tipo de cambio nominal.

Esta omisión en el análisis no es nada desdeñable y deja en evidencia que la integración del concepto del tipo de cambio con la teoría del valor trabajo no está completa y debe profundizarse. Visto de otra forma, si bien Shaikh intenta presentar cierta articulación con la teoría del valor trabajo, no puede responder la siguiente pregunta: ¿Cómo se explica que en la práctica las economías presenten procesos de depreciaciones/apreciaciones reales en sus monedas con sus consecuentes alteraciones en los precios relativos, sin que exista detrás movimiento alguno sobre los valores?.

Ante esta imposibilidad de integrar teóricamente estos mecanismos que se realizan en la práctica, es lógico que culmine su análisis inmediatamente antes de cuando los países con inconvenientes en sus balanzas de pagos (los países capitalistas subdesarrollados) se ven obligados, de hecho, a realizar ajustes para intentar solucionar los inconvenientes que presentan. Por tal, tampoco resulta sorprendente que Shaikh adscriba a la existencia de una divergencia internacional sobre la base de eliminar toda posibilidad de ajuste por parte de la economía con dificultades.²⁴

Ahora bien, el aporte de Astarita (2010) intenta subsanar parte de estos inconvenientes, ya que él rompe con la idea de la existencia de un único espacio de valor definido en el plano internacional y plantea que cada economía posee su espacio de valor propio. En ellos se realizan valores a partir de sus relaciones con equivalentes nacionales, o más bien, los precios de producción correspondientes. Cada espacio nacional se caracteriza entonces por una productividad media, de acuerdo a su

24 La discusión en torno a la posibilidad de convergencia o divergencia no es tanto un debate teórico, sino empírico. Si fuese teórico, estaríamos ante la presencia de un determinismo económico y social que es justamente del que se intenta escapar. Dependerá de las condiciones históricas y particulares, tanto de la forma de funcionamiento de la economía mundial, como de los aspectos específicos y particulares que conduzcan a un determinado patrón de acumulación en el interior de la economía. Existen una infinidad de casos en donde se produjeron, en ciertos períodos, divergencias internacionales, mientras que otros procesos fueron convergentes.

desarrollo de las fuerzas productivas, y esto permite explicar cómo es que existen marcadas diferencias en las productividades medias entre países.

Sobre la distinción de espacios de valor diferenciados, Astarita argumenta que los términos de intercambio no pueden ser determinados mediante las relaciones entre tiempos de trabajo sociales definidos en diferentes espacios, por ejemplo, entre el que opera en el ámbito nacional y el internacional. Para él, cada economía presenta diferentes productividades medias, y la relación de precios relativos que posee en el interior de su espacio nacional de valor está definida por los diferenciales de productividades que existen en la propia economía. Es como una expresión de relaciones de productividades laborales, mediadas por el proceso de transformación de valores a precios de producción:

"El tipo de cambio vincula dos equivalentes de tiempos de trabajo sociales, nacionalmente determinados. Los tiempos sociales de trabajo nacionalmente determinados a su vez se asientan en diferentes niveles de productividad, según los países. En otras palabras, existen espacios nacionales de valor sustentados en desarrollos desiguales de las fuerzas productivas." (Astarita, 2010: 166-167)

De este modo, el tipo de cambio no es más que la forma exterior en que se expresan las relaciones de equivalencia entre el plano del valor nacional e internacional, es decir, el tipo de cambio real establece la relación de cuanto trabajo interno se equipara con el trabajo internacional. Pero esta relación no se establece solo como una relación entre los productos del comercio internacional, tal como fue considerado por Shaikh, sino como una relación que establece los criterios de equivalencia entre los trabajos sociales definidos en espacios de valor diferentes, con diferentes productividades medias, dado el desarrollo de las fuerzas productivas de cada economía.

En cuanto al nivel del tipo de cambio real, Astarita sostiene que en economías subdesarrolladas como la argentina, existe una alternancia de tipos de cambio alto y bajo, los cuales están vinculados con los ciclos de crecimiento desigual entre sectores y el estallido periódico de crisis cambiarias y financieras (Astarita, 2010: 192). El tipo de cambio incide en el desenvolvimiento de las tasas de ganancia entre sectores y mediante ello posee incidencia en la dinámica específica de acumulación que propiciará, teniendo en cuenta las fracciones del capital que salgan beneficiadas:

"Son las crisis las que plantean, de hecho, cambios en la rentabilidad y abren, o cierran, períodos durante los cuales algunas fracciones del capital pueden prevalecer sobre el resto." (Astarita, 2010: 193)

Para Astarita las crisis se producen por los desequilibrios que generan los diferenciales de rentabilidades entre sectores, que en término de bienes transables y no transables, cada estructura de tipo de cambio mejora la rentabilidad de un sector en detrimento de otro. Esto da lugar a desarrollos desiguales y dinámicas de acumulación tendientes a generar desequilibrios, los cuales son resueltos mediante modificaciones de tipos de cambio.

Lo sorprendente del análisis que plantea Astarita es que propone una determinación del nivel del tipo de cambio como resultado de la dinámica de acumulación, pero esta dinámica de acumulación está explicada por fuera de la lucha de clases y/o fracciones de clase. Para él, *"los cambios en las tasas de rentabilidad de los sectores no se deben, en principio, a cambios en lo que comúnmente se conoce como <<el bloque de poder dominante>>"* (Astarita, 2010: 193). En esta consideración omite completamente del análisis considerar quién o cómo se establece esta alternancia de los niveles de tipo de cambio. ¿Será el resultado de una mano invisible que se impone exteriormente, independientemente de las tensiones y disputas sociales existentes? ¿O será justamente el resultado de las disputas y tensiones que se produce en el seno de la economía?

Es evidente que mantener un tipo de cambio alto o bajo afecta tanto a las rentabilidades sectoriales en el interior de las economías, como a la forma del reparto del producto social entre el capital y el trabajo. Por tal, se entiende que es insoslayable desconocer que las diferentes clases y/o fracciones del capital luchan y compiten por ejercer la hegemonía para lograr imponer como interés general su propio interés.

En este sentido, el nivel del tipo de cambio no está exento de tensiones y disputas y no puede determinarse por condiciones como las que propone Astarita, pero escindidas de la disputa de *lo político*²⁵. Tampoco debe perderse de vista que el tipo de cambio incide en las formas específicas de acumulación del capital, en tanto que potencia y/o establece diferentes rentabilidades sectoriales en el interior de las economías, conforme, por un lado, los diferenciales de productividades existentes en el interior del espacio nacional de valor, y por otro, dadas las diferencias de

25 No debe confundirse *lo político* con la forma de organización política, que esto último es lo que Marx considera como parte de la superestructura.

productividades medias entre los diferentes espacios de valor, es decir, entre el espacio nacional del valor y el espacio de valor internacional.

Las disputas de poder que subyacen de las condiciones *objetivas* de producción y reproducción del sistema, no son más que tensiones generadoras de dinámicas sociales que se producen en la propia estructura económica. *Lo político* aquí es entendido como una acción práctica en cuanto a la disputa de clase o fracción de clase por intentar imponer su interés como el interés general del conjunto de la sociedad civil y obedece a la dinámica de la propia *estructura económica*. Son disputas que se corresponden justamente con las condiciones objetivas de realización del capital, teniendo en cuenta sus distintas fracciones y los objetivos que cada fracción de clase persiga.²⁶

La importancia de *lo político*, así definido, es que da origen a la propia dinámica del sistema, al movimiento, a la transformación de las sociedades y estas disputas y tensiones permiten vislumbrar que la noción de *estructura* no hace referencia simplemente a como lo considera el *estructuralismo*, es decir, sólo en su dimensión *sincrónica*, sino que implica concebir también el movimiento de la estructura, la dimensión *diacrónica*.

De manera que la política cambiaria establecida en cada período histórico, en tanto que marco normativo, pertenece a la superestructura y no es autónoma, ni de las condiciones objetivas de realización de capital, ni del devenir de *lo político* sobre la base de las tensiones y dinámicas de la propia estructura económica. El resultado de la lucha de *lo político* se plasma en una particular forma de organización política y en la existencia de determinados marcos normativos, leyes y ciertas formas institucionales de organización de la sociedad, pero esta noción de superestructura, entendida como el resultado de las disputas y tensiones sociales no implica desconocer que dentro de la estructura está su movimiento.

Es evidente que el nivel en que se fija el tipo de cambio, no puede comprenderse más que como el resultado de las mismas disputas entre las clases y/o fracciones de clases, claro está, teniendo en cuenta las condiciones históricas y específicas en las cuales se está inmerso, aspecto este último que contempla no sólo

26 Las disputas y los diferentes mecanismos de presión que los sectores exportadores han realizado a lo largo de la historia argentina (junto con otras fracciones del capital) para presionar a los gobiernos nacionales a que realicen devaluaciones están muy bien desarrollados por Peralta Ramos (2007) y Basualdo (2010 b).

las condiciones objetivas de producción y reproducción del sistema, sino también la relación de fuerza entre las clases y fracciones de clases que, de alguna manera, inciden en el establecimiento de una forma específica de acumulación del capital.

Sobre lo hasta aquí presentado, puede decirse entonces que se destaca de Astarita la interesante idea de que existen diferentes espacios de valor, en donde el tipo de cambio real no es más que la forma exterior en que se expresan las relaciones de equivalencias entre estos dos espacios. Pero se discrepa completamente que el nivel del tipo de cambio y sus alternancias en el tiempo son fruto de las condiciones supuestamente objetivas de validación del capital, pero escindidas de las disputas y las tensiones sociales que entre las clases y fracciones de clases existen.

Ahora bien, ¿cómo se articula entonces el tipo de cambio y sus niveles con la teoría del valor trabajo? Para ello se debe poder responder qué significa, en términos de las categorías teóricas con las que se trabaja, una devaluación/apreciación real de la moneda.

Si partimos de que un determinado tipo de cambio real es el resultado, tanto de una política cambiaria, como también de una dinámica que mediado por los precios establece formas del reparto del producto entre clases sociales y/o fracciones de clase, entonces su nivel no puede estar escindido de los intereses de estas mismas clases y/o fracciones de clase, lo cual hace justamente que el proceso social sea algo no determinado.

Los aspectos vinculados a los procesos sociales que subyacen en las determinaciones de los tipos de cambio, son palpables en dos formas bien definidas. En primer lugar, en la disputa que surge entre clases sociales y/o fracciones por imponer al conjunto de la sociedad una u otra política cambiaria, éste es el aspecto que se le ha criticado a Astarita por no considerarlo. En segundo lugar, también puede verse en que la imposición de una determinada política cambiaria que establezca cierto nivel del tipo de cambio nominal, no garantiza necesariamente la existencia de determinado tipo de cambio real, ya que las modificaciones del tipo de cambio nominal abren también una disputa por el reparto del producto social entre clases y fracciones de clase, mediado por el ajuste de los precios nominales internos. Disputa que en absoluto está determinada a priori y dependerá de condiciones objetivas particulares del sistema económico, tales como el grado de relación de fuerzas entre las fracciones y clases sociales, el nivel de actividad económica, la ocupación, el grado de sindicalización de los trabajadores, entre otros aspectos. Esto quiere decir que las

alteraciones en el tipo de cambio nominal abre una dinámica de ajustes de precios relativos que se instala entre fracciones y clases sociales por configurar una forma específica de reparto del producto social. Aspecto que permite comprender, por ejemplo, que ante una devaluación nominal de la moneda se pueden producir dos situaciones diferenciadas. Unas veces la devaluación nominal puede generar efectivamente una devaluación real, mientras que en otras situaciones la misma política pueda generar una dinámica de pujas distributivas que invalidan y neutralizan la devaluación real, vía inflación.

Para comprender lo que subyace detrás de estos movimientos se parte de a la idea de la articulación de espacios de valor propuesta por Astarita, es decir, de considerar que existen dos espacios de valor diferenciados. Por un lado, está el que opera a nivel internacional, y por otro el que opera en el interior de una economía. El tipo de cambio real es la forma exterior mediante el cual se establecen las relaciones de equivalencias entre ambos espacios de valor, claro está, mediadas por la transformación de los valores a los correspondientes precios de producción.

Cuando una economía devalúa/aprecia su moneda en términos reales, lo que en realidad está haciendo es una desvalorización/revalorización del trabajo interno con respecto al trabajo internacional. Para adquirir una unidad de un bien producido con trabajo externo se necesita en promedio, luego de la devaluación/apreciación, una mayor/menor cantidad de trabajo interno. Esta es la esencia de la cuestión. Lo específico de esta distinción es el de considerar que detrás de alteraciones del tipo de cambio existen modificaciones entre las relaciones de equivalencias entre dos planos de valor diferentes y no simplemente un abaratamiento de la mano de obra²⁷.

Es decir, el aspecto característico de la articulación de los tipos de cambio es que, por ejemplo, una devaluación real de la moneda implica dos cuestiones bien marcadas. Por un lado, una desvalorización del trabajo interno en términos de los valores internacionales. Por el otro, una caída del salario real, que implica una reducción en el valor de la mercancía fuerza de trabajo.

Ambos componentes suelen trabajar en forma conjunta. Uno para mejorar la competitividad dado desequilibrios o inconvenientes para hacerse de medios de

27 Si bien no se desconoce que se produzca un abaratamiento de la fuerza de trabajo en términos del valor internacional, este aspecto no es relevante para explicar lo que subyace detrás de las modificaciones de los precios relativos. Cambios en la distribución posee impacto en la tasa de ganancia o el grado de explotación, pero no sobre los valores. Este aspecto se abordará en los párrafos siguientes.

pagos internacionales. La otra, para compensar, al menos, una parte de la caída de la rentabilidad que esta desvalorización del trabajo interno produce.

Por lo general, la mayoría de los autores que provienen de la economía política marxista, no han tratado el tema con profundidad, identifican a la devaluación sólo con el segundo punto, es decir, con el efecto redistributivo que se produce en detrimento de los trabajadores y a favor del capital. Al ver sólo este efecto no les queda otra alternativa que utilizar la caída del salario real como causa para explicar la modificación en los precios relativos, aspecto que los lleva a la adscripción de la teoría del valor de los costos de producción y el abandono de la teoría del valor trabajo, teniendo en cuenta que modificaciones en la distribución de los valores, al no tener incidencia en la generación del valor, tampoco lo tendrá en los precios.

Al ver que detrás de las modificaciones del tipo de cambio real operan estos dos aspectos, las inconsistencias que se mantenían con la articulación de los tipos de cambio, la teoría del valor trabajo y los precios relativos desaparecen.

Para clarificar este tratamiento, se puede suponer por ejemplo el caso extremo en donde una devaluación nominal del tipo de cambio se realiza en forma plena, es decir, que opera sólo un cambio de precios relativos medidos por las nueva relación de equivalencias de valor entre el plano interno y el externo. La efectividad de que opere dicha desvalorización dependerá de qué clase o fracción de clase en el interior de la economía asume dicha desvalorización. Es lógico que el capital en el interior de la economía intentará que esta desvalorización recaiga sobre el trabajador, mientras que los trabajadores buscarán, en la medida que puedan hacerlo, protegerse de que el costo no recaiga plenamente sobre ellos. Si el contexto en el que se produce esta alteración del tipo de cambio es una situación de crisis, en donde hay una reducida actividad económica y un gran desempleo, es entendible que una parte importante de esta desvalorización recaiga sobre el valor de la fuerza de trabajo, es decir, sobre la jornada de trabajo pago y no sobre la porción de la jornada del trabajo impago, la plusvalía. En el caso extremo de esta situación, donde toda esta desvalorización del trabajo recae sobre el capital variable, se tendría el siguiente esquema:

Esquema: Desvalorización del trabajo interno en término de valores internacionales.

A - Situación inicial:

(Correspondiente a una hipotética situación con una tasa de plusvalía igual a la unidad, $p' = 1$):



B - Situación luego de una devaluación real del 25%:

(Tasa de Plusvalía = 2 en donde el total de la desvalorización recae íntegramente sobre el capital variable).



Se suele tener bien presente que una devaluación real se efectiviza, si y solo si, el salario no se ajusta conforme la devaluación nominal. Comúnmente se habla de que una devaluación real de la moneda genera una transferencia de ingresos del trabajador al capitalista, pero esto no es así, aunque ello no implique que el costo del ajuste recaiga sobre el trabajador. Opera en este caso una reducción del capital variable haciendo que se produzca una mejora en términos relativos del capitalista, incrementando la tasa de explotación ($p' = P/V$), pero esta mejora, no necesariamente se produce mediante una ampliación de la magnitud del plusvalor.

En situaciones de crisis y con abundante desocupación es posible que al mismo tiempo que se produzca una desvalorización del trabajo interno en términos de los valores internacionales, también opere una desvalorización de la misma magnitud del valor de la fuerza de trabajo interna. Lógicamente, para que ello proceda debe existir un cierto contexto que implique un fuerte mecanismo disciplinador hacia la clase trabajadora como para que acepte la reducción de su salario real y el deterioro de sus condiciones de vida.

Pero la misma devaluación nominal en un contexto económico diferente, en donde exista un elevado nivel de actividad económica, baja desocupación y una clase trabajadora más organizada, llevaría probablemente a posiciones muy diferentes a las planteadas en los párrafos anteriores, ya que difícilmente la devaluación nominal conduzca los efectos buscados en términos reales, es decir, que se produzca una desvalorización del trabajo interno y que esta desvalorización opere justamente sobre

el capital variable. Si tal desvalorización no opera sobre el capital variable, entonces necesariamente debería operar sobre la fracción de la jornada de trabajo no paga, es decir, sobre la plusvalía. Pero esto último es tan utópico como considerar que el capital en general resignará plusvalía sin tensiones y disputas. Más utópico aún es que ello suceda en economías subdesarrolladas en donde una parte importante de los medios de producción es de origen importado. De manera que la desvalorización del trabajo interno en términos del trabajo internacional impacta sobre un incremento en la composición orgánica del capital y su consecuente caída en la rentabilidad media de la economía. Si a dicho efecto se le suma la idea, utópica, que la desvalorización del trabajo interno opere sobre la plusvalía, la tasa general de ganancia se desplomaría a niveles que difícilmente sean tolerables por la ya intolerable ansiedad por la rentabilidad del capital.

Lo más plausible que ocurra es que la devaluación nominal abra una puja por el reparto del producto social y se expresará mediante ajustes relativos de precios y salarios nominales. Los primeros para reestablecer la rentabilidad o al menos mantener la masa de plusvalía intacta. Los segundos para reponer la pérdida del poder adquisitivo del salario. Es evidente que en estos casos la devaluación nominal quedaría neutralizada por los incrementos de precios y salarios. Operaría en este caso el ajuste a lo Shaikh.

Estos dos tipos de ajustes permiten vislumbrar que no existe una única solución sobre la evolución de los tipos de cambio y que el ajuste de Shaikh sobre la imposibilidad de modificar los tipos de cambio reales no es en absoluto una característica permanente en las economías. De hecho puede deducirse que, teniendo en cuenta los diferentes espacios de valor propuestos por Astarita, el tipo de cambio articula dos espacios de valor diferentes, tanto con productividades medias distintas, como con distintos diferenciales de productividad entre sectores en el interior de cada espacio de valor. Pero también pudo verse que depende de las formas específicas en las que se producen las tensiones sociales entre clases y fracciones de clase, por tal, no puede establecerse a priori un determinante específico y particular que permita comprender cuál será el nivel del tipo de cambio en cada momento, ya que dependerá de condiciones sociales e históricas particulares, aparte de relaciones de productividades y necesidades de financiamiento, por ejemplo.

Entre ambos extremos, el de ninguna capacidad de ajuste por los trabajadores y el de plena capacidad de ajuste por parte de los mismos, junto con la

inflexibilidad de los capitales para resignar rentabilidad, habrá una infinidad de soluciones posibles de tipos de cambio y niveles de precios relativos que inciden sobre un cierto nivel del tipo de cambio real.

La dinámica social, tanto por la política cambiaria, como por la disputa sobre a quién recae el ajuste, depende de determinados contextos sociales que influyen en la forma en que se produce el cierre del ajuste de la desvalorización del trabajo privado, habida cuenta los desequilibrios existentes en términos de medios de pagos internacionales, tal como la evidencia empírica lo muestra. Lo acontecido en la economía argentina es una muestra más que elocuente de que pueden alternarse períodos con tipos de cambio reales disímiles, tal como Astarita ya lo ha mostrado (Astarita, 2010).

Este tratamiento es de indudable valor para el análisis que se pretende realizar e implica una abordaje tendiente a subsanar la inconsistencia de aquellos autores que dentro de la tradición de la economía política marxista han realizado el esfuerzo de sostener la teoría del valor trabajo, pero que cuando debieron explicar cómo una devaluación de la moneda posee efecto en la alteración de los precios, han argumentado que esto último ocurría debido al abaratamiento del costo de la mano de obra medido en términos de moneda internacional. Pero tal como ya se ha expuesto, es evidente que tales explicaciones en realidad abandonan la teoría del valor trabajo para refugiarse, consciente o inconscientemente, bajo el amparo de la teoría del valor de los costos de producción.

Presumiblemente, Shaikh siendo consciente de que las justificaciones hasta entonces existentes sobre las devaluaciones de la moneda implican alteraciones en los precios relativos lo llevaba al abandono de la teoría del valor trabajo, entonces buscó refugiarse en no ver lo que normal y habitualmente ocurre con los tipos de cambios en economías que padecen inconvenientes en sus balanzas de pagos, aspecto que ha limitado fuertemente su análisis, volviéndolo incompleto.

El aporte de Astarita muestra un avance importante respecto al tratamiento anterior y al introducir la distinción de diferentes espacios de valor le permite comprender, no solo que existan alteraciones en los tipos de cambio, sino también lo que subyace detrás de las alteraciones de los mismos, es decir, que operan desvalorizaciones/revalorizaciones de trabajo interno en términos del trabajo definido en el espacio de valor internacional. En dicho enfoque se termina encontrando que los

movimientos del tipo de cambio se caracterizan por oscilar, tipo *péndulo automático*, en donde se produce una alternancia del tipo mecánico de los tipos de cambio.

El péndulo del tipo automático que queda caracterizado en dicha posición, se debe a que queda escindido del análisis las tensiones y contradicciones que existen entre las clases y fracciones de clase. De manera que la mano invisible de Adam Smith se transforma ahora en la mano que sostiene un péndulo, el cual se desplaza en forma determinista por resultados de los desequilibrios entre sectores. El mecanismo autorregulado del equilibrio de Adam Smith se transforma así en esta visión en una *dinámica mecanicista autorregulada*.

Pero es evidente que los procesos sociales no poseen determinismos automáticos. Las alternancias de los tipos de cambio, en tanto que son la forma exterior en la que se expresa la relaciones de equivalencia entre los trabajos definidos en el espacio de valor interno con respecto al que opera a nivel internacional, son fruto de las tensiones y disputas entre clases y fracciones de clase por imponer al conjunto de la sociedad aquellas condiciones que le sean más convenientes. Aspecto que hace que la dinámica de los tipos de cambio no pueda ser asimilable a un *péndulo automático*, sino que depende de ciertas condiciones históricas y específicas particulares que hacen al devenir histórico un proceso no determinado mecánicamente.

III. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

En el presente capítulo se plantearán los antecedentes históricos, en donde en la primera sección se presentarán las características principales del patrón de acumulación que opera desde el año 1973 a nivel mundial, mientras que en la segunda sección se realizará un recorrido histórico de la economía argentina desde la consolidación del Estado nacional hacia el año 1880 hasta la fecha inmediatamente anterior a la convertibilidad (1990).

III.1. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN A ESCALA MUNDIAL

El patrón de acumulación imperante durante el recorte temporal seleccionado en este trabajo tuvo su génesis a partir del proceso de transformación que se produjo ante el agotamiento del patrón de acumulación de la posguerra (1944-1973) que había dado origen a la llamada edad de oro del capitalismo.²⁸

La experiencia de la crisis mundial de los años 30' del siglo anterior mostró en las economías capitalistas que no existe un mecanismo automático equilibrador de los mercados capaz de generar la plena utilización de los recursos, tal como pregonaba la escuela neoclásica, que hasta entonces representaba la ortodoxia económica. Fue entonces que las posiciones neoclásicas fueron perdiendo terreno, desplazándose la ortodoxia hacia posiciones intervencionistas para intentar salvar el capitalismo de la crisis en la que estaba inmerso. El Keynesianismo pasó a ser la nueva ortodoxia, la cual abogaba realizar políticas activas que incidieran en una expansión de la demanda como mecanismo para corregir los desequilibrios y solucionar la crisis. Debe resaltarse también que las políticas de pleno empleo pasaron a cumplir un rol importante, en tanto que en el marco de la Guerra Fría actuaban como un cerco al fantasma del comunismo que asediaba a las economías capitalistas.

El período de la posguerra tuvo a Estados Unidos como nación hegemónica cuya economía fue la que dominó el escenario mundial. El bloque de la clase dominante durante el período estuvo sustentado por el capital productivo en alianza

²⁸ Lógicamente, cualquier intento de periodización es objeto de fuertes discusiones dentro de la historiografía, cuestión que aquí no se pretende abordar. Las fechas expuestas, aunque discutibles, se corresponden respectivamente a la firma del pacto de Bretton Woods hacia el año 1944 y al año en que se desató la primera crisis del petróleo, hacia 1973. Para mostrar algunas diferencias de esta periodización, por ejemplo, Hobsbawm (1995) y Braciela (2005) consideran que la edad de oro se inició en 1945 con el fin de la segunda guerra mundial, mientras que ambos coinciden que 1973 fue el año que culminó dicho período. Mientras que para Montoro la edad de oro se corresponde con el período 1945-1970 (Montoro, 1997: 49-74).

con una clase obrera como su principal base de apoyo. El marco general de esta alianza tuvo lugar en el acuerdo de Bretton Woods hacia el año 1944. En este acuerdo se crearon instituciones multilaterales a los fines de establecer un conjunto de instrumentos y mecanismos capaces de generar unas formas institucionales específicas, cuyo objetivo era el de crear un nuevo orden económico internacional bajo la égida de la hegemonía norteamericana.

Desde el punto de vista de la restricción monetaria, se destaca la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI), cuyo objetivo principal estuvo basado en velar por la estabilidad del sistema cambiario a nivel mundial y garantizar la liquidez internacional *asistiendo* a aquellos países que poseen déficits temporales en sus balanzas de pagos.

Se impuso el dólar como moneda internacional de pago, es decir, el dólar estadounidense pasó a representar la moneda mediante la cual se validan los trabajos sociales a nivel mundial. Se estableció una convertibilidad del Dólar estadounidense con el oro. De esta forma el dólar actuó como medio de circulación y unidad de cuenta, mientras que el oro actuaba como el patrón de dicha moneda.²⁹ Para el resto de las economías se estipuló la adopción de un sistema de tipos de cambio fijos con el dólar estadounidense, siendo el Fondo Monetario Internacional el encargado de supervisar las estabilidades cambiarias, controlando los mecanismos de ajustes de los mismos.

A los efectos de que el equilibrio externo no se interponga con el objetivo del pleno empleo en el interior de las economías, se estableció la posibilidad de que los países realicen correcciones cambiarias sin necesidad de autorización por parte del FMI, siempre y cuando no se produzcan alteraciones mayores al 10 % de su valor. Para variaciones mayores se exigía la necesidad de un acuerdo con el FMI para evitar guerras de devaluaciones competitivas, que tan frecuentes habían sido durante los años de la depresión.

Con el objetivo de fomentar la reconstrucción de los países afectados por la guerra, el acuerdo de Bretton Woods también creó el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) -actualmente el Banco Mundial-. Si bien los fondos asignados al Banco Mundial se mostraron insuficientes para desempeñar un rol activo en la reconstrucción, EEUU asumió esa tarea mediante el llamado Plan Marshall, que

²⁹ Se estipuló la libre convertibilidad del dólar estadounidense con el oro a 35 U\$S por onza.

condicionó la entrega de fondos, entre otros aspectos, a la exclusión de los partidos comunistas de los gobiernos y la limitación de la intervención estatal en la economía (Arceo, 2011: 46).

Por último, en el acuerdo se asumió el compromiso de impulsar la remoción de las barreras al comercio a través de la creación de la Organización del Comercio Internacional (OCI), aunque dicha organización no logró concretarse. Hacia el año 1947 los países más desarrollados, bajo la hegemonía de EEUU avanzaron en un proceso de liberalización del comercio en el marco de la negociación del denominado GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), y que luego hacia el año 1995 pasó a denominarse OMC (Organización Mundial del Comercio).

El nuevo marco institucional que se perfiló en la posguerra descansó en un relativo freno a la expansión de las finanzas, con controles a los movimientos internacionales de capitales, regulación de la tasa de interés y direccionamiento del crédito. Este aspecto aportó a la relativa estabilidad del sistema, a la vez que no contradecía la alianza de las fracciones de clases que en el marco de la socialdemocracia sostenían este nuevo patrón de acumulación.

En este modelo de acumulación el crecimiento económico se sostuvo sobre la base de la expansión de los mercados internos, a partir, tanto de la aplicación de políticas keynesianas de demanda, como por la existencia de una pauta distributiva sostenida en el pacto de la socialdemocracia. En el marco de la relación salarial, el pacto de la socialdemocracia implicó diferentes aspectos (Arceo, 2011: 46):

- i) Que los salarios reales se incrementen en forma similar a los aumentos en la productividad del trabajo.
- ii) La aplicación de políticas vinculadas al sostenimiento del pleno empleo y la expansión del Estado de Bienestar.
- iii) Como moneda de cambio de la alianza de clases y luego de la derrota de las fracciones revolucionarias, los trabajadores aceptaron el capitalismo y el control patronal de las empresas.

Se produjo entonces una relativa alianza de fracciones de clase, con una relación salarial que conllevó a la transformación de las condiciones de existencia del trabajo asalariado y que Aglietta denominó como *fordismo* (Aglietta, 1976: 129-185). Esta relación salarial implicó un tipo de evolución de pautas distributivas y de demanda que abrieron camino a la proliferación de mercados de consumo masivo por parte de la

clase trabajadora. Para ello se requirió una forma de desenvolvimiento de los esquemas de reproducción ampliada que garanticen la articulación productiva que requiere esta dinámica particular.

El impulso a la inversión y la expansión del Estado de Bienestar y una relativa estabilidad en la pauta distributiva ha dado lugar a cierta estabilidad del coeficiente producto neto-capital, por lo que durante el período de expansión de este modo de regulación no se ha visto tensionada la tasa general de ganancia (TGG).³⁰ Asimismo cabe aclarar que la puja distributiva fue acentuándose en el tiempo, y hacia fines del período de este patrón de acumulación repercutió en intentos de deprimirla por parte del capital mediante procesos inflacionarios.

Las grandes empresas norteamericanas se constituyen en actores de suma relevancia en este período para el resto del mundo. En los países desarrollados, concentran las inversiones y difunden las formas de producción y las pautas de consumo sobre la base del desarrollo que había experimentado Estados Unidos hacia los años veinte (Arceo, 2011: 47).

En las economías subdesarrolladas, estas empresas también han cumplido un rol importante, en tanto que, en el marco de los mecanismos existentes de protección arancelaria en las economías periféricas, estas empresas saltaron este mecanismo mediante la instalación de filiales y plantas industriales, principalmente para abastecer los mercados internos protegidos. Se produjo entonces lo que Cardoso y Faletto denominaron como la *internalización del mercado interno*, que expresó una nueva forma de *dependencia industrializante* (Cardoso y Faletto, 1969: 130-160), con una pérdida de autonomía nacional, tanto en las decisiones de inversión, como también sobre el acceso y manejo de la tecnología, dado que todo ello pasó a estar concentrado en las grandes empresas multinacionales norteamericanas.

Varias economías de la periferia han iniciado su proceso de industrialización mediante un modelo de sustitución de importaciones, aunque luego, principalmente las economías del sudeste asiático han vinculado su industrialización, tanto a la sustitución

³⁰ Tal como será desarrollado en el próximo capítulo, la Tasa General de Ganancia puede definírsela como $TGG = G/K$, donde G representa las ganancias netas del período y K el stock de capital productivo, puede comprenderse fácilmente que si se multiplica y divide el lado derecho de la expresión anterior por YN (el producto neto), entonces la $TGG = (G/YN) (YN/K)$. Allí, la TGG queda expresada en sus dos determinantes estructurales, tales como la relación producto-neto capital (YN/K) y la cuota de ganancia (G/YN). En la medida que ambos presenten una relativa estabilidad, la tasa de ganancia también lo hará.

de importaciones como también a las exportaciones, como por ejemplo Corea y Taiwan, entre otras (Arceo, 2011: 47).

Durante el período de posguerra se produjo un rápido crecimiento del comercio mundial, aspecto que fue acompañado con una sostenida reducción de las restricciones aduaneras entre los países desarrollados, en el marco de las rondas de negociaciones del GATT. Países como Alemania y Japón basaron una importante parte de su recuperación económica en fuertes y agresivas políticas exportadoras.

En los países desarrollados, el período de posguerra se presentó con fuertes desigualdades en las tasas de crecimiento, con un mayor crecimiento en Europa y Japón que en Estados Unidos, mostrando la recuperación de estas economías luego de la guerra. Esto implicó una pérdida de importancia relativa por parte del país que ejerce la hegemonía mundial. Mientras el PBI en Estados Unidos creció al 2,2% anual acumulativo durante 1950-1953, Japón lo hizo al 8,4%, Alemania al 5% y Francia al 4,1%. Estos mayores crecimientos se reflejaron también en incrementos de la productividad laboral en Europa y Japón mayores que en Estados Unidos, vía el coeficiente de Verdoorn.³¹ Aspecto que bajo el sistema de paridades cambiarias significó una pérdida relativa de competitividad por parte de la economía hegemónica, afectando las cuentas externas y la aparición de déficits comerciales estructurales. Tal es así, que su participación de las exportaciones manufactureras cae del 33% al 16% entre 1950 y 1970 (Arceo, 2011: 48).

Los déficits dieron lugar a una creciente emisión monetaria para financiarlos, produciéndose lo que se denominó una fuerte expansión del mercado de eurodólares. La cotización del dólar pudo mantenerse en tanto los países excedentarios adquieran dichos dólares. Pero hacia fines de los sesenta se dio una fuerte especulación contra el dólar, resaltando que en Estados Unidos hacia el año 1968 comienzan también a manifestarse tensiones en la validación y realización del capital, iniciándose una nueva fase descendente y produciéndose un relativo declive de la TGG en EEUU (Mandel, 1986: 92). Las explicaciones en torno a los motivos que la causan son variadas y objeto de discutidas posiciones, destacándose como más relevantes las siguientes:

³¹ Verdoorn (1949) estableció la existencia de una robusta relación de causalidad positiva entre el crecimiento del producto y el crecimiento de la productividad.

- i) El agotamiento del patrón tecnológico de posguerra (Mandel, 1986 y Duménil y Lévy, 2000)
- ii) La mayor competencia internacional y el exceso de capacidad (Brenner, 2009)
- iii) El incremento en la relación producto capital (Shaikh, 1996 b).

La caída de la TGG produjo tensiones en los mecanismos de validación hasta entonces establecidos, reavivando la puja entre las fracciones del capital por ejercer la hegemonía, como así también sobre el pacto generado en el marco de la socialdemocracia entre la fracción del capital industrial y los trabajadores.

Sobre este aspecto debe resaltarse que, tal como argumentó Mattick, las políticas keynesianas que en ese entonces representaron la ortodoxia económica, poseían una limitada capacidad para resolver los inconvenientes producidos en esta fase descendente del ciclo, debido a que las soluciones propuestas, tales como las políticas de expansión de la demanda a través de políticas activas del Estado, tienden a magnificar los inconvenientes en la rentabilidad (TGG), que ya se venían manifestando por el incremento de la relación producto neto –capital (YN/K), reavivando de esta forma la contradicción principal del modo de producción, es decir, la relación antagónica entre el capital y el trabajo, que hasta entonces había permanecido relativamente apaciguada bajo el amparo del pacto socialdemócrata (Mattick, 2013: 67-76).

Por otro lado, las tensiones que venía presentando la economía de Estados Unidos, condujeron a este país, hacia el año 1971, a eliminar unilateralmente la convertibilidad del dólar con el oro³², dando lugar a la ruptura del llamado Sistema de Bretton Woods y a la instalación de un sistema monetario internacional sustentado sobre la base de la desmaterialización de la moneda. Frente a dicha situación y a la persistencia de los déficits estadounidenses, hacia el año 1973, los gobiernos europeos deciden no sostener más la cotización del dólar mediante su compra masiva, eliminándose definitivamente el sistema de paridades fijas que se plasmó en el pacto de Bretton Woods. Es evidente que el fin del sistema monetario internacional es el resultado del deterioro del peso de Estados Unidos como potencia hegemónica mundial y de la búsqueda de ésta por recuperar su hegemonía y desprenderse de aquellas formas institucionales que limitan su accionar (Arceo, 2011:50).

³² También produjo un incremento del 10% en los aranceles externos a fin de proteger su economía de la competencia externa y reducir su déficits.

A partir de los cambios que operaron en la economía mundial, se fueron transformando las formas institucionales que sustentaron el patrón de acumulación de la posguerra (1944-1973) para dar lugar a un nuevo patrón de acumulación, *el neoliberal*, que se mantendrá vigente para el período en el que se desarrollará la presente investigación (1991-2001) y que perdura hasta la actualidad.

Las consecuencias de la ruptura del Sistema de Bretton Woods y la aparición de un sistema flexible de tipo de cambio, hizo necesario el fortalecimiento del mercado de capitales norteamericano para intentar solucionar la debilidad que venía presentando, pasando a ser dicho mercado el sostén de la cotización del dólar. Las regulaciones de las tasas de interés y el desmantelamiento de las normas vinculadas a los movimientos de capitales pasaron a tener un mayor grado de importancia para el mantenimiento de Estados Unidos como potencia hegemónica mundial, al tiempo que imprime al sistema económico una mayor volatilidad y fuertes presiones especulativas, que se transformaron en inestabilidades cambiarias y mayores presiones inflacionarias, entre otras.

El aumento del precio del petróleo producido por la OPEP hacia el año 1973, acentuó estas tendencias inflacionarias en los países industrializados, causadas por la inestabilidad cambiaria y la puja distributiva, al tiempo que también agravó la tendencia recesiva que venían manifestándose sobre la evolución de la TGG. El incremento del precio del petróleo dio lugar a la aparición de fuertes déficits por parte de los países industrializados importadores de dicho *commodity* y de grandes superávits para los pertenecientes a la OPEP. Estos superávits fueron canalizados al sector financiero privado, dando lugar a la creación de una gran cantidad de recursos financieros, bajo la denominación de petrodólares. Dicho accionar permitió a EEUU asentar la recuperación de su posición en la economía mundial en la atracción de los flujos internacionales de capitales a través de su mercado financiero, el cual se desarrolló plenamente a partir de los 80'.

Por otro lado, la necesidad de capital financiero y de mercados de capitales por parte de Estados Unidos para mantenerse como potencia hegemónica, allanó el camino para la proliferación de las actividades vinculadas al sector financiero y su desregulación, con todo lo que ello implica en términos no sólo de volatilidad y especulación, sino también en cuanto al cambio que se produjo en la fracción del capital dominante, pasando del sector industrial al sector financiero.

Asimismo, los fracasos de la socialdemocracia de solucionar los efectos de la crisis, dándole, por ejemplo, más poder y participación a los trabajadores, dio origen a la embestida neoliberal que poseía un discurso homogéneo que contuvo los intereses del capital en general. Esta embestida neoliberal poseía los siguientes objetivos principales (Arceo, 2011):

- i) Reducir la inflación (uno de los principales pilares de las fracciones del capital financiero)
- ii) Disciplinar a la clase obrera para reestablecer la rentabilidad
- iii) Eliminar la participación del Estado y los déficits
- iv) Generar espacios de inversión del capital mediante la privatización de empresas Estatales.

Es así que hacia el año 1979 la Reserva Federal de Estados Unidos anunció un cambio radical de política, incrementando la tasa de interés cuyo objetivo era detener el fuerte proceso de depreciación de la moneda a partir la atracción del capital financiero, y consolidando la hegemonía financiera de la plaza Nueva York. Eso produjo un enfriamiento de la economía y un debilitamiento del sector obrero en cuanto a su capacidad de presión y negociación. La política del pleno empleo de la posguerra se sustituyó por la llamada tasa NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment), también denominada como *tasa natural de desempleo*, como si el desempleo tuviera algo que ver con la naturaleza del hombre y no con el tipo de organización social históricamente determinado. La política de pleno empleo fue abandonada, y de hecho, el empleo pasó a ser la variable de ajuste para solucionar la inflación, que era uno de los problemas que la embestida neoliberal se propuso resolver bajo la hegemonía del capital financiero (Duménil y Lévy, 2007).

Este proceso influyó en un retroceso de la participación de los salarios en el producto, permitiendo el crecimiento de la rentabilidad, pero en un contexto de bajo nivel de actividad, relativamente baja inversión y freno en la productividad. También, tal como resaltó Shaikh, se apreció un incremento a partir del año 1982 de la participación de los beneficios y una caída de la inversión (Shaikh, 1996 b).

Cuadro III.1: Evolución de la tasa de desempleo en Estados Unidos y Europa

Países/regiones	Estados Unidos		Europa	
Períodos	1965-1974	1975-1984	1965-1974	1975-1984
Tasa de desempleo	4,6 %	7,7%	2,1%	6,2%

Fuente: Duménil y Lévy (2007)

Si los beneficios no se transforman en inversión, aun en períodos de mejoras relativas en la TGG, el resultado es una futura caída del producto y una expansión considerable del grado de liquidez de la economía. Duménil y Lévy han podido apreciar que el incremento en la TGG no se correspondió con mayores niveles de acumulación. Se truncó la reproducción ampliada debido a la mayor participación del capital financiero en las ganancias totales, reduciendo considerablemente la *tasa de ganancia retenida* por el capital productivo, de manera que para estos autores "el aumento de las tasas de ganancia antes de pagar los intereses y los dividendos, fue confiscado por las finanzas" (Duménil y Lévy, 2007: 117).

Se trata de una situación en donde se incrementa la tasa de explotación de los trabajadores y existen reducidas oportunidades de inversión, en tanto que los beneficios superen la suma de la inversión y el consumo de los capitalistas, que a su vez esto último afecta el crecimiento del producto y los beneficios futuros (Kalecki, 1956). Para neutralizar dicho efecto es necesario expandir el consumo de los trabajadores por encima de sus ingresos (caso poco sustentable) y/o la aparición de burbujas especulativas que provoquen algún efecto real sobre la inversión, tales como las burbujas punto com y las inmobiliarias. Las burbujas especulativas pasan a ser inherentes a esta dinámica del patrón de acumulación neoliberal con preponderancia sobre la valorización financiera, ya que la diferencia entre los beneficios y la inversión se mantiene como capital-dinerario en búsqueda de alternativas de inversión financiera (Arceo, 2011: 82).

Asimismo, en la medida que fue creciendo y/o manteniéndose en el tiempo la discrepancia entre los beneficios y la inversión real, creció la importancia relativa del capital financiero, y su búsqueda de alternativas de realización, dando lugar a una mayor preponderancia de esta fracción por sobre otras formas del capital. Dicha situación constituyó la génesis de un cambio cualitativo, representado por la modificación de la fracción del capital hegemónico asociado al control del aparato del

Estado y a la mayor presión sobre la desregulación de los mercados de capitales, la liberación de las tasas de interés, desarrollo de fondos de inversión y la proliferación de instrumentos financieros.

Este cambio de la fracción del capital hegemónico también dio paso al predominio de la valorización financiera por sobre los administradores de las grandes empresas. Esta fracción del capital, ahora hegemónica, no posee como objetivo consolidar su vínculo con la actividad real para extraer el mayor plusvalor posible, sino que suponiéndose escindidos de esta necesidad directa, prioriza lograr en el corto plazo la mayor revalorización del activo financiero que posee y la obtención de la mayor redistribución de beneficios posible por parte de las empresas. Las consecuencias directas de ello es (Rapoport y Brenta, 2010): el mayor peso en las actividades financieras de las empresas, preponderancia del corto plazo en desmedro del largo plazo y de la actividad productiva, el control salarial, desprendimiento/abandono de unidades de negocio para revalorizar el valor accionario de las mismas, la retribuciones a sus gerentes en función de los incrementos que consigan en las cotizaciones de las acciones.

Cuadro III.2: Evolución del sector financiero en la economía mundial

Concepto	Período	Cantidad
Crecimiento del stock de activos financieros (en dólares)	1980 – 2007	9 veces
Crecimiento del stock de activos financieros globales /producción mundial (dólares de 2007)	1980 – 2007	4 veces
Crecimiento de los beneficios de la industria financiera en EEUU / total de beneficios corporativos.	1980 – 2007	10% al 40%
Crecimiento del valor bruto del mercado financiero / producción mundial (dólares de 2007)	1997 – 2007	8 veces
Crecimiento del número de <i>hedge funds</i> (fondos especulativos)	1990 – 2007	De 610 a 10.000

Fuente: Rapoport y Brenta (2010: 46).

Este proceso dio lugar también a que la financiarización de las actividades ya no se produzca principalmente mediante el sistema bancario, sino mediante el mercado de capitales y la participación directa en los mercados de operadores internacionales como los inversores institucionales, tales como fondos de pensión, fondos especulativos (*hedge funds*) y fondos de cobertura (Rapoport y Brenta, 2010:

47). Ante esta situación, los mismos bancos se vieron obligados a participar en estas transacciones por efecto de la competencia, creando fondos e incorporando en sus negocios activos financieros de mayor riesgo y organizando operaciones de fusiones y adquisiciones. Proliferaron también nuevos instrumentos financieros que potenciaron el apalancamiento de las instituciones y/o buscaron trasladar los altos riesgos asumidos mediante la colocación de activos en el mercado de capitales, que mediante la mal llamada *contabilidad creativa* (fraude contable) se escondió sistemáticamente el riesgo de los mismos y se crearon fuertes burbujas especulativas, constantes inestabilidades cambiarias y financieras y recurrentes crisis.

III.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

El funcionamiento político y económico de la Argentina, desde la consolidación del Estado nacional hacia 1880 y hasta la crisis internacional desatada en 1929, estuvo fuertemente vinculado al patrón de acumulación agroexportador, en donde la economía se integró al mercado internacional como abastecedor de productos agropecuarios de la pampa húmeda -carne y granos- bajo una fuerte relación de dependencia con la potencia en ese entonces imperante, Inglaterra (Campos, 2010: 30).

Durante este período se produjo una fuerte introducción de capital foráneo y mano de obra europea que hicieron posible la instauración de la infraestructura necesaria (puertos, ferrocarriles y servicios, entre otros) que hiciera viable la reproducción del propio patrón de acumulación. La consolidación en el interior de la Argentina de una burguesía agraria pampeana cuya base económica era la propiedad de las tierras más fértiles, fue el factor interno principal que se conjugó con los intereses y las necesidades del país hegemónico de entonces, Inglaterra, para hacer posible el patrón de acumulación agroexportador.

Es de destacar que una fracción de esta burguesía agropecuaria utilizó sus rentas del suelo para vincularse, mediante un proceso de centralización del capital, a otras actividades importantes, tales como actividades financieras, comerciales e industriales, pero siempre conservando su condición de gran terrateniente (Basualdo, 2010: 18).

El patrón de acumulación agroexportador se sustentaba en un importante peso de la producción primaria, en 1915 representaba casi un 35%, y en un fuerte desarrollo del ferrocarril para dar salida a la producción agropecuaria hacia los puertos de embarque, los cuales estaban controlados principalmente por capitales ingleses. Tal como Basualdo argumenta:

"La producción industrial era pequeña, tanto por su peso relativo en el PIB, como por la mano de obra utilizada. Se trataba de su sector industrial que se conformó a imagen y semejanza del patrón de acumulación agroexportador (1880-1930), plasmado por la oligarquía pampeana, ya que el núcleo central de la industria textil era la fabricación de bolsas de arpillera (envase para el transporte de granos) y tanto los frigoríficos de exportación como los talleres ferroviarios constituían buena parte de la gran industria local." (Basualdo, 2010: 17)

III.2.1 PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES (1930-1976)

La crisis del 30´ generó fuertes trastornos a este patrón de acumulación, dando paso a la consolidación de un sector industrial bajo el imperio de las restricciones externas y la dificultad de garantizar importaciones, habida cuenta de los conflictos bélicos a nivel mundial. Se afectó el funcionamiento del esquema de la división internacional del trabajo que había prevalecido desde el siglo XIX, pasando a adquirir una importancia creciente el mercado interno bajo un proceso de *industrialización limitada*, como alternativa para los intereses económicos de la burguesía agropecuaria dominante (Peralta Ramos, 2007: 53-54).

Ahora bien, la dinámica del proceso social vinculado a la industrialización creó las condiciones para el surgimiento de una nueva alianza de clases, opuesto a la elite dominante. El desarrollo industrial devino en un incremento, tanto en la movilización como la sindicalización de los trabajadores. El estancamiento del salario y las exiguas respuestas a las demandas de los trabajadores por parte de los gobiernos de la llamada *década infame*³³, fue consolidando un ambiente de confrontación social que culminó con el golpe militar del año 1943, que luego dio inicio al surgimiento del llamado movimiento peronista.

Dicho movimiento se basa en una alianza de fracciones de clases, en donde la fracción hegemónica dominante pasó a estar representada por la burguesía industrial nacional, con un fuerte apoyo de la clase trabajadora (Gino Germani, 1973). En este período se pudo apreciar un crecimiento acelerado de la clase obrera, así como los asalariados y las clases medias urbanas (Guillen, 2008: 25).

Durante el peronismo se intentó plasmar un patrón de acumulación industrializante, sustentado en la expansión del mercado interno bajo una activa política de sustitución de importaciones, en donde el Estado cumplió un rol de suma importancia, intentando generar mecanismos de protección frente a los países centrales (capital internacional) en pos de modificar la división internacional del trabajo existente y reducir la dependencia de la economía de la evolución de los precios internacionales, entre otros.

³³ El nombre de *década infame* fue dado por José Luis Torres (1945) para referirse a un período caracterizado por el fraude electoral, la corrupción y la entrega del patrimonio nacional. Se inicia con el golpe de estado cívico-militar que derrocó al Presidente Hipólito Irigoyen (6 de septiembre de 1930) y finaliza con el golpe de estado militar que derrocó al presidente Ramón Castillo (4 de junio de 1943).

Dicho patrón de acumulación implicó una relación salarial específica, permitió institucionalizar los sindicatos como órganos de expresión política de los obreros, se generó una política de redistribución de ingresos en beneficio de los asalariados y el reconocimiento de una vasta cantidad de derechos laborales, tales como la negociación colectiva de los salarios, la existencia de un salario mínimo, vacaciones pagas y aguinaldos, entre otros. Además, este movimiento se sustentó en un pacto con los sindicatos, en donde los incrementos salariales tenían que estar asociados a incrementos en la productividad. La contrapartida de esta pauta distributiva para los trabajadores fue la promesa de no injerencia o control sindical sobre la organización del proceso de trabajo (Peralta Ramos, 2007: 39).

Tales políticas han tenido el efecto de reducir la relación antagónica principal del capitalismo (capital-trabajo), similar al pacto socialdemócrata imperante en las economías centrales, permitiendo una relativa subordinación de los intereses de los obreros a los de la fracción de la burguesía industrial nacional. La participación obrera en el gobierno a través de sindicatos de base peronista y la creación de una única confederación nacional de trabajadores llamada Confederación General del Trabajo (CGT), fueron los medios por los cuales se garantizó una relativa paz social y que permitieron cierta estabilidad en el patrón de acumulación hasta el año 1955.

El principal enfrentamiento registrado durante el período fue entre dos bloques o fracciones de clase y se expresó en torno a dos modelos o patrones de acumulación diferentes. Por un lado, las fracciones más poderosas vinculadas a la burguesía agroexportadora, ahora también diversificadas hacia otras actividades, reclamaban una vuelta al modelo de industrialización limitada de períodos anteriores, con un fuerte control de las demandas populares. Por otro lado, el gobierno peronista, sustentado sobre una amplia base popular, buscó acelerar el desarrollo de la industria nacional a través de un proceso de sustitución de importaciones, una redistribución del ingreso a favor de los trabajadores, transferencias de recursos desde la burguesía agropecuaria a la industrial y cierto límite a la influencia del capital internacional.

Luego de un período de auge de las políticas aplicadas por el peronismo, la redistribución de la renta hizo mella sobre la evolución de la tasa de ganancia, de manera que la fuerte oposición vinculada a las clases dominantes logró erosionar la relación de fuerzas que lo sustentaba (Peralta Ramos, 2010, pp. 55). En 1955 se produjo un golpe militar que derrocó al gobierno de Juan Domingo Perón y prevaleció una década en la que predominaron los intereses económicos de las grandes

fracciones de capital agropecuario e industrial, pero esta vez sin una clara hegemonía de los intereses de un sector por sobre el otro. Las fracciones de la burguesía agropecuaria intentaron imponer la industrialización limitada aplicada durante la década infame (1930-1943), mientras que el sector del capital industrial buscó imponer un patrón de acumulación sustentado en el liderazgo de los sectores de capital intensivos de la industria y en una fuerte intervención estatal destinada a incorporar tecnología y capital extranjero en la industria. Durante todo este período, se sucedieron gobiernos, tanto de factos (Lonardi y Aramburu: 1955-1958; Guido: 1962-1963) como constitucionales (Frondizi:1958-1962 e Illía: 1963-1966). Pero debe destacarse que estos gobiernos constitucionales fueron de hecho muy limitados en cuanto a sus condiciones democráticas, dado que el peronismo, que era la principal fuerza política, estaba proscripto.

Las tensiones entre las fracciones del capital por la lucha de hegemonía, aunado a los intentos del capital en general por revertir los beneficios adquiridos durante el peronismo por las bases populares en materia de derechos laborales y participación política, abrió paso a una nueva periodización de la Argentina (1958-1966) caracterizada por Portantiero como el *empate argentino*, haciendo referencia a la existencia de una crisis de hegemonía referida a:

"[...] la incapacidad de un sector para proyectar sobre la sociedad un Orden Político que lo exprese legítimamente y lo reproduzca....El empate se dio como un poder económico compartido que alternativamente se desplaza a la burguesía agraria pampeana (proveedora de divisas y por lo tanto dueña de la situación en los momentos de crisis externas) y a la burguesía industrial, volcada totalmente hacia el mercado interior." (Portantiero, 1977: 533)

Hacia el año 1966 se produce otro golpe de Estado en donde se busca imponer por la fuerza un patrón de acumulación liderado por las fracciones del capital industrial más concentrado, aunque con algún grado de poder de veto por parte de la burguesía agropecuaria pampeana. Los partidos políticos y los sindicatos, cooptados por el poder económico, dejaron de funcionar como canales de expresión del conflicto social y la coerción, más que la búsqueda de hegemonía, pasó a ser el método de resolución de las tensiones sociales. La violencia sacudió al país y hacia finales de la década del 60', las manifestaciones populares se volcaron hacia expresiones armadas que fueron dominando la coyuntura política. En este contexto, el peronismo fue adquiriendo un nuevo significado al sintetizar la lucha de clases que consumía al país y en su interior se fue dividiendo en dos fracciones antagónicas. Por un lado, la

burocracia sindical controlada por el gobierno militar que intentaba subsumir al peronismo y su base popular a los intereses del gran capital industrial. Por otro lado, una fracción combativa que pretendiendo exaltar los intereses de la clase obrera, asumió un proyecto tíbiamente socialista. Estas tensiones precipitaron nuevas intervenciones militares y llevaron a un intento de una institucionalización del país, buscando un consenso social favorable a una solución política que, aunque condicionada, debería incluir al peronismo (Peralta Ramos, 2007: 57).

Es así que hacia el año 1973 el gobierno militar convocó a elecciones permitiendo la participación del peronismo, que bajo un proyecto de desarrollo industrial y distribucionista, como el aplicado entre 1946 y 1955, le permitió volver al poder aunque no sin tensiones.

Pero una vez en el gobierno, el peronismo fue incapaz de revertir el modelo. Las políticas llevadas a cabo representaban los intereses de la fracción del gran capital industrial concentrado, despertando una fuerte oposición por parte de otras fracciones del capital. También, las políticas redistribucionistas fueron sustituidas por un fuerte control de las demandas populares en general y obreras en particular. Se produjo entonces, dentro del mismo peronismo una escisión entre las bases obreras y populares y las cúpulas sindicales, que dentro de la lógica de la burocracia sindical, actuaban como representantes de los intereses del capital industrial concentrado.

Ante esta escisión, la derecha peronista no dudó en violar la legalidad institucional y en distintas instancias se ejerció la coerción y el uso de la fuerza, como por ejemplo, la creación de la llamada triple A (Alianza Anticomunista Argentina)³⁴. Estas prácticas allanaron el camino, que luego del golpe cívico-militar perpetrado el 24 de marzo de 1976, dio origen a una dictadura que bajo la denominación de *terrorismo de Estado*, violó los principios más elementales de la condición humana mediante el uso represivo del aparato del Estado.

En base a lo expuesto, puede decirse que entre los años 1958 y 1976 se intentó plasmar un patrón de acumulación industrializante mediante lo que se

³⁴ La Triple A fue un grupo paramilitar de argentina surgido de la extrema derecha peronista en la década del 70, en donde asesinaron a artistas, intelectuales, políticos de izquierda, estudiantes y sindicalistas, utilizando ejecuciones sumarias y la desaparición forzada de personas, entre otras formas. La triple A fue responsable de la desaparición y muerte de casi 700 personas y sus acciones fueron catalogadas hacia el año 2006 como delitos de lesa humanidad. Su creador fue López Rega, que representaba la extrema derecha del peronismo y fue Ministro de Bienestar Social de Campora (1973), Lastiri (1973), Perón (1973-74) María Estela Martínez (1974-75).

denominó *segunda etapa de sustitución de importaciones*. La diferencia con el primer período de industrialización es el intento, no sin tensiones y mucho menos exento de inestabilidades políticas y sociales, de lograr una mayor integración de la actividad industrial mediante la incorporación de la industria pesada, pero ahora sobre la base de la receptividad de la inversión extranjera directa. La fabricación del acero, la industria petroquímica y la de ciertos bienes de consumo duraderos, tales como el sector automotriz y el de electrodomésticos, se consolidaron y pasaron a formar parte de la estructura productiva industrial del país. Cabe aclarar que, tal como Guillen lo resalta, más que una sustitución de importaciones, este patrón de acumulación implicó una descentralización de actividades desde el centro hacia la periferia, en donde las empresas transnacionales (ETN) capitalizaron el desarrollo del mercado interno y se apoderaron de las ramas y actividades más dinámicas de la industria (Guillen 2008: 26), produciéndose lo que Cardoso y Falleto denominaron como la *internalización del mercado interno* (Cardoso y Faletto, 1969).

En términos de fracciones de capital, es destacable también que la penetración del capital internacional no generó una fuerte tensión y/o resistencia por parte de las fracciones de la burguesía industrial local. En este sentido, tal como Arceo lo resalta, los sectores concentrados consideraban muy riesgoso competir con la ETN, de manera que buscaron articularse con ellas a las nuevas industrias dinámicas, aun al precio de ocupar una posición subordinada a las mismas (Arceo, 2010: 199).

Durante este período (1958-1976) se produjo el crecimiento industrial más acentuado e ininterrumpido de la historia argentina (Basualdo, 2010), al tiempo que los sectores populares en general, y los obreros industriales en particular, luchaban para tener un mayor peso en la organización política y las decisiones del país, aspecto que les fue negado con posterioridad a los gobiernos peronistas.

Ahora bien, la forma en que procedió dicho proceso de industrialización que en sus orígenes era fundamentalmente nacional, en esta segunda etapa se devino en transnacional. La dependencia financiera y tecnológica se fue acentuando (Guillen 2008: 26) y la heterogeneidad estructural, característica de las economías subdesarrolladas, siguió manifestándose en una reducida capacidad de producción de medios de producción, tal es así que Aldo Ferrer denomina a esta fase como la de *industrialización inconclusa* (Ferrer, 2004).

El mecanismo de acumulación y crecimiento de esta época estuvo caracterizado por una dinámica del tipo *stop-and-go*, en donde el crecimiento

económico era acompañado por incrementos en las importaciones de bienes terminados que el país no producía, además de mayores niveles de demanda de importaciones de bienes de capital, insumos y combustibles que la misma dinámica de acumulación del capital generaba en su expansión de capacidades productivas. Pero la evolución de las exportaciones no acompañaba esta demanda de divisas incrementadas, de manera que se producía un estrangulamiento externo, imponiéndose una salida contractiva y devaluacionista, que afecta la forma institucional de la restricción monetaria, la modificación de las equivalencias de valores entre el plano interno y el internacional y reaviva pujas distributivas.

La devaluación en un contexto contractivo permite que ésta se efectivice a través de su carácter bifacético, tal como se presentó en el capítulo anterior. Por un lado, opera una desvalorización del trabajo definido en el espacio de valor interno con respecto al internacional, y por otro, esta desvalorización tendrá efecto real en tanto que recaiga, al menos una parte, sobre la caída del valor de la mercancía fuerza de trabajo, es decir, que opere una merma en el salario real de los trabajadores y su consecuente deterioro de sus condiciones de vida.

Pero la devaluación también produce un proceso de transferencia dentro de las fracciones del capital, transfiriendo recursos al sector agropecuario y generando mejores incentivos para la posterior expansión de su oferta, o al menos, mayores rendimientos, ya que estos factores poseen cotizaciones internacionales, es decir, operan sobre el espacio del valor internacional, no siendo afectados por la desvalorización del trabajo interno. Desde el punto de vista de las formas de competencia, la devaluación implicaba una mejora sustantiva para aquellos sectores productores de bienes transables, ya que eliminando del mercado interno posibles intromisiones de competidores externos, otorga, vía precio, un mayor grado de monopolio a los productores instalados en la economía.³⁵

La experiencia ha mostrado que durante el período de industrialización por sustitución de importaciones no logró resolver definitivamente la restricción externa porque la producción agropecuaria y las exportaciones industriales no crecían en las

³⁵ No debe confundirse esta característica con la existencia de una mayor tasa de ganancia, tal como muchos autores lo han considerado en forma errónea (Michelena, 2009; Manzanelli, 2010 y 2012, Félix y López, 2012 y Peralta Ramos 2007). Este tema se abordará en profundidad en la presente investigación en el acápite vinculado a la crisis, en donde se analiza el impacto que generó la mega-devaluación producida hacia fines del año 2001 e inicios del 2002 y que dio fin al período de la Convertibilidad (1991-2001).

proporciones adecuadas, de manera que el ciclo del *stop-and-go* volvía a repetirse una vez que se ajustaba la restricción externa (Schvarzer y Casanova, 2008: 3).

III.2.2. PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE LA VALORIZACIÓN FINANCIERA (1976 -1983)

Contemporáneamente a lo que fue sucediendo en la economía mundial, hacia mediados de los años 70´ en Argentina se produjeron bruscos cambios en el orden político, económico y social respecto el período de sustitución de importaciones, con fuertes consecuencias para el conjunto de la sociedad.

En este sentido, ante la falta de capacidad para ejercer cierta hegemonía que implicaría algún mecanismo de consenso, el año 1976 se produjo un golpe de Estado cívico-militar, que logrando el control por la fuerza del aparato del Estado, inauguró un régimen profundamente autoritario que dio origen a la aplicación de sistemáticas políticas de *terrorismo de Estado*, tales como el secuestro, la tortura y desaparición indebida de personas y la sistemática apropiación de los bebés nacidos en cautiverio, entre muchas otras cuestiones violatorias de los derechos humanos.

El golpe de estado irrumpió en la escena como un mecanismo de desarticulación de lo existente, como una disrupción del *empate de hegemonías* del patrón de acumulación hasta entonces mantenido. Los objetivos principales que se propuso la dictadura cívico-militar fueron los siguientes. En primer lugar, se intentó reestructurar la relación entre el capital y el trabajo asalariado en pos de incrementar la rentabilidad empresarial mediante una drástica caída del salario real y un incremento en la productividad laboral (Peralta Ramos, 2007: 165). A pocos meses del golpe, el salario real ya había caído más del 32%, pero la represión y la persecución impusieron un fuerte disciplinamiento de la clase obrera que, asesinando a los cuadros sindicales de base, eliminando los partidos políticos y persiguiendo las organizaciones sociales, eliminó de la escena política a los trabajadores. Así, durante este período no solo se produjo la caída del salario real, sino también existió un fuerte retroceso de los logros alcanzados en materia de derechos laborales, y el capital se apropió a sangre y fuego de los incrementos de la productividad laboral, que durante el período 1976-1983 tuvo un crecimiento anual acumulativo próximo al 5%. Es destacable que contrariamente a lo que argumentaba la ortodoxia económica, la presión inflacionaria no mostró tener relación con el salario real, ya que las presiones inflacionarias persistieron en el contexto, tanto de fuertes caídas del salario real, como de un feroz disciplinamiento de la clase obrera en conjunto.

En segundo lugar, se intentó armonizar el desarrollo entre los sectores agropecuarios e industriales, reordenando las condiciones de realización de las fracciones del capital que durante el período anterior condujeron al llamado empate hegemónico. Dicha reordenación se realizó mediante el desmantelamiento de la estructura de subsidios, políticas arancelarias y cambiarias que se utilizaban para proteger al sector industrial en desmedro del sector agropecuario. Se eliminaron las políticas cambiarias diferenciales del sector industrial, los créditos a las exportaciones de sectores intensivos en capital y los reintegros a las exportaciones, al tiempo que en el sector agropecuario se liberalizaron los precios de los productos, permitiendo así que se eleven. También se eliminaron los aranceles a las exportaciones agropecuarias y se quitó el tipo de cambio agropecuario que incidía en una menor cotización de las divisas. Este intento de reconstitución entre las fracciones del capital no logró consolidarse, de manera que no se consiguió armonizar las pujas entre las fracciones del capital. Los principales sectores industriales para mejorar sus ingresos recurrieron a prácticas de acumulación de stocks y al mercado negro, reavivando las tensiones inflacionarias (Peralta Ramos, 2006: 170).

Ante esta situación, la dictadura cívico-militar asumió la posición de que quitarle poder a los sectores industriales permitiría también reducir su capacidad de protección para fijar precios y acumular stocks. Por tal, hacia el año 1977 se adopta una medida que tendrá consecuencias de largo alcance para la economía argentina, realizando una reforma arancelaria que implicó una fuerte apertura económica y expuso a los productores internos de bienes transables a la competencia internacional. Este mecanismo implicó un cambio fuerte en las condiciones de validación de la reproducción del capital industrial en el mercado interno que repercutió en una desarticulación del entramado industrial y un intenso proceso de concentración y centralización del capital, en tanto la apertura tuvo un impacto muy negativo sobre las pequeñas y medianas empresas que se habían consolidado bajo el abrigo de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

Asimismo, cabe resaltar que estas medidas fueron en consonancia, no sólo con el objetivo de disciplinar a la fracción del capital industrial, también contribuyeron al objetivo de lograr el disciplinamiento de los trabajadores, ya que esto implicó un cambio abrupto en las condiciones de inserción laboral, produciendo un fuerte incremento de la desocupación, haciéndose evidente que este nuevo patrón de

acumulación, impuesto mediante prácticas represivas, poseyó como característica estructural la existencia de una sobrepoblación relativa de elevada magnitud³⁶.

Los intentos de desarticulación industrial no fueron aplicados en forma igualitaria al conjunto de los sectores, ya que existió un reducido grupo de actividades, esencialmente productoras de bienes intermedios y de capital intensivo, tales como productos químicos industriales, refinerías de petróleo, minerales no metálicos, hierro y acero y metales no ferrosos que permanecieron con una alta protección y una serie de subsidios durante todo el período, aspecto que condujo a una mayor concentración del poder económico sobre un núcleo reducido de capital intensivo del sector industrial, que por ser productor de bienes intermedios, tuvo la capacidad de fijar precios y que éstos se trasladan al conjunto de la economía.

Hacia el año 1978, el gobierno de facto como una medida *supuestamente* destinada a controlar la inercia inflacionaria, modificó la política cambiaria introduciendo la llamada *tablita cambiaria*, que era un mecanismo de devaluaciones programadas, en donde éstas eran menores que la inflación. El resultado fue que la llamada tablita garantizó un seguro de cambio para operaciones de divisas (especulativas, operaciones financieras) y que el sistema condujo a un fuerte proceso de apreciación cambiaria con importantes consecuencias sobre la desarticulación productiva y la desindustrialización.

En tercer lugar, se buscó generar una mayor concentración y centralización del capital, acrecentando el poder económico de un nuevo actor social: el capital financiero. Sobre este aspecto, el conjunto de medidas desarrolladas hacia el año 1977 implicó también una drástica reforma financiera que a términos generales condujo al desmantelamiento de la nacionalización de los depósitos bancarios mediante un proceso de descentralización de los mismos, la liberación de la tasa de interés y la promulgación de una nueva ley de entidades financieras (Ley Nº 21.526). Los objetivos perseguidos por la dictadura cívico-militar fueron generar un instrumento de control de la inflación al poner fin al crédito subsidiado, mientras que la reforma financiera, buscaba modificar las causas estructurales de la inflación, reestructurando la relación de fuerza entre las fracciones de capital, que implicó una intensa transferencia de ingresos al sector financiero, aumentando el grado de concentración en la economía y el poder económico y político del mismo (Peralta Ramos 2006: 171). Se llevó a cabo

³⁶ Sobrepoblación relativa en el sentido de Nun (1994).

una contracción de la oferta monetaria que condujo a un incremento de la tasa de interés interna, aspecto también impulsado por el alto endeudamiento de las empresas industriales y del sector público y por los elevados requisitos de liquidez del sistema financiero. Este incremento de la tasa de interés doméstica generó un *spreed* de considerable magnitud con la tasa de interés internacional y potenció una cuantiosa entrada de capitales en momentos en que los bancos internacionales presentaban un exceso de liquidez a partir de los llamados petrodólares. En este contexto, se produjo un aumento considerable de la deuda externa por parte del sector privado.

El eje gravitatorio del desarrollo industrial que se había llevado a cabo desde 1930 se trasladó hacia las fracciones del capital que contrajeron deuda externa para aprovechar el *spreed* de tasas de interés y validar rentas financieras, realizando con esos recursos colocaciones financieras en el mercado interno, tales como títulos, bonos, depósitos a plazo, con el propósito de valorizarlos y luego fugarlos al exterior. Durante este período, la fuga de capitales fue una característica común y estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo, pero este último no se constituyó como una forma de financiamiento de la inversión productiva, sino como un instrumento para obtener renta financiera, dado el diferencial de tasa de interés y cierta garantía cambiaria, característica que tomó Basualdo para asignarle al período como el de *valorización financiera* (Basualdo 2010 b).

Este patrón de acumulación lógicamente posee unas capacidades muy limitadas de converger hacia un mecanismo de regulación que de cierto tipo de estabilidad al comportamiento de largo plazo de las variables económicas y conduzca hacia algún tipo de estabilidad de las relaciones sociales, en tanto que, aparte de autoritario y represivo, no se sustenta sobre una expansión del entramado productivo y su consecuente expansión de los valores. Más bien, este patrón de acumulación estuvo caracterizado por una reducción del mercado interno de masas, dado el retroceso de la clase trabajadora y una muy limitada capacidad de expansión de la valorización del capital, habida cuenta la nueva forma institucional de la competencia internacional, como también, los marcos normativos aplicados sobre los aspectos monetarios, cambiarios y financieros.

La exacerbación de las actividades financieras características del período, en un contexto de no expansión de los valores, no hace más que potenciar la relación antagónica del reparto del producto social, no solo entre el capital y el trabajo, sino también entre las fracciones del capital. Es evidente que este patrón de acumulación

se mantuvo en tanto se pudo garantizar el flujo de ingreso de capitales que condujeron hacia una expansión geométrica y no sustentable de la deuda externa, pero tan pronto esto devino en inviable, dado el cambio del contexto internacional y su consecuente incremento de la tasa de interés, el mecanismo de valorización financiera no pudo sustentarse y alcanzó su ocaso.

Cabe aclarar que en pos de intentar salvaguardar los intereses del capital financiero, o más bien, aquellos sectores que decidieron apostar al juego de la valorización financiera, fueron rescatados hacia inicios de los 80' por el la dictadura cívico-militar mediante mecanismos de licuación de sus pasivos y la asunción por parte del Estado Nacional de una parte importante de la deuda externa contraída por ellos. Así, el gobierno inconstitucional y represor, decidió salvaguardar los intereses de la nación *socializando* al conjunto de la sociedad las pérdidas financieras, al tiempo que garantizó los mecanismos de expatriación de capital para la validación de las ganancias privadas del capital concentrado. Sobre este aspecto, es representativa la noción de Marx sobre el Estado, entendido como "*la forma bajo la que los individuos de una clase dominante hacen valer sus intereses comunes.*" (Marx y Engels, 1845/6: 14)

III.2.3. EL PATRÓN DE LA NO ACUMULACIÓN Y LA SUCCIÓN EXTERNA (1983-1990)

La llamada década de los 80' en la Argentina abarca el recorte temporal desde que finalizó la dictadura cívico-militar hacia 1983 y hasta el año 1990, que es justamente el año inmediatamente anterior al surgimiento del modelo de acumulación del período de la Convertibilidad.

Este período, en materia económica fue llamado como la *década perdida*, por ser un período en el cual se produjo una caída del producto per cápita, se presentaron fuertes tensiones en el plano interno con procesos hiperinflacionarios y donde las restricciones externas provocaron fuertes presiones al gobierno para servir los pagos de los intereses de la deuda externa, ahora principalmente pública, actuando en detrimento de cualquier iniciativa tendiente a mejorar las condiciones de vida del conjunto de la población e imposibilitando la utilización de recursos destinados para la ampliación de las capacidades productivas, es decir, tendientes a la expansión de los valores.

Hacia el año 1982, a partir del cambio producido por las políticas monetarias de la Reserva Federal de Estados Unidos y la crisis de la deuda desatada ante el default de México, la economía argentina experimentó un shock al

financiamiento externo que perduró toda la década, viéndose obligada a realizar ajustes profundos para hacer frente a los intereses de la deuda externa y sirviendo a los preceptos del capital financiero internacional. Esta deuda externa fue fruto de los continuos déficits públicos que incurrió el gobierno militar impuesto, como también por la estatización de una parte importante de la deuda privada, aspecto que anteriormente fue mencionado. A los efectos de dar una idea representativa de dichos desajustes, cabe aclarar que el déficit de la dictadura cívico-militar para los años 1980 y 1981 fue, en promedio, del 10% del PIB.

Ahora bien, dado los abultados déficits comerciales que la economía venía incurriendo en el período de valorización financiera (1976-1982), habida cuenta de las políticas de liberalización de importaciones y la existencia de un tipo de cambio apreciado, debieron implementarse fuertes modificaciones para generar, mediante superávits comerciales, las divisas necesarias para el pago de los servicios de la deuda externa y sus amortizaciones.

El alza de las tasas internacionales de interés redundó en un aumento considerable del gasto del Estado y en un déficit más pronunciado. Para evitar consecuencias macroeconómicas desestabilizadoras se intentó disminuir los gastos del gobierno no relacionados con el pago de intereses o incrementar los ingresos fiscales, esto es lo que Fanelli ha denominado como *el problema de la transferencia interna* (Fanelli et al., 1991), aunque teniendo en cuenta el fin último de dichos ajustes, convendría llamarlo como el *problema de la succión externa*.

La magnitud de las restricciones macroeconómicas determinaron la evolución económica durante el resto de la década, en donde estuvo fuertemente dominado por la fracción del capital vinculada a los acreedores internacionales, al menos hasta el año 1988, que el gobierno entró en cesación de pagos.

Cabe aclarar que la magnitud del excedente económico que debía realizarse para ser enviado al exterior no era para nada desdeñable, teniendo en cuenta que existía un contexto internacional en que se redujo al mínimo la posibilidad de financiamiento externo y/o la entrada de capitales. Entre 1981 y 1989, se transfirieron a los acreedores y al pago de la deuda 27 mil millones de dólares, que representa el 4% del PBI de todo el período (Wainer, 2010: 98).

Si la succión externa no posee alguna contraparte que canalice recursos hacia el interior de la economía, el resultado es el freno en la acumulación y la

actividad económica. La inversión neta para el período 1981-1989 fue negativa, a pesar de los subsidios e intentos de promoción industrial que se intentaron llevar a cabo (Wainer, 2010: 102). Los datos de la inversión neta negativa muestran que en el interior de la economía no se logró convertir una parte de la plusvalía en capital, por tal, no se produjo ni siquiera la llamada reproducción ampliada del capital productivo.

El problema de la succión externase intentó resolver mediante diversos mecanismos. Por un lado, mediante la caída de los salarios, que retrocedieron aproximadamente el 13% del PIB (Wainer, 2010: 98). Por otro lado, fueron utilizadas como variables de ajuste la inversión pública, la salud y la educación, de manera que en el intento de cumplir con los requerimientos de pago a los acreedores externos, es decir, a los bancos internacionales, se tomaron medidas fuertemente contractivas y con serias consecuencias para el largo plazo, tanto en materia económica como social.

Cabe aclarar que durante el período hubo intentos de reparar la situación adversa, tanto para el capital concentrado interno, como también para mejorar la situación de los trabajadores. Así, se tomaron medidas tendientes a generar mayores niveles de actividad, encaminar nuevamente un proceso de industrialización y mejorar relativamente la condición de los asalariados, pero todas ellas han terminado fracasando.

Sus fracasos se deben, por un lado, a las fuertes presiones que se recibieron por parte del capital financiero internacional, a través de sus interlocutores institucionales, es decir, el FMI y el Banco Mundial. Por otro lado, porque la imperiosa necesidad de financiamiento del sector público repercutió de manera directa sobre la posibilidad de inversión en infraestructura. Aunque cabe aclarar que, tal como Basualdo lo menciona, durante el período hubo un proceso de transferencias de recursos a los grandes grupos económicos del entramado industrial mediante la aplicación de mecanismos de promoción industrial. Pero estos mecanismos no lograron revertir la situación y el producto continuó estancado. Esto se dio porque dicha transferencia de recursos, aparte de las que ya existían desde la dictadura cívico-militar, siguieron destinándose hacia la valorización financiera y no a la ampliación de las capacidades productivas (Basualdo, 2010).

Estos hechos muestran que si bien el capital financiero logró imponer sus intereses al conjunto de la sociedad, esta hegemonía no estuvo exenta de presiones y tensiones con las fracciones del capital concentrado interno. De esta manera, el período se caracterizó por presentar fuertes desajustes y tensiones entre las distintas

fracciones del capital, en donde la trayectoria de los mismos ha influido de manera significativa sobre los objetivos de largo plazo.

La hegemonía del capital financiero se sostuvo hasta aproximadamente el año 1987, quedando el resto de las fracciones del capital en posiciones subalternas, de manera que hasta dicha época primaron los mecanismos de ajuste para garantizar los pagos externos, en detrimento de la actividad productiva, la inversión y el empleo.

Sobre el año 1987, si bien el capital financiero seguía teniendo una fuerte influencia sobre el gobierno, a través de los organismos internacionales de crédito, sus demandas se fueron morigerando al calor de los reclamos vinculados a los intereses del capital concentrado interno (Basualdo, 2011: 70). Situación que fue debilitando las posiciones de los acreedores internacionales hasta que en mayo de 1988, la Argentina estableció una moratoria y suspendió el pago de la deuda externa. Dicha decisión estuvo vinculada a las presiones recibidas por las fracciones del capital concentrado interno, que reclamaban otro tipo de usos para el excedente económico.

Luego de la moratoria, se hicieron presentes fuertes presiones a través de los organismos internacionales de crédito y a inicios de 1989, los bancos extranjeros iniciaron fuertes ataques especulativos sobre la moneda, en donde se desató un espiral hiperinflacionario que culminó con la renuncia del propio presidente de la Nación (Basualdo, 2011:71). Durante el año 1989 la inflación anual medida por el IPC fue del 3.079% y en 1990 de 2.313%

Como síntesis del período, puede decirse que la década de los ochenta estuvo dominada principalmente por la hegemonía del capital financiero internacional (bancos extranjeros) que en un contexto de elevadas tasas de interés y cierre del mercado de capitales para el país, implicó a la economía a realizar fuertes ajustes internos para garantizar el excedente económico que el capital financiero internacional reclamaba. La llamada *década perdida* tuvo repercusiones de considerable alcance en el largo plazo, ya que internamente ni siquiera se pudo realizar la reproducción ampliada del capital, en donde se fueron profundizando las tensiones y las disputas entre las fracciones del capital dominante que desembocaron en procesos hiperinflacionarios, inestabilidades económicas, políticas y sociales, con graves consecuencias para el futuro del país, y en particular para los trabajadores.

IV. EL MODELO DE ACUMULACIÓN DE LA CONVERTIBILIDAD (1991-2002)

En el capítulo IV se buscará dar explicaciones sobre el patrón de acumulación de la Convertibilidad (1991-2002), teniendo en cuenta las formas institucionales que se consolidaron y de cómo éstas incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia, produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital y dinámica económica.

Para el logro de dicho objetivo, en la primera sección se realizará un marco contextual de Argentina referente al momento en el que se consolidó el patrón de acumulación de la Convertibilidad.

En la segunda sección se realizará un recorrido general de las principales medidas adoptadas en el marco de las reformas estructurales y de estabilización, tales como: el proceso de privatizaciones, la aplicación de la convertibilidad de la moneda, y el proceso de apertura económica.

En la tercera sección, dada la centralidad de la tasa general de ganancia (TGG) para el análisis, se procederá a estimar la misma para el recorte temporal seleccionado. Para ello se presentará la metodología y las fuentes a utilizar. A continuación se planteará la discusión sobre la relevancia de estimar la TGG sobre la base de series valuadas a precios corrientes. Una vez ello, se procederá a estimar la correspondiente TGG para la economía argentina durante la Convertibilidad. Luego, sobre la base de la evolución de la validación general del capital, se buscará identificar subperíodos.

En la cuarta y quinta sección se procederá a analizar respectivamente el período de auge (1991-1997) y el de ocaso (1998-2002) del patrón de acumulación de la Convertibilidad, teniendo en cuenta las formas institucionales y de cómo estas formas institucionales particulares incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia (TGG), con particulares dinámicas de acumulación y vínculos externos. Una vez ello, se intentará encontrar las características generales y permanentes del patrón de acumulación de la Convertibilidad.

En la sexta sección se abordará cómo las formas institucionales que se consolidaron, junto con la propia dinámica de acumulación, produjeron y reprodujeron desequilibrios estructurales en los pagos externos, las formas de cómo estos desequilibrios fueron compensados transitoriamente y las consecuencias que conllevó dicho accionar en materia de dependencia financiera.

Por último, en la séptima sección, se tomará como base de discusión el año en que se desató la crisis del patrón de la Convertibilidad para abordar dos aspectos puntuales que en el presente trabajo se han discutido: la primera es referente a resaltar que no hay una determinación automática de alternancia sobre el tipo de cambio, sino que ello obedece a las tensiones y alianzas que se establezcan entre las fracciones y grupos de clase que ejerzan la hegemonía en cada período. En segundo lugar, con base a los cálculos de la TGG y teniendo en cuenta la fuerte devaluación que hubo hacia el año 2002, se retomará la discusión metodológica de estimar la TGG sobre series valuadas a precios corrientes y no a precios constantes, ya que las diferencias no son solo de nivel sino también de dirección de cambio.

IV.1. CONTEXTUALIZACIÓN

La economía argentina hacia fines de los 80' padecía innumerables problemas y desequilibrios. El escenario político y económico antes de iniciarse el período de la Convertibilidad puede calificarse de caótico. Específicamente, hacia el año 1989 comienzan a profundizarse fuertes desequilibrios económicos fruto de tensiones, disputas y condicionamientos de fracciones de capital, que condujo a una situación fiscal muy debilitada, una inflación crónica con dos brotes hiperinflacionarios, unos niveles mínimos de reservas y un creciente endeudamiento público a unos plazos y tasas que hacían insostenible tal situación.

Este hecho se conjugó con un escenario poco alentador para los intereses del capital ante la llegada próxima de un gobierno peronista, donde Carlos Saúl Menem había llegado a la presidencia sobre la base de un discurso en el que el denominado "salariazó" (aumento generalizado de los salarios) había sido una pieza fundamental. Como medida de disciplinamiento, el poder económico concentrado apeló a su poder de veto y capacidad de desestabilización ejerciendo presión para generar una huida generalizada de la moneda local hacia divisas internacionales. Fue entonces que la inflación se disparó, provocando el colapso de las finanzas públicas y una caída sistemática del poder adquisitivo del salario, el tipo de cambio nominal se devaluó sucesivamente y se generó un profundo debilitamiento de las instituciones públicas, todo ello en medio de un malestar social próximo al caos.

En ese cuadro de situación, Menem, una vez asumida la presidencia abandonó el discurso por el cual había llegado al cargo y propuso una reforma del Estado junto con un programa de estabilización en el marco del llamado *Consenso de Washington* (Williamson, 1990). Estas medidas fueron consolidando unas formas institucionales específicas durante el período, dando lugar a una particular dinámica de acumulación, cuyos límites y condicionantes se analizarán a través de la evolución de la tasa general de ganancia (TGG_m).

Conforme a lo planteado en el capítulo II, estos cambios normativos ocurridos a principios de la década de los 90' son el resultado de una dinámica social entre grupos y fracciones de clases para lograr la dominación política del aparato del Estado, que tal como es considerado por Poulatzas (1973), esta dominación suele estar compuesta por una alianza, en donde no sólo existen fracciones del capital dominantes, sino que también suele realizarse con otras clases o fracciones de clases, tales como algunos sectores de los trabajadores, los terratenientes y/o la aristocracia, según sea el

caso. En el período de la Convertibilidad, uno de los principales intelectuales orgánicos que llevara adelante, tanto la llamada Ley de Convertibilidad³⁷, como las reformas estructurales y de estabilización, fue el Ministro de Economía de la Nación, Domingo Cavallo, quien provenía de la Fundación Mediterránea que tal como remarca Boudiño, es una fundación bajo la égida de la empresa agroindustrial Arcor³⁸ que intenta representar los intereses del capital concentrado de los grupos económicos internos como de carácter universal (Boudiño, 2004: 196).

Ahora bien, el Ministro Domingo Cavallo en un pasado no muy lejano, hacia 1982, ocupó la presidencia del Banco Central de la República Argentina en un contexto en el que el patrón de acumulación de la valorización financiera se impuso a sangre y fuego mediante el terrorismo de Estado, tal como ha sido tratado en el acápite de antecedentes históricos. En su pasar por el Banco Central, Cavallo fue uno de los principales responsables de la llamada *estatización de la deuda privada*, que consistió en licuar los pasivos en divisas de grupos económicos concentrados para transferírseles al conjunto de la sociedad mediante el incremento de la deuda pública, al tiempo que también garantizó el cobro de los acreedores externos. El monto de estas transferencias acumuladas hasta el año 1983 por parte del Estado ascendió a 8.243 millones de dólares, el cual representaba el 57,8% de la deuda externa privada total (Basualdo, 2010 b: 191).

Sobre estos antecedentes no es sorprendente que el ministro de economía, Domingo Cavallo, vino a ser la expresión de la condensación de un bloque de poder en el que en esta situación se encontraba el capital concentrado interno (grupos económicos locales y conglomerados extranjeros) junto a los acreedores externos. Es decir, este bloque de poder se conformó entre deudores y acreedores de la deuda externa y vino a apaciguar las aguas de las desestabilizaciones económicas que se venían generando cuando algunas de estas fracciones de poder se veía excluida (Basualdo, 2011: 71). Tal como ha ocurrido hacia el año 1989 cuando luego de la moratoria del gobierno los bancos extranjeros solicitaron al gobierno nacional que reanudara los pagos -presiones del FMI mediante- e iniciaron ataques especulativos a la moneda nacional que desembocó en una crisis hiperinflacionaria que puso fin al propio gobierno constitucional de Raúl Alfonsín (1983-1989).

³⁷ Ley de Convertibilidad N° 23.928, sancionada el 27/3/1991 y promulgada el 31/3/91.

³⁸ Arcor S.A. es la empresa agroindustrial más grande de la Argentina.

Conformada la alianza entre fracciones de capital y condensada en la representación en el ministerio de economía por parte de Domingo Cavallo, se procedió rápidamente a impulsar una serie de medidas económicas de notables consecuencias para el sistema económico, las cuales estuvieron enmarcadas principalmente dentro del denominado Consenso de Washington (Williamson, 1990). Se propuso entonces una reforma estructural junto con un programa de estabilización, del cual se destacan, desde el punto de vista que concierne al presente trabajo de investigación, las siguientes políticas: una nueva política monetaria y cambiaria, la apertura comercial y la libre movilidad sobre los movimientos de capitales y un amplio y profundo proceso de privatizaciones de las empresas estatales.

IV.2. REFORMAS ESTRUCTURALES Y PLAN DE ESTABILIZACIÓN

IV.2.1. PRIVATIZACIONES

Dentro de las principales políticas implementadas durante el período, y en el marco del denominado Consenso de Washington, se produjo un intenso proceso de privatizaciones en donde el gobierno se desprendió, casi por completo, de las empresas públicas para transferírselas al sector privado, abriendo espacios de rentabilidad para este último en detrimento del patrimonio público. Diversas justificaciones se utilizaron al respecto, en donde una de las que más mella causó fue la constante y sistemática insistencia discursiva de considerar a *lo público* como burocrático e ineficiente y *lo privado* como eficiente, todo esto en el marco de contrarrevolución neoclásica que desde mediados de los 70' se conformó nuevamente como ortodoxia económica. Otro de los aspectos que sin duda colaboró a que se pueda llevar a cabo el proceso de privatizaciones es que una importante cantidad de empresas públicas atravesaban severas dificultades en cuanto a sus capacidades productivas, tanto en materia de cantidad y calidad de los servicios que prestaban, fruto del fuerte proceso de desinversión que se produjo en la década anterior y habida cuenta de las restricciones financieras por las que atravesó el Estado Nacional, aspectos que han sido mencionados en el capítulo III correspondiente a los antecedentes históricos.

La venta del patrimonio público se justificó también para lograr una reducción de las necesidades de financiamiento del Estado y las posibilidades que abría para reducir el endeudamiento externo mediante el cobro de una parte de las privatizaciones con títulos públicos.

La magnitud de este proceso privatizador fue de gran envergadura y abarcó casi a la totalidad de los sectores en donde el sector público tenía alguna participación en materia de producción de bienes o servicios, tales como las telefonías, aerolíneas, ferrocarriles, electricidad, puertos, correo, petróleo, gas, petroquímicas y siderurgia entre otros. Los fondos recibidos implicaron una reducción de la deuda pública o un aporte de divisas en efectivo para el sostenimiento de la política monetaria y cambiaria, tal como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro IV.1: Resultado financiero del programa de privatizaciones, 1990-2001 (en millones de U\$S).

Sector	Títulos				Total	
	Efectivo	Valor		Pasivos Transferidos	(1)+(2)+(4)	(1)+(3)+(4)
		Nominal	Mercado			
(1)	(2)	(3)	(4)	(1)+(2)+(4)	(1)+(3)+(4)	
Teléfonos	2.279	5.029	1.004	380	7.688	3.663
Aerolíneas	190	1.314	394	-	1.504	584
Electricidad	2.990	2.186	1.914	427	5.603	5.331
Puertos	13	-	-	-	13	13
Radio y Tv	14	-	-	-	14	14
Petróleo	9.039	1.271	1.080	2.800	13.110	12.919
Gas	1.164	3.082	1.120	947	5.193	3.231
Petroquímica	53	132	46	-	185	99
Astilleros	60	-	-	-	60	60
Siderurgia	143	42	23	-	185	166
Inmuebles	203	-	-	-	203	203
Otros	583	559	348	1.405	2.547	2.336
Totales	16.731	13.615	5.929	5.959	36.305	28.619

Fuente: Basualdo (2010 b) sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de FALCSO y del Ministerio de Economía de la Nación.

El proceso de privatizaciones y su vínculo con la posibilidad de reducción de la deuda pública fue consolidado mediante la firma del acuerdo del Plan Brady.³⁹ Aunque en realidad dicho acuerdo operó como un mecanismo sumamente favorable para los sectores privados adquirentes y en detrimento del conjunto de la sociedad, ya que el Gobierno Nacional aceptó como pago el aporte que realizaran con bonos del Gobierno Nacional, reconociéndoles el valor nominal de dichos títulos cuando en realidad valían en el mercado una cuantía considerablemente menor. Esto implicó que

³⁹ El Plan Brady fue diseñado en 1989 por Nicholas Brady, en ese entonces secretario del tesoro de Estados Unidos. El plan se conformó como una estrategia adoptada por el Gobierno de EEUU en pos de reestructurar la deuda que presentaban principalmente sus bancos comerciales con las economías latinoamericanas, que en el marco de la crisis de la deuda, implicó para dichas instituciones financieras un fuerte grado de exposición. El Plan contemplaba también un sistema de reestructuración de deudas para las economías latinoamericanas fuertemente endeudadas. Los resultados y las quitas efectivas realizadas han sido objeto de intensas y variadas críticas. Véase por ejemplo Rieznik (Rieznik, 1996).

el Estado reconoció títulos a valor nominal por 13.615 millones de dólares, cuando el valor en el mercado fue de 5.929 millones de dólares (Basualdo, 2010 b: 394-395), de manera que los inversores privados adquirieron un valor patrimonial de 36.305 millones de dólares desembolsando unos 28.619 millones de dólares. Como puede verse, la mera operación de compra de las empresas estatales por esta vía implicó para el capital privado una ganancia patrimonial mayor al 26%.⁴⁰

El proceso de privatizaciones también incidió fuertemente en el plano de la relación salarial, en tanto que conllevó a una fuerte reorganización productiva y también afectó al mercado laboral. Dicha reorganización comenzó antes de la efectiva privatización, ya que el gobierno inició un saneamiento patrimonial llevando a cabo un fuerte proceso de disminución de la planta de trabajadores mediante la aplicación de programas de retiros voluntarios financiados por organismos multilaterales de crédito, tales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, todo ello *a "los efectos de dejar a estas empresas públicas a <<punto caramelo>> para su privatización"* (Nahon, 2010, 114). La magnitud de los retiros voluntarios no fue nada desdeñable y alcanzó en el período de 1991-1993 en las seis empresas de mayor importancia a casi 61.000 trabajadores, tal como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Cuadro IV.2: Empresas de servicios públicos seleccionados. Evolución de la cantidad de retiros voluntarios: 1991-1993 (en valores absolutos)

Empresa	1991	1992	1993	Total
Gas del Estado	0	1.000	0	1.000
Segba	0	1.500	0	1.500
AyEE	0	2.450	1.720	4.170
Encotel	109	6.000	0	6.109
OSN	0	1.893	0	1.893
FFCC	12.327	25.981	8.000	46.308
Total	12.436	38.824	9.720	60.980

Fuente: Reforma de las Empresas Públicas. Préstamos banco Mundial 3292/AR. Informe de Avance. Año 1993, obtenido de Duarte (2001)

⁴⁰ Al respecto, también cabe aclarar que los valores patrimoniales de estas empresas han sido objeto de severas críticas, ya que se han visto fuertes maniobras que obraron para lograr una subvaluación, véase por ejemplo Verbitsky (1991: 214), Basualdo (2010 b: 395) y Nahon (2010: 112-115).

Asimismo, el proceso de reducción del empleo en las empresas siguió una vez privatizadas, en donde la reducción fue de aproximadamente 130.000 trabajadores (Ferrerres, 2010). Dada la magnitud de estos despidos y/o retiros voluntarios, lógicamente han tenido incidencia sobre la expansión del ejército industrial de reserva, en tanto estos nuevos desempleados, por lo general, no se encontraron con buenas oportunidades de inserción en otros ámbitos, aspecto que se desarrollará más adelante.

También, cabe aclarar que en los sectores privatizados ha operado una fuerte reorganización de la producción y se ha incorporado nueva tecnología con una mayor composición orgánica del capital que implicó una reducción de empleados por unidad de servicio. Este aspecto ha sido potenciado durante el período de la Convertibilidad, debido a que la apertura económica y el tipo de cambio sobrevaluado han incidido a que, en términos relativos, se hayan abaratado los bienes de capital, ya que una parte importante de éstos proceden del exterior. Así, pudo verse que mientras la productividad laboral se incrementó en forma exponencial, el empleo se redujo en términos absolutos (Duarte, 2001: 11).

En cuanto a quiénes fueron los principales adquirientes de las empresas privatizadas, cabe resaltar que en el proceso de privatizaciones se consolidó una alianza entre fracciones del capital que hasta entonces habían estado en constantes disputas y tensiones, tales como los sectores más poderosos de la economía argentina y los acreedores externos. Dicha alianza se materializó a través de la constitución de los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas, que incluyó a *grupos económicos locales* (que aportaron capacidad gerencial, administrativa, poder de lobby y conocimiento de la infraestructura nacional, dado que constituían el núcleo de la denominada *patria contratista*⁴¹); *bancos extranjeros y/o locales* (la mayoría se encontraba entre los principales acreedores del país); y las *empresas transnacionales* que eran principalmente operadores internacionales de los servicios públicos privatizados (Basualdo y Aspiazu, et al, 2002: 12-13).

El hecho de que las diferentes fracciones del capital concentrado hayan participado en la adquisición y el control de estos nuevos espacios de rentabilidad permite explicar que durante este período se haya garantizado una relativa estabilidad que en la década anterior no había podido lograrse y que había culminado con fuertes

⁴¹ La *patria contratista* hace alusión a aquellas fracciones de capital interno que han sido beneficiadas por parte de los gobiernos nacionales como contratistas del Estado, tanto en los suministros al Gobierno Nacional y empresas del Estado, como también en la construcción y ejecución de las obras públicas.

inestabilidades económicas -dos hiperinflaciones mediante-, políticas y sociales. De esta forma, ninguno de los grupos o fracciones del capital intentó utilizar su poder de veto y sus mecanismos de presión para frenar el proceso de desregulación y apertura económica que se estaba llevando a cabo.

Asimismo, cabe aclarar que una parte importante de las empresas privatizadas se corresponden con sectores no transables de la economía, vinculada a la prestación de los servicios públicos, por tal, el nuevo marco normativo de la apertura económica no provocó inconvenientes en estos sectores, al tiempo que el tipo de cambio sobrevaluado les permitió presentar rentabilidades elevadas en términos de moneda internacional.

IV.2.2. CONVERTIBILIDAD DE LA MONEDA

Desde el punto de vista de la forma institucional de la restricción monetaria se realizaron importantes cambios en materia monetaria y cambiaria. Estos se instrumentaron principalmente mediante dos leyes, a saber: la Ley de Convertibilidad de la moneda⁴² y una nueva Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.)⁴³.

La primera declaró la convertibilidad del peso (en ese entonces la moneda nacional era el Austral) con el dólar de los Estados Unidos de América a partir del 1 de abril de 1991, en una relación de un peso (en ese entonces 10.000 australes) por cada dólar, estando obligado el B.C.R.A. a vender las divisas necesarias que le sean requeridas y debiendo retirar de la circulación los pesos (australes) recibidos a cambio. Se estableció que las reservas de libre disponibilidad del B.C.R.A. en oro, divisas extranjeras, títulos públicos nacionales o extranjeros, debían ser equivalentes a, por lo menos, el 100% de la base monetaria. Estas medidas establecieron por ley una relación fija del tipo de cambio.⁴⁴ El objetivo de la paridad estipulada por ley, que según justificaciones del momento se debía al intento de brindar una mayor credibilidad a la política cambiaria al evitar posibles decisiones arbitrarias de las

⁴² Ley de convertibilidad N° 23.928, sancionada el 27/3/1991 y promulgada el 31/3/91.

⁴³ Carta Orgánica del BCRA., Ley N° 24.144 sancionada el 23/09/92 y promulgada parcialmente mediante los decretos N° 1860/92 y 1887/92.

⁴⁴ Debe remarcar que la política cambiaria y monetaria de la Convertibilidad, no necesariamente es enmarcable dentro del "*Consenso de Washington*", aunque tampoco lo contradice. En este sentido, tal política respeta todos los aspectos del enfoque Monetario de la Balanza de Pagos que, tal como dijo Dornbusch, "*es la base de la programación financiera que utiliza el F.M.I para realizar los programas de estabilización de las Balanzas de Pagos*" (Dornbusch, 1980: 29).

autoridades del BCRA de utilizar la devaluación como instrumento de política, en la práctica significó un seguro de cambio sumamente importante, tal como en lo próximo podrá verse.

Por otro lado, dado que las reservas de libre disponibilidad podían estar representadas por títulos, pero la norma no especificaba en qué cuantía, se introdujo como complemento el límite de títulos públicos nacionales en el total de activos elegibles como prenda común de la base monetaria, todo ello a fin de romper el financiamiento que obtenía el sector público con el B.C.R.A. para asistir sus déficits, aspecto que muchas veces fue cuestionado desde la ortodoxia económica como una de las principales causas de los desequilibrios de la economía. Los límites fueron en un principio del 10%.⁴⁵ Luego, en la nueva Carta Orgánica del BCRA, este límite pasó a ser hasta una tercera parte de las reservas de libre disponibilidad mantenidas como prenda común.⁴⁶ Ahora bien, esta política cambiaria, una vez arribado a los límites impuestos por la norma sobre la cantidad emitida de billetes y monedas, se poseyó un margen casi nulo para actuar en política monetaria, pasando a funcionar la restricción monetaria como una plena caja de conversión (currency boards).

La política definida en el plano monetario y cambiario ha tenido fuertes consecuencias para el conjunto del sistema económico en cuanto a sus implicancias y formas de regulación del patrón de acumulación. Tal es así, que el período durante el cual se mantuvo en vigencia dicha Ley es nombrado como el período de la Convertibilidad (1991-2001). Su importancia radica principalmente en que la convertibilidad tuvo un fuerte impacto, no sólo en la forma institucional de la restricción monetaria, sino también sobre otras formas institucionales tales como las formas de competencia inter-capitalista, el tipo de inserción de la economía dentro de la división internacional del trabajo y la relación salarial, entre otras.

El impacto sobre la forma institucional de la restricción monetaria es directo, ya que en realidad la Ley de Convertibilidad (y sus normas complementarias) no es más que la forma de expresión de esta forma institucional. Ahora bien, cabe aclarar diversos aspectos sobre la misma. En primer lugar, esta norma convirtió a la política monetaria en una mera regla técnica, sustentado en la caja de conversión que establece el criterio de expansión y/o contracción de la base monetaria en función del

⁴⁵ Art. 37 de la Ley de "Presupuesto Nacional de año 1.991" Nº 23.990.

⁴⁶ Aunque en las disposiciones transitorias, este concepto se fijó en un 20% durante la primera gestión del primer directorio del BCRA.

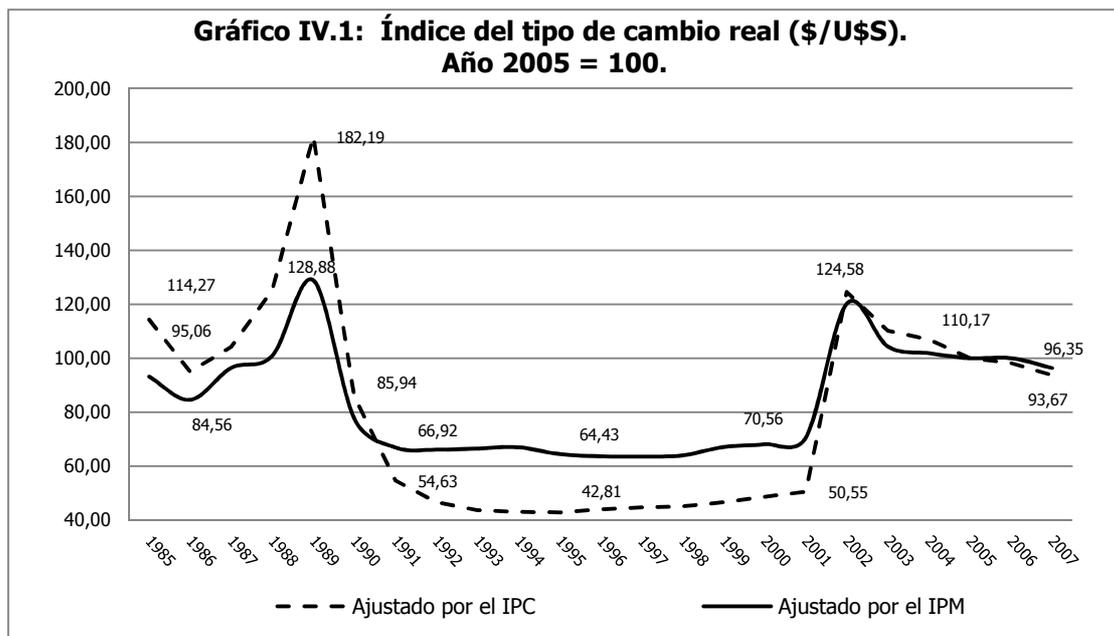
ingreso/salida de divisas. Así, la economía se volvió sumamente dependiente de los flujos de divisas para garantizar tanto los pagos internacionales, como también el grado de monetización de la economía.

En segundo lugar, una relación fija estipulada por ley implica una fuerte rigidez, ya que ante la necesidad de cambio de tal relación es el Poder Legislativo quién lo autoriza y no la autoridad del Banco Central. Pero la sola negociación o debate sobre su modificación implicaría una fuerte especulación cambiaria, por las expectativas de devaluación que se generarían, por tal, ni siquiera el debate político fue susceptible de ser llevado adelante por ser en sí mismo un mecanismo desestabilizador de dicha paridad. La propia Ley operó como un mecanismo del *no debate* y *no cuestionamiento* de tal relación, aún en situaciones en donde claramente podría haber sido conveniente su modificación, conforme el tipo de cambio real se fue apreciando y perjudicando la competitividad.

La otra cara de esta paridad fija es que garantizó un fuerte *seguro de cambio* que permitió trascender el plano de los valores internos, de manera que la circulación general del capital (D-M-D´) realizada en el espacio de valor interno pudo continuar hacia su plena metamorfosis, con su correspondiente conversión a divisas internacionales sin traba ni restricción alguna.

En tercer lugar, la Ley de la Convertibilidad fue llevada a cabo en el marco de un plan de estabilización de la moneda, en el cual uno de los principales instrumentos fue la utilización del tipo de cambio fijo como un ancla inflacionaria. El éxito de la estabilización ha sido inobjetable, tal como se verá más adelante en el acápite de la dinámica de comportamiento.

Si se tiene en cuenta que la paridad de la moneda se mantuvo fija, la estabilización paulatina en el nivel general de precios produjo un fuerte proceso de apreciación cambiaria que comprometió la competitividad de la economía, en donde el tipo de cambio real, medido en términos de pesos/dólares, se ubicó en niveles mínimos históricos (Hopenhayn, et al., 2002: 1). En el plano de valores, ello implica una revalorización del trabajo interno en términos del trabajo internacional, con fuertes consecuencias para aquellos sectores productores internos vinculados a la producción de bienes transables -importables y exportables- que no poseen fuertes ventajas comparativas en término de sus productividades.



IPC: índice de precios al consumidor; IPM= índice de precios mayoristas.

Fuente: Centro de Economía Internacional (C.E.I.) del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina.

Por otro lado, desde el punto de vista de las formas institucionales vinculadas a la competencia de las unidades económicas y la inserción de la economía dentro de la división del trabajo, las directrices del gobierno, ahora vinculadas hacia el paradigma del *Consenso de Washington*, avanzaron rápidamente hacia una fuerte desregulación de la economía y el retiro de los subsidios y beneficios que presentaban ciertos sectores industriales. A saber, la Ley de Emergencia Económica suspendió los regímenes de promoción industrial, regional y de exportaciones, y los subsidios y preferencias que beneficiaban a las manufacturas locales en las compras del Estado.⁴⁷ Esta medida intentó limitar el fuerte poder de un sector concentrado de burguesía nacional, principalmente abastecedora del mercado interno, que se había beneficiado a lo largo de las pasadas décadas de la protección arancelaria, subsidios y amplios contratos del Estado y que ha sido llamada la *patria contratista*. La medida intentó, según sus impulsores, promover la competencia a fin de controlar el poder que este sector ejercía sobre la economía, y en particular, sobre la formación de los precios.⁴⁸

⁴⁷ Ley 23.967, sancionada el 1/09/1989.

⁴⁸ Si bien las medidas de apertura económica del gobierno perjudicó a la llamada *patria contratista*, por otro lado las incluyó en los amplios procesos de privatizaciones, por tal, ello permite comprender que esta nueva situación no haya conducido a fuertes presiones, tensiones e intentos de estabilización por parte de esta fracción del capital.

IV.2.3. APERTURA ECONÓMICA

Otras de las medidas que tuvieron un fuerte impacto en la economía y en la dinámica de acumulación, fue el proceso general de apertura económica que se produjo durante el período, tanto en lo vinculado a los movimientos de capitales, como también sobre bienes y servicios.

En materia de movimientos de capitales se produjo una completa desregulación, permitiendo la libre entrada y salida de la economía, sin traba ni costo alguno. Esta normativa, claro está, no sólo permitió el acceso a los capitales del exterior (expatriados o externos) que tan reticentes estuvieron de ingresar a la economía durante el período anterior (1982-1990), sino que también brindó un seguro de salida a aquellos capitales que desearan ingresar, independientemente de la forma en que haya ingresado y el uso que se le haya dado.

Desde el punto de vista de la apertura comercial, se destaca no sólo la profundidad de la misma, sino también la celeridad con la que fue llevada a cabo, exponiendo a los sectores transables internos a la competencia internacional mediante shock. Esta medida fue tomada como una medida de disciplinamiento a los sectores productores de bienes transables internos, ya que al reducir los aranceles, redujo también el grado de monopolio de los mismos y las posibilidades de ajustes de precios que recurrentemente realizaban como mecanismos de presión y poder de veto a las políticas públicas de los gobiernos nacionales. Se retiraron los subsidios y beneficios que presentaban ciertos sectores industriales. A saber, la Ley de Emergencia Económica suspendió los regímenes de promoción industrial, regional y de exportaciones, y los subsidios y preferencias que beneficiaban a las manufacturas locales en las compras del Estado⁴⁹. Ya en mayo de 1990 habían sido eliminadas todas las restricciones cuantitativas al levantarse el requisito de consulta previa para las importaciones.⁵⁰ En materia arancelaria, en octubre de 1989 el arancel promedio se ubicó en el 26% y para fines de 1990 era del 17%. En marzo de 1991, mes anterior a la instauración de la llamada Ley de Convertibilidad, se introdujo una estructura arancelaria escalonada, con aranceles del 0% para materias primas, el 11% para

⁴⁹ Ley 23.967, sancionada el 1/09/1989.

⁵⁰ Salvo para el sector Automotriz.

insumos y un 22% para bienes manufacturados finales, cayendo el arancel promedio al 10%.⁵¹

A su vez, a lo largo del período se fue avanzando en el proceso de integración regional del Mercosur. Se fueron reduciendo gradualmente los impuestos para el intercambio intra-zona, y en 1994 se definió la estructura del arancel externo común a efectos de establecer una unión aduanera. Este sistema de tarifas aduaneras entró a regir en 1995 para una gran cantidad de artículos. Sin embargo los países fueron autorizados a establecer listas de productos (hasta 300) como excepciones al arancel común hasta comienzos del año 2001. Asimismo, se acordó dar un tratamiento particular al comercio de bienes en sectores como el siderúrgico, el azucarero y el automotor. Estos regímenes sectoriales siguieron siendo materia de discusión entre los miembros del Mercosur. En el caso de los bienes de capital, se estableció una convergencia lineal de los aranceles de los países al impuesto común: la igualación se completaría en seis años para la maquinaria convencional y en once para los productos de informática y telecomunicaciones.

Con respecto a las exportaciones, se eliminaron casi todos los derechos que gravaban a las ventas al exterior. A partir de 1991, sólo permaneció un impuesto sobre las exportaciones de algunos productos oleaginosos a una tasa de 6%. En cuanto a los mecanismos de incentivos a las exportaciones, hacia 1990 sólo permaneció un sistema de reembolsos de devolución del I.V.A. por valores comprendidos entre el 5 y 15% del valor de la venta al exterior, según el producto (Heyman, 2000:18).

⁵¹ Para el caso del sector automotriz, se estableció un régimen especial de importaciones, donde se definieron cupos (asignados mediante licitaciones sobre la alícuota del impuesto a abonar por la operación) para el ingreso de modelos no producidos en el país. Las empresas terminales fueron autorizadas a realizar importaciones de vehículos y partes con un arancel del 2% por un valor asociado con sus exportaciones programadas y los particulares podrían importar con un impuesto de 22% los modelos abastecidos por las terminales (Heyman, 2000:18).

IV.3. TASA GENERAL DE GANANCIA DURANTE LA CONVERTIBILIDAD

IV.3.1. LA CENTRALIDAD DE LA TGG EN EL SISTEMA ECONÓMICO

Cabe recordar que la TGG se la ha presentado en el capítulo II mediante la siguiente relación:

$$TGG = P/(C+V) \quad (II.8')$$

O alternativamente como:

$$TGG = P' * (1-O) \quad (II.9)$$

Donde:

TGG = tasa general de ganancia

P = plusvalía

C = capital constante

V= capital variable

P'= P/V, tasa de plusvalía

O= C/(C+V), composición orgánica del valor

El motivo por medio del cual se entiende importante analizar la evolución de la TGG se debe a que en economías capitalistas, el proceso de circulación de mercancías dominante (D-M-D') posee como objetivo principal la obtención y realización de plusvalías, y por tal, el ratio que mide el nivel medio de la rentabilidad del capital permite observar el estado de evolución del sistema económico en conjunto.

En la economía política marxista, la TGG adquiere una gran centralidad dado que la acumulación es seguida en función de las posibilidades que se tenga de valorización del capital, es decir, depende de la capacidad de fructificación de los capitales en general, en donde, tal como ya se ha manifestado, la evolución de la TGG es su mejor representante. Contextos en donde existe una caída de la TGG muestran que las condiciones están empeorando para el capital en general, de manera que las decisiones de vincular la plusvalía obtenida hacia la acumulación se pospondrán hasta horizontes más claros, e inversamente sucedería en perspectivas en que la TGG se muestra con una tendencia ascendente. La TGG representa para el sistema capitalista un termómetro que permite ver y comprender el estado de salud del sistema, cuyo objetivo, vale recordarlo, es la generación y apropiación del excedente económico bajo la forma de plusvalía. Evidentemente, a los efectos de analizar la dinámica económica,

el nivel de la TGG en sí no es relevante en el análisis, sino más bien su evolución a partir de la identificación de los factores estructurales que inciden en dicha evolución, en donde, tanto las formas institucionales específicas de cada modo de regulación, como las tensiones y vicisitudes entre clases y fracciones de clases que conducen a una particular forma de Estado adquieren suma relevancia imponiendo un determinado patrón de acumulación.

Mediante la evolución de la TGG, también es posible ver las contradicciones encerradas en el propio modo de producción capitalista, dado que muestra no sólo la existencia de una relación antagónica entre el capital y el trabajo, sino también permite observar cómo esta relación antagónica se tensiona o relaja con la propia dinámica del sistema y la acumulación del capital. De esta forma, en cada patrón de acumulación es posible analizar sus límites y condicionantes que se producen, en función de las tensiones que se ejercen sobre la propia TGG.

La producción de mercancías en el capitalismo está mediada por el objetivo de la obtención de plusvalía, por tal, aparte de la lógica del capital tendiente hacia la acumulación, posee una importancia radical el control del capitalista en el interior del proceso productivo. Esto le permite al capital controlar la forma de generación del excedente, presionando y/o conduciendo el proceso productivo para extraer el mayor plusvalor posible, ya sea mediante formas de plusvalor absoluto o relativo, aspectos que, tal como se ha visto en el capítulo II, poseen incidencia directa sobre la evolución de la TGG.

Si bien hasta ahora se ha expresado que la evolución de la TGG incide sobre una particular dinámica de acumulación del capital, también puede decirse lo contrario. Es decir, la evolución de la TGG, con sus tensiones y contradicciones, no es más que la expresión de una forma concreta en que se lleva a cabo la acumulación, en la cual esta última posee consecuencias directas sobre el conjunto del sistema económico, tales como el nivel de actividad, la evolución de la ocupación y las formas específicas de desenvolvimiento de los sectores productivos, entre otras cuestiones. La última afirmación no busca dar sólo la idea de circularidad del sistema, en donde la TGG incide sobre la acumulación, y a su vez, la acumulación incide sobre la TGG. Más bien, aquí el objetivo es destacar que la acumulación del capital está contenida en la misma expresión de la TGG, a la vez que es explicada, en parte, por ella. Comprender este aspecto es de suma relevancia, ya que permitirá despojarse de conceptos tales como la existencia de causalidades unidireccionales, que sin caer en el otro extremo

del relativismo puro, permitirá comprender la complejidad del proceso que se analiza en su forma sintética y totalizante, a partir de la expresión que destaca la forma de valorización del capital a través de su rentabilidad.

La imposibilidad de comprender esta síntesis hace que, por ejemplo, existan dos visiones diferenciadas para explicar las crisis y las depresiones del sistema económico capitalista dentro de la tradición de la economía política marxista. Ambas sostienen que las crisis son inherentes a la dinámica de acumulación del capitalismo, pero al no comprender que en la misma expresión de la TGG está contenida también la dinámica misma de acumulación, no pueden más que recurrir a mecanismos unidireccionales, tales como a que las crisis se deben a la caída de la TGG o a dificultades de valorización del capital o por la existencia de desproporcionalidades entre los departamentos de producción, crisis de realización.

Entre los defensores de las crisis por escasez de plusvalía o caída en la TGG se encuentra a Grossman (1979 b), Dobb (1937), Mattick (2013), Shaik (1996, 1996 b y 2013), entre otros, que ponen el acento en identificar aquellos factores que inciden en la evolución de la tasa de ganancia, es decir, en los cambios que se producen en la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital y la velocidad de rotación del capital, situando el análisis en el plano de la producción.

Las crisis de desproporcionalidad, o de realización, tuvo como adherentes principales a Lenin (1916), Rosa Luxemburgo (2007), Tugan Baranowsky (1915), Kautsky (1981), Sweezy (1942), Aglietta (1976), entre otros. Ellos ponen principal énfasis en que "*los capitalistas pueden hallarse incapacitados para vender las mercancías en sus valores*" (Sweezy Paul, 1942: 159), por ende, tienden a centrar el análisis en el mercado, el subconsumo, la deficiencia de la demanda efectiva y/o la inherente tendencia del sistema hacia un crecimiento desigual entre los sectores productivos. Sitúan su análisis en el plano de la circulación y/o distribución.

Las discusiones entre ambas posturas no son conducentes a puertos que clarifiquen las aguas, ya que ambas explicaciones, supuestamente contrarias y en disputa sobre las crisis dentro de la tradición marxista, no son más que formas concretas en que se manifiestan las crisis, las cuales se suceden cuando se detiene o relentiza el proceso de acumulación del capital, sobre la base de condiciones objetivas de producción y reproducción del sistema que se pone de manifiesto ante *la imposibilidad de validar la tasa de ganancia*.

Esta imposibilidad puede manifestarse algunas veces en forma directa, es decir, sobre una caída en la tasa de ganancia, caso en el cual la caída de la tasa de ganancia antecede a lo que sucede en la acumulación y el dinamismo del sistema. Pero otras veces, cuando la crisis se *manifiesta* como un *problema de realización* o *desproporcionalidad*, la evolución de la tasa de ganancia no anticipa necesariamente el desenvolvimiento del sistema económico. Claro está que ello no implica que la tasa de ganancia no siga siendo el objetivo central del capitalista y por tal, el motor del sistema.

IV.3.2. METODOLOGÍA Y FUENTES PARA ESTIMAR LA TASA GENERAL DE GANANCIA

IV.3.2.1. METODOLOGÍA GENERAL DE ESTIMACIÓN

Por desgracia no es posible realizar el cálculo de la TGG conforme las relaciones (II.8') y (II.9) expuestas en el capítulo II y que seguidamente se vuelven a presentar:

$$TGG = P/(C+V) \quad (II.8')$$

$$TGG = P' * (1-O) \quad (II.9)$$

Ello es debido a que las variables contenidas en dichas expresiones están expresadas en valores, que es una categoría abstracta no observable y mucho menos medible. Aun haciendo caso omiso de dicho inconveniente, y si se tomaran las categorías concretas tales como el trabajo concreto y los precios mercantiles en reemplazo de los valores – teniendo en cuenta los mecanismos de correspondencias entre estas categorías y sus formas de transformación- el Sistema de Cuentas Nacionales no brinda la información necesaria para completar plenamente dicha aproximación. Las limitaciones principales que se encuentran son variadas y se expondrán seguidamente.

En primer lugar, es sabido que las formas particulares en que se transforma la plusvalía son: la ganancia industrial, comercial y financiera, la renta, los recursos del Estado y los gastos realizados por las unidades productivas en aquellas actividades consideradas improductivas, es decir, que no son generadoras de valor, ni tampoco de plusvalía. Entre estas actividades pueden mencionarse las vinculadas al control productivo, las actividades de comercialización y marketing, y las vinculadas al acopio y la conservación de los valores de uso. Por no poseer disponibilidad de datos de los gastos realizados por las unidades productivas sobre estas actividades

improductivas, esta categoría no será tenida en cuenta en el cálculo de la TGG. El beneficio obtenido será entonces una aproximación de la plusvalía y si bien no se corresponde ni directa, ni íntegramente con ésta, se entiende que es un buen representante de la misma, tal como también ha sido contemplado por otros autores que han estimado la evolución de la rentabilidad como Glyn (1991) y Duménil y Lévi (2007), entre muchos otros.

En segundo lugar, el capital constante implica la totalidad de los medios de producción (capital fijo) y los insumos y materias primas (capital circulante), pero no se dispone de datos sobre el capital circulante, por tal, en el cálculo de la TGG el capital circulante no será tenido en cuenta.

En tercer lugar, el capital variable, entendido como el adelanto del capital total que se debe poner a disposición del trabajador para que los capitalistas puedan disponer del uso de la fuerza de trabajo, no se corresponde en sus categorías monetarias a la totalidad de salarios pagados, ya que habría que tener en cuenta la cantidad de veces que rota el salario dentro del período de producción y circulación de los bienes materiales. Esta periodización difiere sustancialmente entre actividades y no se dispone de datos para poder realizar dicho cálculo, por tal, en el stock de capital de la TGG no se podrá tener en cuenta como parte del capital adelantado por el capitalista la masa de dinero necesaria para que éste pueda disponer del uso de la mercancía *fuerza de trabajo*.

Por los inconvenientes recientemente mencionados se debe recurrir a una serie de transformaciones y aproximaciones que llevan a calcular una TGG diferente de la planteada inicialmente, pero que intenta reflejar su esencia. Esta tasa de ganancia será calculada sobre la base de series valuadas en categorías concretas (monetarias, físicas) y la información disponible por el Sistema de Cuentas Nacionales. Se llamará a esta nueva tasa como "*tasa general de ganancia sobre categorías monetarias*", en adelante TGG_m , la cual se mide como una relación entre las ganancias totales de la economía y el valor monetario del stock de capital. Diversos autores han estimado esta tasa de ganancia (TGG_m) y en el presente trabajo se utilizará una metodología similar a la utilizada por Glyn, et al. (1991), que no difiere sustancialmente de las variables utilizadas por Duménil y Lévi (2007), Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012).⁵²

⁵² Si bien no difiere sustancialmente de las variables seleccionadas, sí lo hace en cuanto al tipo de valuación que se utiliza, que implica diferencias muy pronunciadas, no solo cuantitativamente, sino también cualitativamente. En el presente trabajo de investigación se propone realizar la estimación de la

La relación de la TGG_m (en términos de unidades monetarias) que se analizará, será entonces la siguiente:

$$TGG_m = G/K \quad (IV.1)$$

Donde:

$G = ganancias netas anuales (incluidos los impuestos)$

$K = valor monetario del stock de capital.$

La relación (IV.1) es asimilable, en términos de valor a:

$$TGG_m = P/CF \quad (IV.2)$$

Donde:

$TG = tasa de ganancia$

$P = plusvalía$

$CF = capital fijo$

Operando sobre (IV.1) pueden obtenerse los determinantes estructurales de la TGG_m . Por ejemplo, si se multiplica y divide al segundo término de la expresión por el producto neto de la economía (YN), se obtiene la expresión (IV.3) en donde la TGG_m puede expresársela como el producto de la relación producto neto-capital (YN/K) y la participación de las ganancias en el producto neto (G/YN) o "cuota de ganancia", según Duménil y Lévi (2007).

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * (G/YN) \quad (IV.3)$$

Donde:

$YN/K = relación producto neto-capital$

$G/YN = participación de las ganancias (netas) en el producto neto$

Ahora bien, a los efectos de asociar y/o estimar dichas variables, por ejemplo, puede verse que en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) el PIB, calculado a precios de mercado, puede desagregárselo en Ganancias Netas (en términos del SCN sería el Excedente Neto de Explotación), Salarios y Amortizaciones.

TGG sobre la base de series monetarias a valores corrientes, mientras que el resto de las estimaciones en la Argentina (Michelena, 2009, Manzanelli, 2010 y 2012 e Iñigo Carrera, 2007) lo hacen a valores constantes. Las implicancias de esta diferencia metodológica se abordarán más adelante.

$$PIB = G + W + A \quad (IV.4)$$

Donde:

PIB = producto interno bruto a precios de mercado

G = ganancias netas, antes del pago de impuestos

W = masa salarial anual

A = amortizaciones anuales

Si a la magnitud del PIB a precios de mercado de la expresión (IV.4) se le descuenta la amortización anual (A), se obtiene el Producto Interno Neto a precios de mercado (PIN) o Ingreso Neto (YN), tal como se expresa seguidamente:

$$PIN = YN = G + W \quad (IV.5)$$

Donde:

G = ganancias netas, antes del pago de impuestos

W = masa salarial anual

A = amortizaciones

YN = ingreso neto a precios de mercado

Si a la relación (IV.5) se la divide a ambos miembros por *YN*, se arriba a las participaciones relativas de la distribución del ingreso:

$$1 = (G/YN) + (W/YN) \quad (IV.6)$$

Despejando el primer término del segundo miembro de la relación (IV.6), se arriba a:

$$G/YN = 1 - (W/YN) \quad (IV.7)$$

La expresión (IV.7), denominada *cuota de ganancia*, es justamente el segundo término de la relación (IV.3) y señala la participación de las ganancias sobre el total de riqueza generada en la economía (Dumènil y Lèvy, 2007: 45). También, mediante la relación (IV.7) puede verse fácilmente que la *cuota de ganancia* es justamente el complemento de la participación que tiene la retribución al trabajo sobre ese mismo producto social (W/YN).

Por otro lado, como:

$$W = w * L \quad (IV.8)$$

Donde:

w = costo salarial anual por ocupado

L = cantidad de ocupados

Sustituyendo (IV.8) en (IV.7), se obtiene:

$$G/YN = [1 - (w * L)/YN] \quad (IV.9)$$

Reordenando la expresión anterior, se llega a:

$$G/YN = [1 - w/(YN/L)] \quad (IV.9')$$

Por último, sustituyendo (IV.9') en (IV.3), se llega a:

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * \{1 - [w/(YN/L)]\} \quad (IV.10)$$

Así, por la relación (IV.10) se puede ver que la tasa general de ganancia sobre el stock del capital fijo (TGG_m) depende directamente de la relación producto neto-capital (YN/K) y la productividad laboral (YN/L), e inversamente del costo salarial anual (w).

Debe tenerse en cuenta que las ganancias (G) de la expresión (IV.10) hacen referencia a una ganancia neta de amortizaciones, pero antes del pago de impuestos, en donde las ganancias (G) se calculan mediante la diferencia entre el valor agregado neto (descontada la amortización) y lo remunerado al trabajo, por lo tanto, incluye también lo que luego le será extraído por el Estado en materia de impuestos. Este cálculo de rentabilidad expresado mediante (IV.10), tal como lo considera Michelena es *"útil para realizar un análisis estructural de la economía, ya que las variaciones en la tasa de rentabilidad estarán influidas principalmente por los cambios en la distribución del ingreso y en las variables técnicas que afectan a la producción"* (Michelena, 2009: 90).

Ahora bien, en el presente trabajo también se estimará el ratio que intenta arribar a la rentabilidad media que posee el capital una vez descontados los impuestos. Este ratio es de suma importancia para analizar la dinámica de acumulación en cada uno de los períodos, ya que remite a la rentabilidad media neta -de amortizaciones e impuestos- que efectivamente estarían recibiendo los capitales.

Si se tiene en cuenta que las ganancias (G) incluían los impuestos indirectos menos los subsidios a la explotación, entonces las ganancias netas de impuestos (G_{TN}) quedarían expresadas mediante la siguiente forma:

$$G_{TN} = G - T \quad (IV.11)$$

$$T = (T_i - S) \quad (IV.12)$$

Donde:

T = carga de impuestos indirectos, neta de subsidios y subvenciones a la actividad económica

$T_i = \text{impuestos indirectos}$
 $S = \text{subsidijs a las actividades econ3micas}$

En base a estas distinciones, entonces el ratio que mide la rentabilidad de los beneficios netos de impuestos y de amortizaciones sobre el stock de capital fijo, en adelante, *tasa general de ganancia neta de impuestos* (TGG_{TNm}) puede representarse mediante la siguiente expresi3n:

$$TGG_{TNm} = (G - T)/K = G_{TN}/K \quad (IV.13)$$

Repitiendo en (IV.13) el procedimiento realizado para obtener los determinantes estructurales de la TGG_m , puede obtenerse tambi3n los determinantes estructurales de la TGG_{TNm} . Para ello, el primer paso es multiplicar y dividir el segundo miembro de la expresi3n (IV.13) por el ingreso neto a precios de mercado (YN), arribando as3 a:

$$TGG_{TNm} = (YN/K) * (G_{TN}/YN) \quad (IV.13')$$

Si se sustituye (IV.11) en (IV.5) se llega a:

$$PIN = YN = G_{TN} + T + W \quad (IV.14)$$

Si a la relaci3n (IV.14) se la divide a ambos miembros por YN , se llega a las participaciones relativas de la distribuci3n del ingreso, pero ahora teniendo en cuenta la estructura tributaria:

$$1 = (G_{TN}/YN) + (T/YN) + (W/YN) \quad (IV.15)$$

Despejando el primer t3rmino del segundo miembro de la relaci3n (IV.15), es posible llegar a la participaci3n relativa de las ganancias en el ingreso neto, es decir, a la *cuota de ganancia neta de impuestos y amortizaciones*:

$$G_{TN}/YN = 1 - (T/YN) - (W/YN) \quad (IV.16)$$

Ahora bien, la expresi3n (IV.16) es el segundo t3rmino de la relaci3n (IV.13') y se3ala la participaci3n de las ganancias (netas de impuestos) sobre el total de riqueza generada en la econom3a. Mediante la relaci3n (IV.16), puede verse que la cuota de ganancia neta (G_{TN}/YN) es el complemento de la participaci3n del trabajo y los impuestos en forma conjunta $[(T + W)/YN]$.

Sustituyendo (IV.8) en (IV.16) se arriba a:

$$G_{TN}/YN = 1 - (T/YN) - (L * w/YN) \quad (IV.16)$$

Reordenando:

$$G_{TN}/YN = 1 - (T/YN) - [(w/(YN/L))] \quad (IV.16')$$

Por último, sustituyendo (IV.16') en (IV.13), se llega a:

$$TGG_{TN} = (YN/K) * \{1 - (T/YN) - [(w/(YN/L))]\} \quad (IV.17)$$

Por la relación (IV.17) puede observarse que la tasa general de ganancia neta de impuestos sobre el stock del capital fijo (TGG_{TN}) depende directamente de la relación producto neto-capital (YN/K) y la productividad laboral (YN/L), e inversamente del costo salarial anual (w) y de la participación de los impuestos en el producto neto (T/YN), es decir, del peso que poseen los impuestos (indirectos), que como parte del excedente económico acaparan parte del producto social general.

La comparación de las tasas de ganancia expuestas en las relaciones (IV.10) y (IV.17) permitirá analizar, cómo los cambios en la estructura tributaria y la presión impositiva inciden sobre la valorización del capital y la dinámica de acumulación, aportando hacia la mayor comprensión de las formas específicas en las que se produjo la validación del capital en cada período, de manera que es posible avanzar hacia una mayor comprensión de los límites y condicionantes de cada patrón de acumulación.

IV.3.2.2. DEBATE SOBRE LA VALUACIÓN DE LAS SERIES: PRECIOS CORRIENTES VS. PRECIOS CONSTANTES

Un aspecto que adquiere suma relevancia en el presente trabajo es el tipo de valuación de precios que se tomará para estimar las correspondientes tasas de ganancias (TGG_m y TGG_{TNm}). Diversos autores han estimado la TGG para comprender y explicar las dinámicas del sistema económico. Lo han realizado para economías centrales como Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón autores como Shaikh (1983) y Duménill y Lévy (2002), Brenner (2009) e Iñigo Carreras (2013), entre otros. Mientras que estimaciones de la TGG para la economía argentina lo han realizado Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012).

Todas las estimaciones de la TGG_m realizadas para el caso de la economía argentina han utilizado series valuadas a precios constantes, mientras que en la presente investigación se sostiene que la TGG_m debe estimarse sobre la base de series monetarias valuadas a precios corrientes (o a valores nominales). Las diferencias entre estas valuaciones son de gran importancia, sobre todo en economías periféricas y dependientes, que poseen un relativo retraso en el desarrollo de las fuerzas

productivas y que suelen poseer problemas en sus balanzas de pagos y alteraciones en los tipos de cambio.

Podrá mostrarse que en determinadas situaciones, sobre todo en momentos de crisis y bajo fuertes alteraciones en los precios relativos, los cálculos sobre la evolución de la TGG pueden arrojar diferencias considerables dependiendo si ésta ha sido calculada sobre la base de series valuadas a precios corrientes o constantes. Dichas diferencias no sólo son de nivel, sino que también hacen referencia a la dirección del cambio, por tal, no es un tema en absoluto desdeñable.

Entre estas dos formas de estimar la TGG_m es evidente que lo relevante para el capitalista y para la dinámica del sistema, es la tasa de rentabilidad que se obtiene según los precios establecidos en cada momento y no según los precios de algún otro período de referencia, que tal vez nada tenga que ver con las formas en que se realiza la validación social de los trabajos privados en el período que se está analizando.

Al estimar la TGG_m utilizando series a valores monetarios constantes, todos los autores se han abocado a medir los cambios en las variables reales, pero al realizar este tratamiento han dejado de lado los efectos que producen los cambios en los precios, que como es sabido, son expresiones exteriores del valor. Claro está, que los precios de mercado, mediados por el proceso de transformación de valores a precios, pueden expresar tanto relaciones de equivalencias (si los precios de mercado se corresponden con los precios de producción), o directamente pueden expresar un proceso de transferencia desigual de valores entre compradores y vendedores, pero lo importante es comprender que detrás de los cambios de precios, en realidad pueden estar habiendo cambios en los valores y/o en las transferencias de los valores, y por ende, puede afectar a la evolución de la TGG_m .

Al calcular la TGG_m sobre series valuadas a precios constantes, no son contempladas las modificaciones que ocurran en los valores y/o en transferencias de valores, los cuales se expresan exteriormente a través de cambios en los precios de mercado. Lo paradójico es que dicho aspecto, omitido en los cálculos de la TGG_m sobre la base de series valuadas a precios constantes, adquiere suma relevancia en economías como la argentina, en donde han existido fuertes alteraciones en los precios relativos, y también es más que conocido que una buena parte de la disputa del reparto del producto social entre las fracciones del capital y/o entre el capital y el

trabajo se ha dirimido en el plano de ajustes de precios, desatando importantes procesos hiperinflacionarios (Peralta Ramos, 2007 y Basualdo, 2010 b).

Ni bien se considera la existencia de países en donde en cada uno operan diferentes espacios de valor (el nacional y el internacional), tal como Astarita (2010) lo ha planteado y fue abordado en el capítulo II de la presente investigación, resulta evidente que alteraciones en los tipos de cambio producen alteraciones en las relaciones de ambos espacios de valor, pero que los cálculos de la TGG_m a precios constantes no pueden captar, por tal, tampoco pueden captar las alteraciones efectivas, vía precios, que se producen en la rentabilidad de la economía.

Resulta sorprendente ver que todos los estudios antes mencionados, en los que se intenta analizar las dinámicas de acumulación de diferentes economías con herramientas teóricas provenientes de la economía política marxista (en sus diferentes variantes), no suelen darle importancia a los precios y al dinero, salvo contadas excepciones.⁵³ Esta desatención implica, implícita o explícitamente, que el plano monetario y el plano real de la economía corren por vías separadas, en donde el primero no posee incidencia sobre el segundo, tal como es concebido por la escuela neoclásica, y particularmente su ortodoxia, el monetarismo. Pero este tratamiento es completamente contrario a la teoría marxista, en donde no existe escisión entre lo real y lo monetario, sino más bien que ambos son parte de un mismo proceso que se inicia con la mercancía y su generalización como forma de organización de la sociedad, dando lugar a la génesis del dinero, a la expresión monetaria (externa) del valor, a las transformaciones que sobre ella existen conforme se reduce el nivel de abstracción y a la transformación del dinero en capital. Los precios, como expresión monetaria del valor, no son sólo un mero símbolo intrascendente. Son la forma exterior en que se expresa una categoría social, el valor (Marx, 1986). A partir de los precios pueden comprenderse, por un lado, las validaciones sociales de los trabajos privados y la realización del capital. Pero también mediante ellos es posible comprender las transferencias de valores que se realizan entre fracciones del capital, según el grado

⁵³ Una de las excepciones puede encontrarse en Shaikh (2006), en particular, tanto en el tratamiento que realiza sobre el comercio exterior y la crítica que realiza a las ventajas comparativas de Ricardo, como también en las dinámicas diferenciales de los países entre los considerados desarrollados y subdesarrollados y en la conceptualización de los determinantes estructurales del tipo de cambio. Sobre este último aspecto es relevante el aporte que luego realiza Astarita (2010), que retomando algunas posiciones de Shaikh, las discute y las trasciende, particularmente en lo referente a integrar el tipo de cambio y sus alteraciones dentro de la teoría del valor trabajo, como también en la discusión sobre la dinámica del comercio exterior y los movimientos de capitales entre los países desarrollados y subdesarrollados. Aspectos abordados en el capítulo II de la presente investigación.

de monopolio, y permiten comprender el proceso de valorización o desvalorización de trabajos concretos. Estos aspectos hacen que sea insoslayable tener en cuenta las variaciones de los precios, ya sea por las tensiones inflacionarias, como por las alteraciones en los precios relativos que se generan por fuertes modificaciones del tipo de cambio, por ejemplo.

Algunos autores, tal como ha sido mencionado por Michelena (2009), entienden que para el caso de la economía argentina sería importante utilizar las series valuadas a precios corrientes, aunque sin explicar por qué. Aun así, este mismo autor, luego justifica la utilización de series a valores constantes con el argumento de que "*cálculos similares para la tasa de ganancia de la economía de Estados Unidos han arrojado desviaciones pequeñas entre ambos indicadores*" (Michelena, 2009: 89), sin indicar cuáles fueron esos cálculos similares. Ahora bien, en el caso que existieran estas similitudes, ello puede obedecer a lo que se denomina un *problema de muestra*, dadas ciertas características específicas y temporales de la economía norteamericana. Pero dicha similitud no necesariamente es extrapolable a todas las economías y para todos los períodos, menos aún al tratarse de economías como la argentina, que han sufrido fuertes alteraciones en los precios relativos y fuertes inestabilidades en sus monedas, tanto en términos de sus relaciones de cambio, como en cuanto a los procesos inflacionarios que han padecido.

Es conocido el incremento que se produce en la tasa de plusvalía ante una devaluación de la moneda, que implica una transferencia de ingresos del trabajador al capitalista y a partir de ello es habitual considerar que la devaluación conduce a una mayor tasa de ganancia.⁵⁴ Pero si tomamos la teoría marxista, la evolución de la tasa de ganancia no depende sólo de la tasa de plusvalía, sino también de la composición orgánica del capital, entre otros factores.

En economías subdesarrolladas como la argentina, donde una importante proporción de sus medios de producción procede de la importación, por ejemplo, una devaluación de la moneda no sólo hace caer el salario real (y elevar la tasa de plusvalía), sino también incrementa el precio relativo de los bienes de capital, a través del cambio que se produce en la relación de equivalencia entre los espacios de valor (interno e internacional). De esta forma, al incrementarse en términos relativos los

⁵⁴ Esta extrapolación entre devaluación y el incremento de la tasa de ganancia de la economía es moneda común para muchos autores, entre los que se encuentran Gigliani (2012), Féliz y López (2012), Wainer (2010), Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012), entre otros.

valores internacionales, se incrementan los precios relativos de los bienes de capital importados y ello equivale a un incremento en la composición orgánica del capital en términos de los valores definidos en el plano interno.

Por tal, la consideración de una relación directa entre la devaluación y el incremento en la tasa de ganancia es al menos apresurada, ya que la dirección y magnitud de cambio en la tasa de ganancia no puede determinarse a priori y dependerá de cómo se modifiquen los factores de los que depende. ¿Puede ser mayor el efecto que provoca el incremento en la composición orgánica del capital del que genera el aumento en la tasa de plusvalía? Sobre este aspecto es interesante remitirse a Marx (1994)⁵⁵, cuando desarrolló la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, mostrando que incrementos sucesivos y constantes en la composición orgánica del capital necesitan incrementos sucesivos pero crecientes en la tasa de plusvalía (ver cuadro II.I del capítulo II).⁵⁶ Si la devaluación produce incrementos en la composición orgánica del capital, entonces es plausible que sean necesarios importantes incrementos en la tasa de plusvalía para que la tasa de ganancia se mantenga.

IV.3.2.3. FUENTES Y TRATAMIENTOS SOBRE LAS VARIABLES

En este apartado se propone explicitar las fuentes utilizadas y desarrollar los abordajes que fueron necesarios para realizar las estimaciones de las tasas generales de ganancia propuestas mediante las relaciones (IV.10) y (IV.17) que seguidamente se vuelven a explicitar:

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * \{1 - [w/(YN/L)]\} \quad (IV.10)$$

$$TGG_{TNm} = (YN/K) * \{1 - (T/YN) - [(w/(YN/L))]\} \quad (IV.17)$$

Para estimar el Ingreso Neto (YN), ausente en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), se aplicó una metodología sugerida por Manzanelli (2010). Dada la definición del PIB y el YN presentes en las relaciones (IV.4) y (IV.5), se le restó al primero la amortización del capital (A) para así llegar al segundo. La serie utilizada del PIB_{pm} es la elaborada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

$$PIB = G + W + A \quad (IV.4)$$

⁵⁵ Específicamente el Capítulo XIII del Libro III de El Capital, pp. 269-295.

⁵⁶ Sobre dicho aspecto ver el Cuadro II.1 del capítulo II. de la presente investigación.

$$YN = PIN = G + W \quad (IV.5)$$

La amortización del capital (A) es un dato faltante el cual también ha sido necesario estimar. Tomando las series del stock de capital, se calculó la inversión neta de cada período (IN_{corr}), la cual surge como la diferencia entre el stock de capital de un período con el inmediatamente anterior. Al tomar las series del stock de capital a precios corrientes, la diferencia no puede realizarse directamente, ya que cada año posee valuaciones de precios diferentes y, por ejemplo, se estaría sobrevaluando dicha inversión en períodos de alta inflación. Para sortear dicho inconveniente se optó por tomar la variación del stock de capital a precios constantes, es decir, se tomó la inversión neta real $IN_{(const, t)}$ y a ésta se la multiplicó por el índice de precios implícitos del stock de capital, permitiendo llevar el componente real a los precios corrientes del año considerado.

$$IN_{(const, t)} = K_{(const, t)} - K_{(const, t-1)} \quad (IV.18)$$

$$IN_{(corr, t)} = IN_{(const, t)} * IPI_{(K; t)} \quad (IV.19)$$

Donde:

$IN_{(const, t)}$ = inversión neta a precios constantes en el período t

$K_{(const; t)}$ = stock de capital al final del período (t) a precios constantes

$K_{(const; t-1)}$ = stock de capital al final del período ($t-1$) a precios constantes

$IN_{(corr; t)}$ = inversión neta a precios corrientes en el período t

$IPI_{(k; t)}$ = índice de precios implícitos del stock de capital desde el año base al período t

Para los datos del stock de capital a valores corrientes y constantes, se ha tomado las series del Stock de Capital a precios constantes y corrientes publicada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) del INDEC. Sobre la base de dicha serie, para tomar sólo el stock de Capital Fijo perteneciente a la actividad productiva privada, se le descontó al stock de capital total el stock de capital público y el perteneciente a la construcción residencial privada.

La amortización en cada año se calculó haciendo la diferencia entre la Inversión Bruta Interna Fija a precios corrientes (IBIF) y la Inversión Neta recién calculada (IN_{corr}), tomando las series de IBIF a valores corrientes publicadas por la DNCN del INDEC.

$$A = IBIF_{(corr, t)} - IN_{(corr; t)} \quad (IV.20)$$

Donde:

$A =$ amortización a valores corrientes

$IBIF_{(corr,t)} =$ inversión bruta interna fija a valores corrientes del período t

Una vez obtenida la amortización referente a cada período, basta aplicar la definición de ingreso neto enunciada en la expresión (IV.5), de manera que:

$$YN = PIB - A \quad (IV.21)$$

Sustituyendo en (IV.21) la relación (IV.20), el Ingreso Neto en cada año, queda expresado como:

$$YN = PIB - IBIF + IN \quad (IV.22)$$

Habiendo podido arribar al YN y dividiendo este valor por el stock del capital del año en cuestión (K), puede obtenerse la relación producto neto-capital (YN/K) que es justamente el primer término de la relación de la TGG_m expresada en (IV.10).

En cuanto al segundo término de la relación (IV.10), que representa la participación de las ganancias en el ingreso neto generado (G/YN) o "*cuota de ganancia*", se sabe que por la expresión (IV.9') ésta depende del costo salarial anual por ocupado (w), del ingreso neto (YN) y de la cantidad de ocupados durante el período considerado (L).

$$G/YN = [1 - w/(YN/L)] \quad (IV.9')$$

El costo salarial anual por empleado (w) resulta del cociente entre la masa salarial total (W) y la cantidad total de empleados (L), ambas variables estimadas por Graña J. M. y Kennedy D. (2008): *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006*. Documento de Trabajo N° 12, CEPED, UBA.

Para el cálculo de la tasa general de ganancia neta de impuestos (TGG_{TNm}) establecida en la relación (IV.17) se hizo necesario, aparte de las magnitudes mencionadas para estimar la TGG_m, calcular la participación de los impuestos netos de subsidios sobre el YN (T/YN). La cuantía de los impuestos netos de subsidios se obtuvo de la diferencia entre los recursos tributarios totales recaudados por el Estado Nacional y las transferencias corrientes realizadas al sector privado. Ambas series han sido extraídas de Información Económica al Día, suministrada por la Dirección Nacional de

Política Macroeconómica del Ministerio de Economía.⁵⁷ Cabe aclarar que estos datos, a diferencia del resto de las series con las que se trabajó, están disponibles desde el año 1993 y que por cambios de metodología y carencias de homogeneidad sobre la forma en que se presentan los datos, se entiende que no es lícito empalmar la serie con otras anteriores, ya que ello se manifestaría mediante un salto cuantitativo que no obedece más que a cambios metodológicos, pero que nada tienen que ver con cambios en lo que efectivamente ocurrió en la economía. Por dicho inconveniente, la serie de la TGG_{TNm} será calculada para el período (1993-2003), mientras que la TGG_m se calculará para el período (1991-2003)⁵⁸.

⁵⁷ Información disponible en la página web: <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> . Fecha de obtención de los datos: 20/04/2015.

⁵⁸ Si bien el período de la Convertibilidad llega hasta fines del año 2001/2002, las TGG se calcularán hasta el año 2003, dado que durante el período de la crisis del modelo de acumulación de la Convertibilidad, permitirá vislumbrar el efecto que generó sobre la rentabilidad la mega-devaluación realizada hacia el año 2002 y pondrá en evidencia las fuertes diferencias que existen con otras estimaciones realizadas en Argentina sobre la base de series valuadas a precios constantes.

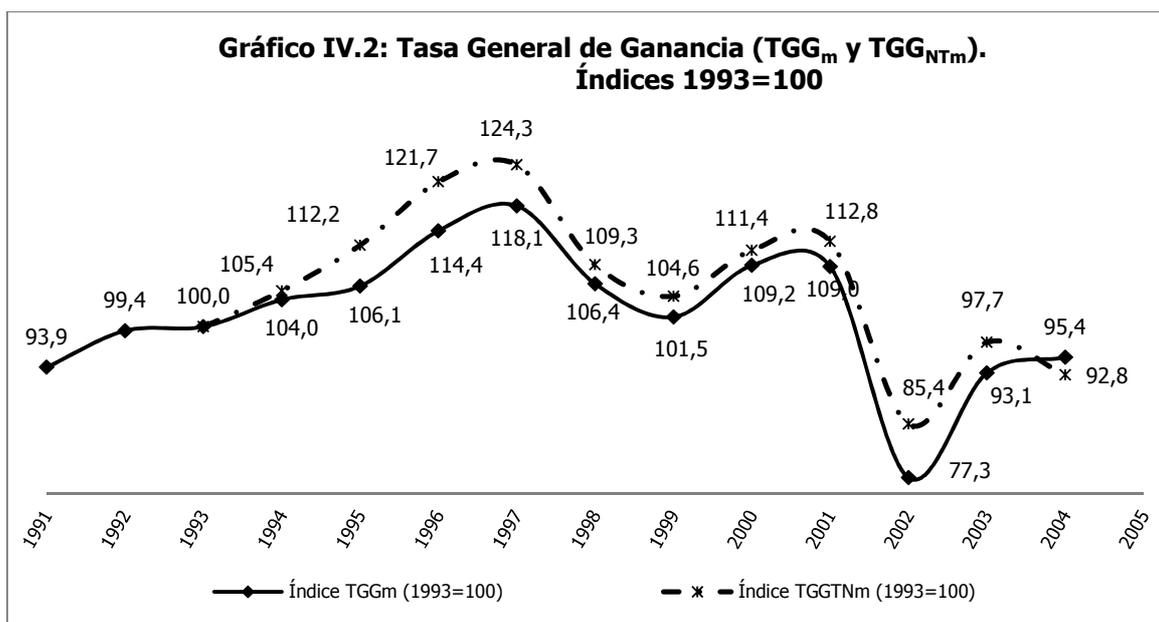
IV.4. ESTIMACIÓN DE LA TASA GENERAL DE GANANCIA (TGG_m Y TGG_{NTM}) Y PERIODIZACIÓN DENTRO DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN DE LA CONVERTIBILIDAD.

En base a las fuentes y los mecanismos explicitados en el apartado anterior, se procedió a estimar en Argentina la TGG_m para el período 1991-2003 y la TGG_{TN} para el período 1993-2003 por disponibilidad de datos. Sobre esta base, dado que lo relevante no es el nivel en sí, sino la evolución de la misma, se elaboró un índice con base 1991=100, el cual se expone en el siguiente gráfico (Gráfico IV.2).

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * \{1 - [w/(YN/L)]\} \quad (IV.10)$$

$$TGG_{TNm} = (YN/K) * \{1 - (T/YN) - [(w/(YN/L))]\} \quad (IV.17)$$

De las estimaciones que se presentan en el cuadro IV.3, es posible observar, en primer lugar, cómo el período de la Convertibilidad (1991-2002) posee, según la dinámica de la rentabilidad del capital, etapas claramente diferenciadas, tales como: el período de *auge* (1991-1997), el período del *ocaso* (1997-2001) y la *crisis* (2002), entendida ésta como ruptura del propio modelo de acumulación.



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.3: Estimación de la TGG (TGG_m y TGG_{NTm}), 1991-2004

Año	Índice TGG_m (1993=100)	Índice TGG_{NTm} (1993=100)
1991	93,9	
1992	99,4	
1993	100,0	100,0
1994	104,0	105,4
1995	106,1	112,2
1996	114,4	121,7
1997	118,1	124,3
1998	106,4	109,3
1999	101,5	104,6
2000	109,2	111,4
2001	109,0	112,8
2002	77,3	85,4
2003	93,1	97,7
2004	95,4	92,8

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

La etapa de auge abarca el período comprendido entre 1991-1997 y tal como su nombre lo indica, es el período donde se aprecia la fase ascendente y de expansión en la rentabilidad del capital. Sobre la TGG_m , el índice pasó de 93,9 en 1991 a 124,3 en 1997, año de mayor nivel del índice. Para el caso de la TGG_{TNm} la situación no es muy diferente y si bien se pierde los primeros años (1991 y 1992), es evidente que desde el año 1993 muestra una clara tendencia a ir incrementándose. El mayor crecimiento relativo de la TGG_{TNm} con respecto a la TGG_m muestra que durante el período, el peso de los impuestos, si bien incidió a que la rentabilidad neta de impuestos crezca a una tasa un poco menor, cabe destacar que en ningún momento incidió lo suficiente como para generar cambios de tendencia entre la TGG_m y la TGG_{TNm} . Un aspecto que llama la atención es que las TGG muestran un punto máximo hacia el año 1997 y que ya en el año 1998 las TGG comienzan a declinar, justamente cuando se produjo el mayor nivel de actividad económica del período y la mayor tasa de inversión. De este modo, la caída de la rentabilidad es anterior a la merma en la

dinámica de acumulación y la caída en el nivel de actividad que empiezan a producirse recién en el año 1999. Este hecho parece sugerir la existencia de problemas en el modelo de acumulación por caída en la tasa general de ganancia (TGG_m o TGG_{TNm}), aspecto que en el próximo capítulo se abordará con mayor profundidad. Debido a la similitud en el comportamiento de ambas tasas de rentabilidad, en las próximas secciones se analizará principalmente la TGG_m .

El período del *ocaso*, muestra que desde 1998 se presenta una tendencia decreciente en las TGG, hasta producirse la crisis hacia fines del año 2001 e inicios del 2002. Esta crisis, entendida como una ruptura y un freno relativamente generalizado del proceso de circulación de los bienes y servicios, se desató hacia el mes de diciembre del 2001, por tal, la crisis recién se aprecia en las estimaciones de la TGG hacia el año 2002. En dicho año, se produjo, no sólo la crisis del patrón de acumulación de la Convertibilidad, sino que también se inició una de las crisis económicas de mayor envergadura de la historia argentina, desencadenando una fuerte crisis política e institucional con profundas consecuencias sociales.

Por último, en las estimaciones realizadas es posible apreciar lo que ya se había manifestado en apartados anteriores, en lo referente a los efectos de la crisis y la devaluación de la moneda sobre la TGG, que contrariamente a lo que otros autores plantean, la TGG - ya sea la TGG_m o la TGG_{TNm} - muestra un profundo retroceso hacia el año 2002, producto tanto de la caída del nivel de actividad, como también de las medidas adoptadas en materia cambiaria, que conllevó a una desvalorización relativa del trabajo interno, en términos del trabajo internacinal. Este movimiento en la TGG viene a contradecir todas las estimaciones realizadas con anterioridad, tales como las realizadas por Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012), ya que todos han realizado sus estimaciones sobre la base de series valuadas a precios constantes, y por tal, no han podido observar cómo afectan a la rentabilidad del capital los cambios que se producen en la composición del capital ante las desvalorizaciones del trabajo concreto interno que genera la devaluación.

Estos autores, por la forma de cómo han calculado la rentabilidad de la economía, han podido ver sólo el efecto que produce la devaluación sobre la llamada cuota de ganancia (G/YN), quedando afuera el efecto que tiene la devaluación sobre la relación producto neto – capital (YN/K). De esta forma llegan a la inexplicable conclusión de que la tasa de ganancia crece durante el año de la crisis. Así, por ejemplo, Manzanelli arriba a que la TGG creció más de un 40% entre el año 2001 y

2002 (Manzanelli, 2012), olvidando que existió un contexto de una casi completa desarticulación productiva, una profunda ruptura de las cadenas de pagos, caídas de la producción del 15 o 16% anual y un nivel desorbitante de ociosidad de la capacidad instalada.⁵⁹ Mientras que en consonancia con una situación de crisis profunda, tal como fue al año 2002, las estimaciones realizadas en esta investigación indican que la TGG_m cayó aproximadamente un 30%.

En las próximas secciones se buscará dar explicaciones para cada subperíodo acerca del patrón de acumulación, teniendo en cuenta las formas institucionales que se consolidaron y de cómo éstas incidieron y fueron incididas por una determinada evolución de la tasa general de ganancia, produciendo y reproduciendo una particular forma de acumulación del capital y dinámica económica.

Los siguientes cuadros muestran algunos resultados de los análisis realizadas acerca de los determinantes estructurales de la TGG.

Cuadro IV.4: Determinantes estructurales de la TGG_m , 1991-2002

Año	YN/K	G/YN	TGG_m	Índice TGG_m (1993=100)
1991	0,752	0,561	0,422	93,9
1992	0,835	0,535	0,447	99,4
1993	0,854	0,526	0,449	100,0
1994	0,868	0,539	0,467	104,0
1995	0,842	0,566	0,477	106,1
1996	0,851	0,604	0,514	114,4
1997	0,875	0,607	0,531	118,1
1998	0,821	0,582	0,478	106,4
1999	0,793	0,575	0,456	101,5
2000	0,826	0,594	0,491	109,2
2001	0,828	0,591	0,490	109,0
2002	0,512	0,679	0,347	77,3

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

⁵⁹ La utilización de la capacidad instalada en la industria manufacturera hacia el año 2002 fue, según el INDEC, de sólo un 55,7%.

Cuadro IV.5: Determinantes estructurales de la cuota de ganancia (G/YN) y tasa de explotación (G/W), 1991-2002

Año	W (\$)	YN/L (\$)	W/YN	G/YN	G/W
1991	4.894	11.153,15	0,439	0,561	1,279
1992	6.394	13.748,79	0,465	0,535	1,150
1993	7.304	15.406,47	0,474	0,526	1,109
1994	7.808	16.924,86	0,461	0,539	1,168
1995	7.651	17.629,71	0,434	0,566	1,304
1996	7.301	18.442,58	0,396	0,604	1,526
1997	7.411	18.852,79	0,393	0,607	1,544
1998	7.716	18.467,29	0,418	0,582	1,393
1999	7.458	17.538,52	0,425	0,575	1,352
2000	7.270	17.893,73	0,406	0,594	1,461
2001	7.208	17.632,03	0,409	0,591	1,446
2002	6.774	21.097,20	0,321	0,679	2,114

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.6: Determinantes estructurales de la TGG_{NTm}, 1993-2002

Año	YN/K	GN/YN	TGG _{NTm}	Índice TGG _{NTm} (1993=100)
1993	0,854	0,392	0,335	100,0
1994	0,868	0,407	0,353	105,4
1995	0,842	0,447	0,376	112,2
1996	0,851	0,480	0,408	121,7
1997	0,875	0,476	0,417	124,3
1998	0,821	0,446	0,366	109,3
1999	0,793	0,442	0,350	104,6
2000	0,826	0,452	0,374	111,4
2001	0,828	0,456	0,378	112,8
2002	0,512	0,559	0,286	85,4

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.7: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia Neta, 1993-2002

Año	w (\$)	YN/L (\$)	W/YN	T/YN	GN/YN	GN/ W
1993	7.304	15.406	0,474	0,134	0,392	0,828
1994	7.808	16.925	0,461	0,132	0,407	0,882
1995	7.651	17.630	0,434	0,119	0,447	1,029
1996	7.301	18.443	0,396	0,124	0,480	1,212
1997	7.411	18.853	0,393	0,131	0,476	1,212
1998	7.716	18.467	0,418	0,136	0,446	1,067
1999	7.458	17.539	0,425	0,133	0,442	1,039
2000	7.270	17.894	0,406	0,142	0,452	1,113
2001	7.208	17.632	0,409	0,135	0,456	1,116
2002	6.774	21.097	0,321	0,120	0,559	1,741

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008)

IV.5. AUGE DE LA CONVERTIBILIDAD (1991-1997): RENTABILIDAD CRECIENTE, CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESEQUILIBRIOS EXTERNOS Y SUPERPOBLACIÓN RELATIVA

El conjunto de las políticas adoptadas hacia inicios de la Convertibilidad fueron perfilando un marco normativo general en el que se establecieron ciertas reglas y pautas que definieron diferentes mecanismos de incentivos a la actividad económica, en donde se establecieron formas institucionales, con sus dinámicas, relaciones e interrelaciones que configuraron una forma específica de regulación del sistema, con su patrón de acumulación y una particular dinámica en la evolución de la TGG.

Uno de los efectos más visibles que tuvieron los nuevos marcos normativos fue la inobjetable estabilización de precios que se alcanzó, dado que se produjo una fuerte desaceleración de la inflación. Influyeron diversos aspectos a este proceso, tales como la redefinición de la competencia para los sectores productores de bienes transables provocada por la apertura comercial que estableció un techo para la remarcación de los precios, la utilización del tipo de cambio fijo como un ancla inflacionaria y la restricción monetaria establecida mediante la convertibilidad de la moneda, asimilable a una caja de conversión, que limitó la posibilidad de expansión monetaria sin su consecuente respaldo en divisas internacionales.

Asimismo, no debe olvidarse otro factor importante que contribuyó a este proceso de estabilización, el cual está asociado a que, a diferencia de lo que ocurrió a finales de los 80', no hubo ninguna fracción del capital dominante que intentó bloquear, mediante sus mecanismos de presión y especulaciones cambiarias el entramado económico que se estaba configurando, habida cuenta que dichas fracciones del capital concentradas estaban disfrutando, en forma conjunta, de una jugosa expansión de los espacios de rentabilidad que el proceso de privatizaciones les había abierto. De esta forma, el proceso inflacionario se fue desacelerando rápidamente y ya a partir del año 1993 la inflación se ubicó cercana al 1% anual, medida por el índice de precios mayoristas (IPM).

La política de apertura económica junto con la política cambiaria y monetaria establecieron unas relaciones entre los espacios de valor interno y externo que comprometieron la validación social de los trabajos privados internos en una vasta cantidad de sectores, con todo lo que ello implica en materia de generación de empleo y articulación productiva. Expusieron en un breve lapso a los sectores productores internos a la competencia internacional, dando lugar a la aparición de severos

problemas, tanto de rentabilidad como de realización sobre aquellos sectores que no presentan fuertes ventajas comparativas y que trabajan con niveles de productividad alejados de los estándares internacionales. Los inconvenientes de rentabilidad se refieren a la existencia de una mayor competencia inter-capitalista, en donde los sectores internos, no sólo pasaron en poco tiempo a competir con las grandes trasnacionales que operan a escala global en el comercio, sino que lo tuvieron que hacer a una relación de equivalentes en la que los productos importados se fueron abaratando en términos de la moneda interna.

Cuadro IV.8: Inflación anual, 1986-1997

Año	IPC	IPM
1986	90,09%	63,86%
1987	131,33%	122,87%
1988	342,96%	412,53%
1989	3079,47%	3516,06%
1990	2313,96%	1567,51%
1991	171,67%	110,48%
1992	24,90%	5,99%
1993	10,61%	1,60%
1994	4,18%	-0,19%
1995	3,38%	6,47%
1996	0,16%	3,16%
1997	0,53%	0,10%

IPC = Índice de precios al consumidor

IPM= Índice de precios mayoristas

Fuente: INDEC

En otros sectores, aparte del inconveniente de la rentabilidad, existieron también problemas de realización, dada la inviabilidad de validar socialmente los trabajos privados(internos?), habida cuenta de los nuevos y mejores productos que provenían del exterior y que convirtieron en obsoleta una parte de la producción interna.

Por la forma en que se realizó el cambio en la forma institucional que

define el tipo de competencia inter-capitalista en los sectores transables, no resulta arriesgado asignarlo como de *competencia del tipo predatorio*. Estos inconvenientes implicaron una necesidad de reconversión del sector productivo interno que no todos pudieron realizar, o más bien, que sólo pudieron afrontar algunos de determinado tamaño y peso relativo, mientras que una buena parte de las pequeñas y medianas empresas se vieron impedidas de hacerlo, ya sea por la velocidad en que se realizaron los cambios, la carencia de políticas públicas destinadas a afrontar dichos inconvenientes y/o la falta de acceso al crédito.

El sector industrial fue el más perjudicado por estas medidas. Comparando los datos inter-censales entre los años 1984 y 1993 de la industria manufacturera, el total de establecimientos industriales se redujo en un 11%.⁶⁰ De 101.474 establecimientos industriales en el año 1984 se pasó a 90.088 establecimientos en 1993. Y el personal ocupado en la industria pasó de 1.373.163 a 1.007.909 respectivamente, es decir, entre 1984 y 1993 el empleo industrial se redujo un 23%. Entre los años 1991 y 2001 el peso de la industria en el PIB se redujo 3 puntos porcentuales. El sector industrial creció a una tasa anual acumulada menor al 1%, en donde también las nuevas formas institucionales implicaron una reestructuración del entramado fabril, definiéndose un perfil productivo con un menor grado de articulación al prevaleciente con anterioridad y más dependiente de las ventajas comparativas, vinculada a los recursos naturales, con menor capacidad tecnológica propia, más capital-intensivo, de bajo dinamismo en lo atinente a la demanda de empleo y con una elevada propensión importadora (Azpiazu y Schorr, 2010:149-150).

El nuevo régimen de competencia en los sectores transables del tipo competitivo y predatorio produjo un fuerte incremento en la participación de las importaciones en la oferta global de la economía. Durante el período anterior a la Convertibilidad (1983-1990), la participación de las importaciones en la oferta global fue en promedio del 3,6%, mientras que durante la Convertibilidad dicha participación más que duplicose (cuadro IV.9). El salto en las importaciones se dio desde el principio del período, ya en el año 1991 las importaciones crecieron un 100% con respecto a los valores registrados en 1990, y en 1992 representaban más del 250% de las

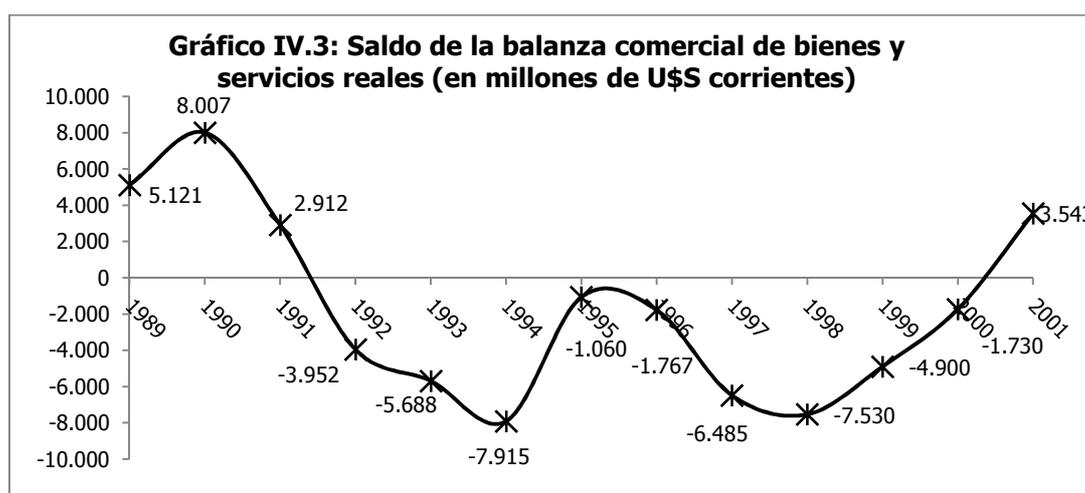
⁶⁰ Los datos del año 1993 se corresponden al hecho de que es el único año dentro del período de la Convertibilidad (1991-2001) para el cual existió un censo económico. Si bien dicho año está cerca del inicio de la Convertibilidad, también ya se habían realizado las principales políticas de estabilización y reformas, por tal, se entiende que puede ser de utilidad mostrar los cambios ocurridos entre dicho censo y el realizado con anterioridad (1984).

correspondientes al año 1990. Los déficits comerciales pasaron a ser recurrentes durante el período, tal como puede verse en el gráfico IV.3. La mayor o menor intensidad de estos déficits estuvo vinculada a la posición del ciclo económico, en donde la dinámica de las importaciones estuvo explicada principalmente por la evolución de la demanda interna (Lanza: 2004: 37).

Cuadro IV.9: Participación de las importaciones en la oferta global (a precios constantes de 1993)

Período	Participación (%)
1983-1990	3,60%
1991-1997	8,39%
1998-2001	11,12%

Fuente: INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

Sobre esta mayor participación de las importaciones, debe tenerse en cuenta el fuerte *efecto demostración* (Cardoso y Faletto, 1969:16) que se ha producido en las pautas de consumo, habida cuenta el nuevo régimen de régimen de competencia para los bienes transables.

Ahora bien, el cambio en las relaciones de competencia del tipo competitivo y predatorio para los sectores transables de la economía se contrastó con la continuidad que prevaleció en los sectores no transables en general, y el fuerte cambio en las grandes empresas privatizadas tendiente a generar un régimen de competencia

privada fuertemente *concentrada y desregulada*.

**Cuadro IV.10: Precios relativos industria/servicios, 1989-2001
(índice 1993=100)**

Año	Total	Servicios Públicos	Servicios Privados
1989	363,7	199,5	429,6
1990	230,0	156,3	251,3
1991	144,5	121,1	149,7
1992	112,7	106,2	113,9
1993	100,0	100,0	100,0
1994	95,4	98,1	95,0
1995	97,9	98,5	97,8
1996	98,4	95,3	99,0
1997	98,4	87,6	100,6
1998	96,8	85,8	98,8
1999	94,5	81,4	96,6
2000	96,6	81,2	99,1
2001	96,3	79,4	99,1

Fuente: Aspiazu y Schorr (2010: 180) sobre información de la CEPAL.

En los sectores no transables de la economía la fuerte apertura económica no los expuso a la competencia, y por tal, no han sido afectados por estos nuevos marcos normativos. En el caso particular de las empresas privatizadas, que en su mayoría son empresas prestadoras de servicios públicos, aparte de que la apertura económica y la sobrevaluación no afectó a sus relaciones de competencia, debe resaltarse que por la forma en que se llevó a cabo el proceso de privatizaciones, terminaron prevaleciendo estructuras privadas del tipo monopólicas y desreguladas. Es decir, no sólo se les garantizó ciertas estructuras monopólicas a las fracciones de capital adquirientes de las empresas privatizadas, sino que también se les permitió ajustes de tarifas que no necesariamente se condecían con incrementos en los costos operativos de los servicios, produciéndose a consecuencia una transferencia de valores que les permitió obtener beneficios extraordinarios, indicando claramente que

establecieron precios de mercado por encima de los precios de producción.⁶¹ La contracara de esto último fue el incremento, tanto del costo de vida de la población, como el costo de las empresas a las que se les suministraban dichos servicios. En el cuadro IV.10 puede apreciarse cómo fue produciéndose un deterioro constante en la relación de precios relativos de la industria, a favor de los servicios, en particular sobre los servicios públicos que durante el período fueron privatizados.

Por lo expuesto, es evidente que durante el período de la Convertibilidad se generaron nuevos espacios de valor y de rentabilidad para el capital privado a partir del intenso proceso de venta del patrimonio público, y que los actores o fracciones de capital que han participado de estos nuevos espacios de valorización han sido los grandes ganadores y beneficiados. En el siguiente cuadro se presenta información sobre la evolución de las ventas y las utilidades de las 200 empresas de mayor tamaño en Argentina (según su facturación), en donde las empresas privatizadas (y los accionistas de las privatizadas) muestran una abrumadora supremacía, tanto en el crecimiento como en el peso que ejercen sobre la cúpula empresarial.

Por último, cabe aclarar que a los sectores no expuestos a la competencia internacional, la sobrevaluación de la moneda les permitió garantizar una elevada rentabilidad en dólares, al tiempo que la liberalización sobre los movimientos de capitales les habilitó a disponer libremente de ganancias en divisas internacionales. Es decir, el marco normativo permitió que los beneficios de estos sectores puedan realizarse sin inconvenientes en el plano de los valores internacionales, aunque éstos operasen sólo en el plano de los valores internos y no sean generadores de equivalentes generales, definidos en el plano internacional, es decir, no sean generadoras de divisas.

⁶¹ Los precios de producción son los precios que garantizan a cada sector una rentabilidad media, teniendo en cuenta la existencia de diferentes composiciones orgánicas del capital entre sectores.

Cuadro IV.11: Evolución de cantidad de empresas y ventas efectuadas por las 200 empresas de mayores ventas según su vinculación con las privatizadas, 1991-2001

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cantidad de Empresas	200	200	200	200							
Privatizadas	8	6	23	24	24	27	28	25	29	28	28
Accionistas de Privatizadas	12	14	33	33	36	36	36	32	31	28	26
No privatizadas	180	180	144	143	140	137	136	143	140	144	146
Ventas (mill. de U\$S)	44.256	55.350	62.006	73.572	79.707	85.180	94.866	103.778	101.584	104.492	99.208
Privatizadas	3.068	4.494	13.629	15.746	17.544	19.431	19.778	20.749	22.650	24.699	23.211
Accionistas de Privatizadas	2.228	3.278	8.049	10.797	12.500	13.979	16.676	18.397	17.781	16.096	15.183
No privatizadas	38.960	47.578	40.328	47.029	49.663	51.770	58.412	64.632	61.153	63.697	60.814
Ventas (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Privatizadas%	6,93	8,12	21,98	21,40	22,01	22,81	20,85	19,99	22,30	23,64	23,40
Accionistas de Privatizadas	5,03	5,92	12,98	14,68	15,68	16,41	17,58	17,73	17,50	15,40	15,30
No privatizadas	88,03	85,96	65,04	63,92	62,31	60,78	61,57	62,28	60,20	60,96	61,30
Utilidades(mill. de U\$S)	9	-233	2809	4136	4639	3637	4428	3897	2374	2099	544
Privatizadas	138	226	1502	1648	2254	2182	2416	2167	1771	2193	1136
Accionistas de Privatizadas	185	124	273	568	1224	891	1528	1139	782	872	815
No privatizadas	-314	-583	1034	1920	1161	564	484	591	-179	-966	-1407

Fuente: Basualdo (2010 b) en base a información de FLACSO, sobre la base de los balances empresarios y la información de las revistas Mercado y Prensa Económica.

Estos datos indican entonces que los espacios de validación social de los trabajos privados/internos?, y sus posibilidades de expansión, estuvieron restringidos a ciertos sectores, los vinculados principalmente a sectores con ciertas ventajas comparativas naturales o los vinculados a la producción de bienes y servicios no transables, cuya niña bonita han sido las empresas privatizadas, tal como se desprende del cuadro IV.11.

Cabe aclarar que dentro de los bienes transables también existieron algunos sectores que no se han visto seriamente comprometidos, tal como ha ocurrido en el sector Material de Transporte, en los sectores de las exportaciones tradicionales vinculados a la agroexportación y ciertos *commodities* industriales de uso difundido como acero, aluminio, etc. El sector Material de Transporte estuvo protegido de los nuevos arreglos normativos, de manera que al haber disfrutado, tanto de protección arancelaria, como por haber mantenido acuerdos comerciales en el marco de las negociaciones del MERCOSUR, no le impidió sostener la validación social de los trabajos y hasta mantuvo un crecimiento sostenido en las exportaciones a la tasa anual acumulativa del 22% para el período 1992-2001.⁶² En los sectores vinculados a la agroexportación y a la producción de *commodities* industriales de uso difundido, la situación también fue diferente a la de la industria en general, debido a que el impacto de la apertura económica y la sobrevaluación de la moneda hizo mella en la cuantía de las rentas del suelo sin comprometer fuertemente la producción y las exportaciones, dadas las elevadas productividades que presentan estos sectores en Argentina (Aspiazu, 2010).

En base a lo recientemente expuesto, es evidente que el dinamismo de la economía bajo esta nueva configuración pasó a depender principalmente del sostenimiento de algunos sectores productores, tales como: el sector de Material de Transporte que estuvo protegido, los *commodities* industriales de uso difundido, los vinculados a las ventajas comparativas naturales vinculados a la agroexportación, y en muy buena medida a la posibilidad de expansión de los sectores no transables de la economía, en particular, los servicios públicos ahora privatizados y vinculados a la evolución y dinámica del mercado interno. Resaltar este último aspecto es importante, dado que representa una clara contradicción, en donde la dinámica del sistema se sustenta en buena medida en la posibilidad de expansión de los valores en sectores no

⁶² Sobre la base de valores en dólares corrientes, según información del INDEC.

transables vinculados al mercado interno, al tiempo que los arreglos normativos conducen a dificultades de realización de los trabajos internos, y por ende, se ven comprometidas las posibilidades de expansión del ingreso y la demanda interna de la economía.

Cuadro IV.12: PBI Industrial a precios de productor según grandes divisiones, 1993-2001 (en millones de pesos de 1993 y porcentajes)

Sectores industriales (grandes divisiones)	Años			Evolución % (1993- 2001)
	1993	1998	2001	
Alimentos, Bebidas y Tabaco	8.807,0	10.650,9	10.146,6	15,2%
Textiles, Confecciones y Cuero	4.804,6	4.782,8	3.227,1	-32,8%
Papel, Imprenta y Publicaciones	3.207,7	3.379,9	2.994,2	-6,7%
Productos Químicos	7.376,7	9.815,6	9.443,0	28,0%
Minerales No Metálicos	1.549,3	1.479,9	1.034,2	-33,2%
Industrial Metálicas Básicas	1.318,5	1.747,0	1.519,7	15,3%
Prod. Metálicos, Maquinaria y Equipos	8.937,8	9.533,4	5.927,0	-33,7%
Otras Manufacturas y Madera y Muebles	2.905,0	3.779,3	2.439,7	-16,0%
Total	38.906,9	45.168,8	36.731,6	-5,6%

Fuente: Aspiazú y Schorr (2010: 153), sobre información del INDEC

Las implicancias de esta nueva configuración para la forma institucional de la restricción monetaria son insoslayables. El motivo de ello es que si a los déficits estructurales *iniciales* que poseía la economía en los servicios financieros de la balanza de pagos por ser un país altamente endeudado y con fuertes participaciones patrimoniales externas, se le agrega otro déficit estructural *provocado* por el tipo de régimen de competencia en los sectores transables del tipo competitivo y predatorio, es evidente que para sostener una política monetaria del tipo caja de conversión, se hace necesario un ingreso *permanente* de capitales para garantizar las divisas internacionales que esta lógica de comportamiento requiere.⁶³ De esta manera, las

⁶³ Los déficits *iniciales* se refieren a que son déficits que están presentes durante el período de la Convertibilidad pero que obedecen principalmente al acontecer pretérito de la economía, como son el alto endeudamiento externo y las elevadas participaciones patrimoniales de empresas que poseen los no residentes en la economía, mientras que los déficits de la balanza comercial, sí pueden imputárselos directamente al cambio en el régimen de competencia llevado a cabo durante la Convertibilidad, por tal, se los denomina *provocados* (Lanza, 2004).

necesidades de divisas no surgen sólo por garantizar un relativo equilibrio global de la balanza de pagos, sino para mantener uno de los pilares fundamentales de este nuevo ordenamiento económico como es la propia convertibilidad de la moneda, vinculada a una política monetaria pasiva atada a un tipo de cambio fijo.

Si el ingreso de divisas mediante la entrada de capitales no se produce, dados los desequilibrios existentes, es más que evidente que el nivel de desmonetización haría inviable la posibilidad de realización de las mercancías, aun para aquellas definidas en el plano de los valores internos, imponiéndose un freno en el proceso de circulación general de las mercancías, con su consecuente crisis económica.⁶⁴ De aquí radica el hecho de la fuerte dependencia financiera que se fue configurando en este nuevo patrón de acumulación. También permite comprender cómo se avanzó hondamente en la liberalización de la cuenta de capitales a los efectos de remover cualquier tipo de traba a dichos movimientos (ingresos y egresos) que la comunidad financiera internacional reclamaba bajo el amparo de los organismos multilaterales de crédito, tales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

En los primeros años de la Convertibilidad, esta necesidad de divisas fue resuelta mediante los ingresos de capitales que produjeron los jugosos nuevos espacios de valorización para las fracciones del capital dominante que abrió el proceso de privatizaciones, es decir, se resolvió mediante la venta del patrimonio público. Pero como es sabido, dicho recurso es finito y conforme se fueron reduciendo las posibilidades de ventas del patrimonio público, debió recurrirse a otras fuentes de financiamiento para sostener el patrón de acumulación instaurado durante el período, claro está, en tanto los desequilibrios de divisas generados en la cuenta corriente de la balanza de pagos no sean resueltos.

⁶⁴ Cabe aclarar que aquí se toma la posición de Marx (1867: 139-151) quien critica la teoría cuantitativa del dinero que establece que el nivel de precios depende de la cantidad del dinero. Para él, la carencia de medios de pago hace inviable la propia realización de las mercancías. No es la cantidad de medios de pago lo que determina el nivel de precios, sino más bien, la suma de los precios, derivados de los valores, es lo que determina la cantidad de medios de pago necesarios para que puedan realizarse las mercancías, teniendo en cuenta la velocidad de circulación del dinero.

Cuadro IV.13: Recursos externos obtenidos por privatizaciones. Sector Público Nacional y Gobiernos Locales (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Importe
1992	2.855,30
1993	3.534,00
1994	515,00
1995	1.113,00
1996	580,00
1997	892,00
1998	351,00
1999	4.192,00
2000	32,00
2001	25,00

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Cuadro IV.14: Evolución del salario real, el empleo y el producto neto por trabajador, 1990-1997

Año	w_r (*)		L		YN_r (*)		YN_r/L (*)	
	\$	Variación %	Empleo	Variación %	\$ (**)	Variación %	\$	Variación %
1990	5.071	-	12.387.189		-	-	-	-
1991	6.013	18,58%	12.862.653	3,84%	176.270	-	13.704	-
1992	6.867	14,21%	13.055.366	1,50%	192.772	9%	14.766	7,75%
1993	7.304	6,36%	13.166.792	0,85%	202.854	5%	15.406	4,34%
1994	7.592	3,93%	12.941.097	-1,71%	212.958	5%	16.456	6,81%
1995	7.211	-5,01%	12.532.868	-3,15%	208.239	-2%	16.615	0,97%
1996	6.885	-4,53%	12.517.160	-0,13%	217.681	5%	17.391	4,67%
1997	7.021	1,98%	13.267.539	5,99%	236.962	9%	17.860	2,70%

(*) a precios de 1993, deflactado por el IPI del PBI.

(**) en millones de pesos

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Desde el punto de vista de lo atinente a la dinámica económica, la desaceleración de los precios, producto de las medidas adoptadas, tuvo una notable influencia en los dos primeros años sobre la mejora de los salarios reales, recomponiendo la capacidad de compra de los trabajadores que tan erosionada había quedado luego de los dos brotes hiperinflacionarios de los años 1989 y 1990. En los dos primeros años de la Convertibilidad (1991-1992), el salario real se incrementó aproximadamente un 35,4%, que equivale a un incremento anual acumulativo del orden del 16,4%, de manera que en estos años la demanda interna se mantuvo firme, traccionando el crecimiento de la producción y el ingreso generado en la economía.

Evidentemente, la evolución favorable de los salarios posee un doble impacto sobre la economía. Por un lado, está el efecto recién comentado del tipo keynesiano, en donde el incremento del ingreso de los trabajadores produce una expansión de la demanda de consumo, que vía el multiplicador keynesiano, conduce a incrementos mayores en la producción y el ingreso de la economía. Ahora bien, en el capítulo II del presente trabajo también se mencionó que en el capitalismo, conforme lo planteado por Marx (1894), la rentabilidad del capital es la razón de ser de la actividad económica, y en el capítulo III se vio que dicha razón de ser del capital es posible representarla mediante la Tasa General de Ganancia (TGG_m) sobre la base de variables definidas en términos de unidades monetarias:

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * (G/YN) \quad (III.3)$$

Donde:

$YN / K =$ relación producto neto-capital

$G/YN =$ participación de las ganancias (netas) en el producto neto

Al descomponer la participación de las ganancias netas en el producto, se arribó también a que la TGG_m también podría expresársela como:

$$TGG_m = G/K = (YN/K) * \{1 - [w/(YN/L)]\} \quad (III.10)$$

De la expresión (III.10) pudo apreciarse que la tasa general de ganancia (TGG_m) depende de la relación producto neto-capital (YN/K), la productividad laboral (YN/L) y el salario (w). El tipo de relación es directo con las dos primeras (YN/K ; YN/L) y posee una relación inversa con respecto a la última (w). De esta forma, el efecto del incremento en los salarios, al reducir la TGG_m , actúa justamente en el sentido opuesto al efecto keynesiano de la expansión de la demanda y permite mostrar el carácter contradictorio de los incrementos salariales, dado que el mayor salario, al hacer caer la

rentabilidad del capital, empeora los incentivos de los capitalistas para invertir, cuya consecuencia general es la relentización de la reproducción ampliada del capital, el nivel de actividad y el empleo.

Por lo que se muestra en estos primeros años de la Convertibilidad, los incrementos en los salarios reales no causaron caídas en la rentabilidad debido a que las otras variables de las que depende la TGG_m , es decir, las relaciones $(Y/N/K)$ y $(Y/N/L)$, neutralizaron y hasta más que compensaron el efecto de los incrementos salariales sobre la TGG_m (cuadros IV.15 y IV.16).

Cuadro IV.15: Determinantes estructurales de la TGG (1991-1997), a precios corrientes

Año	Y/N/K	Cuota de Ganancia (G/YN)	TGG _m	Índice TGG _m (1993=100)
1991	0,752	0,561	0,422	93,9
1992	0,835	0,535	0,447	99,4
1993	0,854	0,526	0,449	100,0
1994	0,868	0,539	0,467	104,0
1995	0,842	0,566	0,477	106,1
1996	0,851	0,604	0,514	114,4
1997	0,875	0,607	0,531	118,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.16: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia (G/YN), a valores corrientes (1991-1997)

Año	W	Y/N/L	Cuota de Salario (W/YN)	Cuota de Ganancia (G/YN)	Tasa de Explotación (G/W)
1991	4.894	11.153,15	0,439	0,561	1,279
1992	6.394	13.748,79	0,465	0,535	1,150
1993	7.304	15.406,47	0,474	0,526	1,109
1994	7.808	16.924,86	0,461	0,539	1,168
1995	7.651	17.629,71	0,434	0,566	1,304
1996	7.301	18.442,58	0,396	0,604	1,526
1997	7.411	18.852,79	0,393	0,607	1,544

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Sobre la evolución de YN/K, cabe resaltar un aspecto que es de suma importancia pero que no ha sido tenido en cuenta por aquellos análisis que calculan la TGG sobre la base de series valuadas a precios constantes.⁶⁵ En este sentido, fruto de realizar el cociente (YN/K) sobre series valuadas a precios corrientes, pueden apreciarse cambios en dicha relación a partir de modificaciones en los precios. Por los datos estimados para la TGG_m, en el cuadro IV.15 se muestra que dicha relación pasó de 0,752 en el año 1991 a 0,868 en 1994, con un incremento del orden del 15,5%. La explicación de este cambio debe buscárselo en el efecto que produjeron las modificaciones de los precios relativos sobre dicho cociente.

No debe perderse de vista que la economía argentina posee una estructura productiva desequilibrada en el sentido de Diamand (1972), en donde una proporción importante del stock de capital es procedente del exterior, importado. En el cuadro IV.17 se muestra que durante el período (1993-2001) la participación de las importaciones en el equipo durable de producción no son nada desdeñables y alcanzan aproximadamente el 48%.

Cuadro IV.17: Participación de las importaciones sobre los equipos durables de producción (1993-2001) (*)

Año	Equipos Durables de Producción	Equipos Durables de Producción	
		Maquinaria y Equipo	Material de Transporte
1993	35,7%	39,1%	28,1%
1994	42,8%	46,7%	35,0%
1995	41,1%	42,8%	36,9%
1996	45,4%	45,5%	45,3%
1997	52,0%	53,0%	50,0%
1998	54,4%	54,8%	53,5%
1999	52,4%	55,2%	47,1%
2000	53,2%	56,9%	44,3%
2001	51,4%	51,9%	50,0%
Promedio (1993-2001)	47,6%	49,6%	43,4%

(*) Calculado sobre la base de las series valuadas a precios constantes de 1993.

Fuente: INDEC

⁶⁵ Michelena (2019) y Manzanelli (2010 y 2012).

Al tener en cuenta esta característica estructural y considerando que las alteraciones en el tipo de cambio real, al generar modificaciones en las relaciones de equivalencia entre los espacios de valor interno y externo, se producen alteraciones en los precios relativos en donde, por ejemplo, una apreciación de la moneda implica que los bienes internos se encarecen en términos de los bienes del exterior. Se puede comprender que al ser la economía una importante importadora de bienes de capital, el ratio YN/K se eleve por el propio efecto de los cambios que ocurren en los precios relativos, es decir, en las relaciones de equivalentes entre los valores internos y externos. Dicha situación no ha sido contemplada por aquellos autores que han calculado la TGG_m sobre la base de series valuadas a precios constantes, ya que al no considerar la posibilidad de cambios en las relaciones de equivalencias, no les es posible ver tal efecto, pero que es insoslayable si lo que se pretende es comprender y explicar lo que efectivamente ocurrió en la rentabilidad media de la economía.

El otro factor que tuvo incidencia positiva sobre la TGG_m y que contribuyó a menguar el efecto negativo de los incrementos salariales, es la evolución ascendente de la productividad laboral (YN/L). El producto neto real por trabajador pasó de \$13.704 en el año 1991 a \$16.456 en el año 1994, representando un crecimiento anual acumulativo del orden del 6,3% (cuadro IV.14).⁶⁶ Las causas que obedecen a la existencia de dicho incremento son de diferente índole. Por un lado, la existencia de que en algunos sectores, y en particular las empresas privatizadas, se ha realizado una fuerte reorganización de la producción y se incorporó nueva tecnología con una mayor composición técnica del capital que implica también reducciones en la cantidad de empleados por unidad de servicio. Este aspecto ha sido potenciado en la Convertibilidad debido a que la apertura económica y el tipo de cambio sobrevaluado han incidido a que, en términos relativos, se hayan abaratado los bienes de capital debido a que, tal como ya se ha mencionado, una parte importante de éstos son bienes importados. Estos hechos conllevaron a que la productividad laboral en estos sectores privatizados se haya incrementado en forma exponencial, mientras que el empleo se redujo en términos absolutos (Duarte, 2001: 11).

Asimismo, el fuerte incremento que se produjo en la productividad laboral, sin duda también debe buscárselo en otros dos aspectos. El primero se debe a que el cambio de régimen de competencia para bienes transables implicó para los productores

⁶⁶ Medido a precios constantes de 1993.

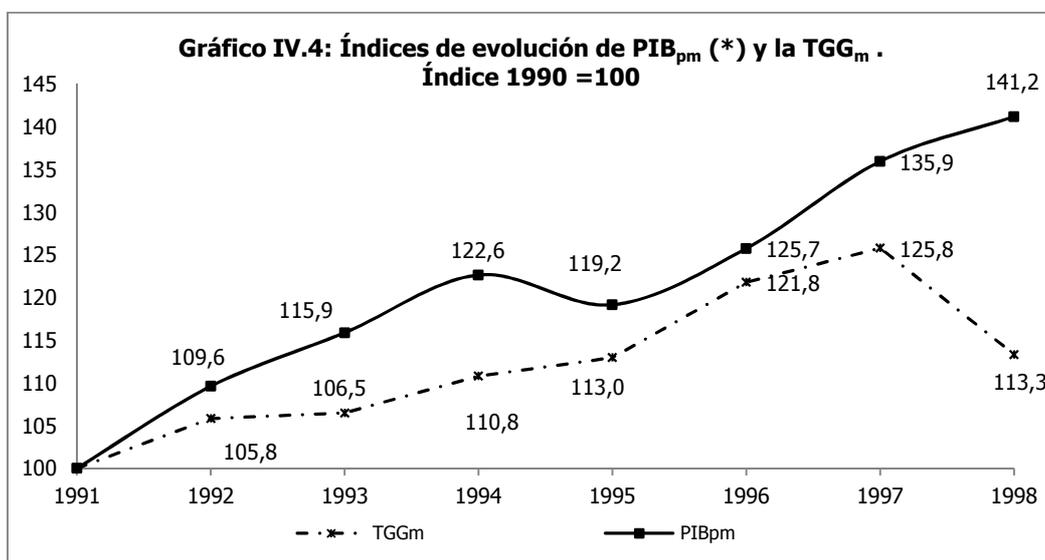
internos de estos bienes la necesidad de emprender, como una actitud defensiva, un profundo proceso de reestructuración productiva y/u organizativa, claro está, para aquellas empresas que no han sido arrasadas prontamente por el carácter predatorio de la competencia del mercado y que han tenido la capacidad de acceso al financiamiento propio y/o ajeno para afrontar tales reestructuraciones. El segundo se debe a la mejora que se produjo en el nivel de actividad económica, que vía efecto Verdoorn⁶⁷, incidió en la mayor productividad laboral. Sobre este último aspecto, en Lanza y Oglietti (2011: 87) se ha estimado el coeficiente de Verdoorn para el período 1993-2001 en Argentina, el cual arrojó valores estadísticamente significativos y del orden de 0,32. Ello significa que ante un incremento del 1% en la producción se pudo apreciar incrementos del 0,32% en la productividad laboral.

Hasta lo aquí expuesto, puede comprenderse entonces que durante los primeros años de la Convertibilidad (1991-1994), haya existido un vigoroso dinamismo de la actividad económica, vinculada a la mejora relativa del salario real y sobre el proceso de inversión como respuesta a la reorganización productiva. La inversión tuvo un crecimiento anual acumulativo del 22,6% para el período 1991-1994, pasando su participación en el producto del 12,3% en 1990 al 20,5% en 1994. Este empuje de inversión ha sido acompañado por la propia dinámica de la TGG, dado que la productividad laboral (YN/L) y la relación producto neto-capital (YN/K) compensaron el efecto negativo que produjeron sobre la TGG_m los mayores salarios. La rentabilidad media del sistema se incrementó 10,8 puntos porcentuales, pasando el índice de 93,9 en 1991 a 104,0 en 1994 (cuadro IV.15). La contracara de este proceso de acumulación del capital es la baja dinámica en la generación del empleo, las dificultades de competitividad de la economía, en particular en el sector industrial, y los desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

También la importancia de financiamiento externo para este nuevo patrón de acumulación pronto se hizo notar. La suba de las tasas de interés en Estado Unidos hacia 1994 y una serie de hechos posteriores como la crisis mejicana iniciada en diciembre de 1994, produjo un impacto en la economía hacia el año 1995 que ha sido denominado como el *efecto tequila*, en donde se produjo un abrupto freno en el

⁶⁷ El efecto Verdoorn hace referencia a una relación positiva entre el crecimiento del producto y el crecimiento de la productividad laboral. Aunque en modelos de crecimiento del tipo Kaldoriano se hace referencia a esta relación para el agregado de la economía, tal como puede apreciarse en el modelo de crecimiento exportador de Thirlwall (2003), la relación original establecida por Verdoorn (1949) hacía referencia a la existencia de tal relación para el sector manufacturero.

ingreso de capitales que puso en duda el propio sostenimiento de la Convertibilidad, dado que la restricción monetaria estaba directamente vinculada al nivel de las reservas. Por ejemplo, en la Cuenta de Capital y Financiera de la Balanza de Pagos, el Sector Privado No Financiero presentó una salida de divisas de 3.322 millones de dólares, cuando el promedio de ingreso de capitales para los años anteriores (1992-1994) fue del orden de 7.265 millones de dólares anuales. De este modo, la debilidad de la economía por sus desequilibrios en la balanza de pagos se hizo más visible y se produjeron ataques bancarios y cambiarios que hicieron temblar la economía. Durante el año 1995, las reservas internacionales cayeron un 11%, pasando de 18.813 millones de dólares a 16.753 millones de dólares y la base monetaria, atada a la evolución de las reservas mediante la caja de conversión, también tuvo su retroceso, del orden del 18%.



(*) Sobre serie valuada a precios constantes de 1993.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Se produjo un retiro de depósitos nominados en pesos ante la incertidumbre sobre el mantenimiento de la convertibilidad. Para detener este drenaje, el gobierno decidió doblar la apuesta de la restricción monetaria imperante y modificar la normativa sobre los depósitos bancarios y los créditos en general. Los depósitos en pesos pasaron a ser indistintamente en pesos/dólares, teniendo en cuenta que la paridad del peso con el dólar era de una unidad. Los créditos también podían realizarse en unidades dólares, de esta manera se abrió paso a la dolarización de todo el sistema bancario y crediticio. La idea era hacer creer que era lo mismo tener dólares que pesos y los contratos podían realizarse indistintamente en una u otra moneda. Claro está que si es lo mismo, ¿para qué hacer contratos y/o depósitos en pesos si se pueden hacer

en dólares, que es el representante del valor internacional?

Desde el punto de vista del canal real, cabe aclarar que el llamado *efecto tequila* no se manifestó en mermas sobre el volumen de la demanda de exportaciones, ya que éstas no sólo no mostraron una caída, sino que se incrementaron considerablemente. Su crecimiento en el año 1995 fue del 32%, pasando de 16.023 millones de dólares en el año 1994 a 21.162 millones de dólares en el año 1995. Distinto fue el caso de la demanda de inversión, en donde fruto de esta mayor inestabilidad financiera y la tensión sobre el futuro de la convertibilidad, la IBIF tuvo un retroceso del 11%, arrastrando así caídas en la producción (-2,8%), el consumo (-4,4%) y magnificando la ya debilitada capacidad de generación de empleo. Durante el año 1995 se redujo la cantidad de empleados en términos absolutos un 3,1%.⁶⁸ Lógicamente, este comportamiento tuvo sus consecuencias sobre la evolución de la TGG_m , dado que la menor actividad produjo una caída en la relación (YN/K). Ahora bien, esta caída en la relación producto neto-capital fue compensada, tanto por una caída del salario nominal del 2% (cuadro IV.16), que implicó una caída del salario real del 5% (cuadro IV.14), como por el incremento en la productividad laboral que siguió operando en la economía, aunque dada la relentización de la economía, lo hizo a una tasa mucho menor (mientras la productividad laboral se incrementó al 6,29% anual acumulativo desde 1991 a 1994, en el año 1995 creció sólo un 0,97% (cuadro IV.14). Estos efectos han incidido a que la rentabilidad general de la economía no haya caído, y de hecho se incrementó levemente.

Ahora bien, cabe hacer varias lecturas sobre lo ocurrido en 1995 bajo el llamado efecto tequila. En primer lugar, dicho año muestra que pueden existir serios inconvenientes en la economía sin que la causa haya sido directamente la merma sobre la rentabilidad (TGG). Por ejemplo, en dicho año la actividad económica cayó un 2,5%, la inversión se desplomó un 13% y la cantidad de personas ocupadas cayó en solo un año un 3,15%. Pero la TGG no anticipó la caída de la actividad, más bien ocurrió lo contrario: la merma en la actividad económica fue lo que produjo una relentización de la TGG, pero en realidad la rentabilidad no cayó porque el capital, buscando proteger su bien máspreciado, utilizó como variable de ajuste el salario. Es un claro ejemplo en donde se muestra directamente que en una economía particular es plausible que se produzcan crisis por desajustes del mercado, es decir, un tipo de crisis

⁶⁸ INDEC

del tipo de *realización*.

La reducción en la entrada de capitales y una merma en la demanda de inversión, como es bien sabido, poseen como resultado una caída en la actividad económica, llámese por caída de la demanda efectiva o relentización de la reproducción ampliada. Lógicamente que estas crisis no suelen producirse *in vacuo*, descontextualizadas de lo que sucede en la economía y tampoco se originan sobre la base valorizaciones subjetivas como la de los *animals spirits* de Keynes (Keynes, 1936). Tampoco es culpa de México lo que aconteció, postura esta última que conducirá a depositar en lo ajeno las desgracias propias. Tampoco este factor externo permitiría explicar por qué en Argentina afectó la crisis de México y en otras economías pasó más inadvertido.

Es evidente que la merma en el ingreso de capitales y las dudas sobre el acontecer futuro de la economía, dado el shock externo, estuvieron perfectamente asentadas sobre la base de condiciones objetivas de la propia economía. Si bien no fue el problema la TGG, que estaba en acenso, sí lo fueron los fuertes desequilibrios externos que presentó Argentina en la cuenta corriente de la balanza de pagos, sembrando serias dudas sobre la posibilidad de mantener la política monetaria y cambiaria que pasó a ser uno de los pilares de este patrón de acumulación. En el próximo cuadro se muestran los saldos de la cuenta corriente de la balanza de pagos y sus subcuentas, tales como la balanza comercial de bienes y servicios y las rentas de inversión. Para dar una idea de lo que implican dichas magnitudes en términos de la economía, cabe destacar que para el período 1993-1995 los déficits en la cuenta corriente de la balanza de pagos representan en promedio el 3,45% del PIB de Argentina.

Cuadro IV.18: Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, en millones de U\$S corrientes (1992-1995)

Año	Balanza comercial	Rentas de inversión	Cuenta Corriente
1992	-3.953	-2.394	-6.347
1993	-5.689	-3.072	-8.761
1994	-7.918	-3.561	-11.479
1995	-1.079	-4.622	-5.701

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

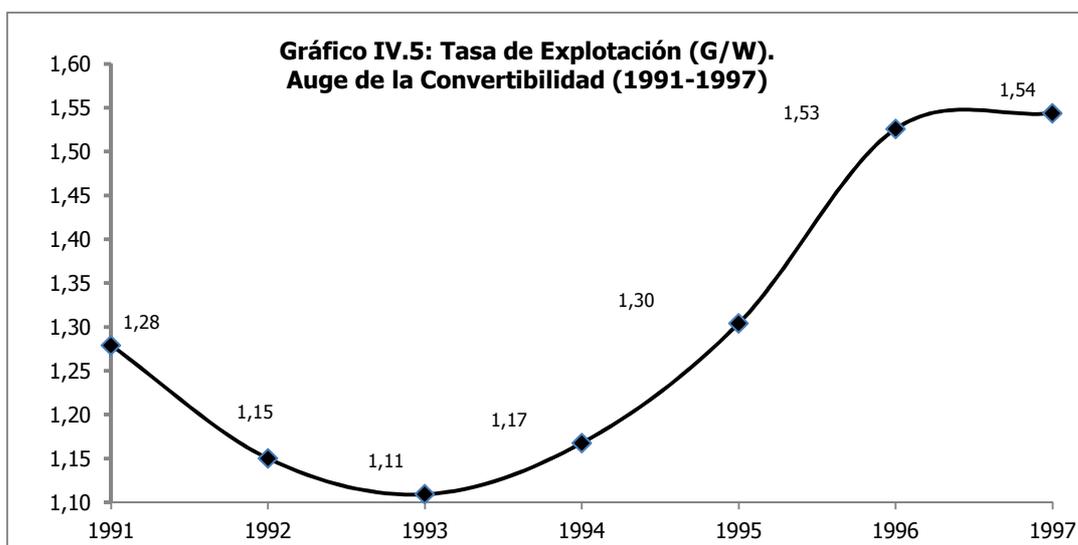
Es evidente que la magnitud de la desaceleración y la caída de la actividad que esto puede conllevar no puede saberse a priori y por el propio acontecer de los hechos, si bien tuvo fuertes consecuencias para la actividad económica en general y en particular para los trabajadores (menos ocupación y salarios más bajos), esta merma no ha calado hondo en la rentabilidad, por lo que este último hecho fue sin duda uno de los causantes principales que luego haya logrado revertir rápidamente dicha situación de crisis y pasar a ser simplemente una fase depresiva del propio patrón de acumulación del capital.

Volviendo al contexto de la dinámica de acumulación de Argentina, la situación de inestabilidad y crisis descrita para el año 1995 se fue disipando al año siguiente, tan pronto el contexto internacional volvió a sus cauces, los flujos de movimientos de capitales volvieron a tomar impulso, la inversión se incrementó y volvió a reanudarse la senda expansiva de la actividad económica inaugurada hacia el año 1991.

Si bien la dinámica económica volvió a tomar vigor y el patrón de acumulación volvió a mostrarse robusto para el capital, salvo por las necesidades crecientes de financiamiento externo, en realidad la situación ya no era la misma. La diferencia principal puede apreciarse en el cambio sobre el crecimiento de la productividad laboral, que se redujo aproximadamente un 55,9%. Entre 1995-1997 el crecimiento de la productividad anual fue, en promedio, del 2,78%, mientras que durante el período 1992-1994 creció al 6,30% (cuadro IV.14). Este aspecto puede comprenderse teniendo en cuenta que el fuerte proceso de reorganización productiva ya se había realizado, ya sea por la necesidad defensiva ante el nuevo régimen de competencia del tipo competitivo y predatorio para los sectores transables o porque ya se habían privatizado la mayoría de las empresas estatales.

La variable de ajuste de esta situación, claro está, empezó a ser sobre el salario real, dada la constante expansión de desocupados que existió en la época. Es bien entendible que el capital haya intentado hasta donde podía reducir la porción que va a los trabajadores de la totalidad de valores generados. Es así que, si bien durante los primeros años de la Convertibilidad se mostró un salario real ascendente, producto de estabilización de precios, esto ocurrió hasta el año 1994 en donde alcanzó su mayor nivel en términos reales, para luego mostrar una tendencia a reducirse. Este hecho, junto con un relativo incremento en la relación producto neto-capital, se conjugaron para mantener en alza la rentabilidad media, que se mantuvo hasta el año 1997. La

tendencia de los cambios que se produjeron en el reparto del producto social entre ganancias y salarios es elocuente, ya que si se analiza la tasa de explotación (G/W), medida como el cociente entre la totalidad de las ganancias (inc. impuestos) y la masa salarial, la relación muestra que luego de los primeros años de recuperación del salario real, la tasa de explotación fue creciendo sostenidamente hasta el año 1997, año de mayor nivel de rentabilidad para el capital en conjunto (gráfico IV.5).



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

El fin del período del auge es justamente el año 1997, año en el que las TGG marcan su mayor nivel, a partir del cual se empieza a manifestar una tendencia decreciente abriendo paso al período del ocaso del patrón de acumulación de la Convertibilidad (1998-2002).

De esta forma, una vez producidas las grandes reorganizaciones productivas de inicios de la Convertibilidad, la relentización en los incrementos en la productividad se hacen manifiestos y muestran mayores dificultades sobre la posibilidad de expansión de la TGG, haciendo más tensa la relación capital-trabajo en un contexto en que la desocupación se fue acelerando, conforme el relativo estancamiento de la ocupación en términos absolutos.

La forma institucional de la relación salarial permite ver este aspecto, ya que por un lado la propia dinámica de acumulación del período mostró desde sus inicios una característica bien marcada: El tipo de incentivos/desincentivos sectoriales que se generaron y el proceso de reorganización y reconversión productiva que operó en este patrón de acumulación incidieron fuertemente en la dinámica del empleo. Se presentó así un fuerte contraste entre el crecimiento y la desocupación. Así, mientras

en el período 1992-1998, que es el período ascendente del nivel de actividad durante la Convertibilidad en el que se produjo un crecimiento de la producción real del 41% (tasa anual acumulativa del 5%), la desocupación pasó del 6,95% al 12,91 % (cuadro IV.19). Es decir, la desocupación se duplicó mientras se creció sostenidamente a tasas elevadas. Evidentemente es un tipo de dinámica que más que producir y reproducir al trabajador activo, produce, reproduce y acumula una *superpoblación relativa* en el sentido de Nun (Nun, 1994).⁶⁹

Cuadro IV.19: Tasa de desempleo y línea de pobreza (1991-1997)

Año	Tasa de desempleo (*)	LP (**)
1991	6,45%	28,40%
1992	6,95%	21,75%
1993	9,60%	30,69%
1994	11,45%	20,75%
1995	17,50%	26,70%
1996	17,20%	30,50%
1997	14,90%	29,35%

(*) Porcentaje de la PEA

(**) Porcentaje del total de personas urbanas que se encuentran por debajo de la línea de pobreza

Fuente: INDEC

También resulta evidente que esta forma de organizar la producción y el reparto resultante del producto social, lejos se está de la ya mencionada pauta distributiva del pacto de la socialdemocracia (capítulo II). La existencia de un ejército industrial de reservas que la propia dinámica de acumulación generó en el período de expansión, le permitió al capital apropiarse de los incrementos de productividad mediante la plusvalía relativa.⁷⁰

⁶⁹ El concepto de *superpoblación relativa* hace alusión a la existencia de una población en exceso, pero no en referencia a los medios de subsistencia, sino a los medios de producción. Por tal, la superpoblación depende de la forma específica en que cada estructura social organiza la producción (Nun, 1994:140-142).

⁷⁰ Si bien podría argumentarse que el crecimiento de la población y los cambios sociales ocurridos en la época pudieron contribuir a que se haya producido un incremento en la población económicamente activa (PEA), cabe aclarar que según se desprende del cuadro IV.14, ya en 1994 la cantidad de empleados se redujo en términos absolutos. Esta tendencia se mantuvo hasta el año 1996, para luego mostrar durante tres años (1997-1999) crecimiento absoluto de empleados, pero que posteriormente volvió a caer sistemáticamente hasta el final de la Convertibilidad (2001/2). En ese devenir, la cantidad de empleados

Lógicamente que esta situación se corresponde con el principio de *plusvalía relativa*, pero también la trasciende. Ello es así, porque mediante la plusvalía relativa el capitalista se apropia de un mayor plusvalor a partir de la reducción de la jornada laboral paga a partir de la reducción del capital variable. Pero la caída del capital variable es en términos de valor y no necesariamente implica empobrecimiento del trabajador en términos de bienes materiales y de sus condiciones de vida. En situaciones de apropiación de plusvalía mediante la *plusvalía relativa* puede suceder que el trabajador presente cierta mejora en su capacidad de consumo de bienes materiales, claro está, si el desarrollo de las fuerzas productivas logra incrementar el flujo de bienes producidos más allá del incremento que se produce en la plusvalía. En el caso en que todo incremento en la productividad laboral sea apropiada por el capitalista, la condición de acceso a bienes materiales por parte del trabajador debería mantenerse inalterada, por tal, también su salario real o su capacidad de compra.

Pero en el caso de lo que aquí se plantea, luego de 1994, los trabajadores empiezan a experimentar una caída del salario real, es decir, que el capital no sólo se apropió de los incrementos en la productividad laboral (aunque éstos fueron menguando), sino que también le fue quitando al trabajador una parte del producto social que anteriormente llegó a disponer (hacia 1994). De esta forma la *plusvalía relativa* se logró no sólo a partir del empobrecimiento del trabajador en términos de valores (empobrecimiento relativo), sino también en términos de acceso a bienes materiales, por tal, puede decirse que luego de 1994 y hasta 1997 el capital incrementó sus ganancias a partir de la apropiación de un *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto*.

Si bien pudiera parecer que el *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto* es similar al concepto desarrollado por Marini de *superexplotación del trabajo* (Marini, 2007), cabe destacar que en realidad son dos conceptos diferentes. La *superexplotación del trabajo* de Marini alude a que el incremento de la plusvalía se da a partir de que el trabajo se remunera por debajo de su valor, es decir, surge como una extracción de parte del trabajo necesario para reponer la fuerza de trabajo (Marini, 2007: 114-124), mientras que en el *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto* no hace referencia a si el salario está por debajo o por encima del valor de la fuerza de

hacia el año 2001 fue superior en solo 2,4% respecto a la cantidad de empleados diez años antes, en 1991. Ello quiere decir que el empleo se incrementó para el período 1992-2001 a una tasa anual acumulativa de solo 0,24%.

trabajo, puede estarlo como no. Más bien hace referencia a que, sin incrementar la jornada laboral, el incremento de la plusvalía se produce, no sólo a partir de un empobrecimiento relativo del trabajador, sino también a partir de un empobrecimiento absoluto, entendido esto último como una reducción en la capacidad de disfrute de bienes por parte del trabajador. La *superexplotación* es un caso particular del *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto*, como también éste último lo es de la *plusvalía relativa*.

A modo de síntesis, puede decirse entonces que el período de auge está marcado por tres características generales: creciente rentabilidad del capital, crecimiento de la superpoblación relativa, al tiempo que se producen permanentes desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos que producen y reproducen una dependencia financiera externa de dudosa sustentabilidad. Los primeros años, la creciente rentabilidad del capital se sustentó a partir de las fuertes incrementos en la productividad laboral (5,9%) y la mejora en la relación producto neto-capital, vía apreciación cambiaria, aspectos que permitieron hasta un relativo incremento en los salarios reales que no comprometió la rentabilidad del capital. La actividad mostró una fuerte dinámica conforme la mayor capacidad de consumo de los trabajadores y un proceso inversor que se mostró dinámico, habida cuenta de los nuevos espacios de valorización del capital (privatizaciones) y la necesidad de reconversión productiva en aquellos sectores transables que pudieron afrontar el nuevo régimen de competencia del tipo competitivo y predatorio. Una vez finalizado este proceso, conforme fueron perdiendo impulso los nuevos espacios de valorización creados y se produjo una parte importante de la defensiva reconversión productiva, el crecimiento de la productividad laboral mermó y si bien el crecimiento de la economía siguió firme y la rentabilidad del capital se mantuvo, ésta última se pudo lograr a expensas de la apropiación de *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto*, a partir de la existencia de una superpoblación relativa que la propia dinámica económica produjo y amplió.

IV.6. EL OCASO DE LA CONVERTIBILIDAD (1998-2001): LA LUCHA DE SUPERVIVENCIA

Tal como puede desprenderse de las estimaciones realizadas (cuadro IV.20), los determinantes principales que condujeron a la caída en la rentabilidad del capital en el año 1998 fueron la evolución negativa de la productividad laboral y un relativo incremento en los salarios. Este aspecto mostró que la dinámica de crecimiento presentaba una reducida capacidad de generar espacios de valor, en tanto el patrón de acumulación se apoyaba fuertemente en los sectores no transables, ahora privatizados y mercado-internistas, y que la relación salarial del tipo que imperó fue generadora de condiciones desventajosas para los trabajadores en general, lo cual significaba muy limitadas capacidades de expansión de valores a la rentabilidad establecida. De esta forma, hacia el año 1998, la caída en la productividad laboral y un relativo ascenso en los salarios fueron suficientes como para mostrar la delgada línea por la que venía transitando la rentabilidad del capital.

Cuadro IV.20: Determinantes estructurales de la Cuota de Ganancia (1997-2002)

Año	W	YN/L	Cuota de Salario (W/YN)	Cuota de Ganancia (G/YN)	Tasa de Explotación (G/W)
1997	7.411	18.852,79	0,393	0,607	1,544
1998	7.716	18.467,29	0,418	0,582	1,393
1999	7.458	17.538,52	0,425	0,575	1,352
2000	7.270	17.893,73	0,406	0,594	1,461
2001	7.208	17.632,03	0,409	0,591	1,446
2002	6.774	21.097,20	0,321	0,679	2,114

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Asimismo, debe resaltarse que el salario real en 1998, si bien se incrementó con respecto al del año anterior un 5,9%, nunca llegó a alcanzar el nivel máximo que logró alcanzar hacia el año 1994 (cuadro IV.14). Ahora bien, dado que con posterioridad a dicho año las TGG (TGG_m y TGG_{NTm}) siguieron presentando una tendencia declinante y el salario real en lugar de crecer también cayó, es evidente entonces que no puede atribuírsele a los salarios como causa de la tendencia declinante de la rentabilidad en este período de ocaso.

Cuadro IV.21: Determinantes estructurales de la TGG (1997-2002)

Año	YN/K	Cuota de Ganancia (G/YN)	TGGm	Índice TGGm (1993=100)
1997	0,875	0,607	0,531	118,1
1998	0,821	0,582	0,478	106,4
1999	0,793	0,575	0,456	101,5
2000	0,826	0,594	0,491	109,2
2001	0,828	0,591	0,490	109,0
2002	0,512	0,679	0,347	77,3

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.22: Evolución del salario real, el empleo y el producto neto por trabajador (1997-2001)

Año	w _r (*)		L		YN _r (*)		YN _r /L (*)	
	\$	Variación %	Empleo	Variación %	\$ (**)	Variación %	\$	Variación %
1997	7.021	1,98%	13.267.539	5,99%	236.962	9%	17.860	2,70%
1998	7.437	5,92%	13.730.990	3,49%	244.392	3%	17.799	-0,35%
1999	7.322	-1,54%	13.827.667	0,70%	238.108	-3%	17.220	-3,25%
2000	7.065	-3,51%	13.619.384	-1,51%	236.815	-1%	17.388	0,98%
2001	7.082	0,24%	13.174.561	-3,27%	228.231	-4%	17.324	-0,37%

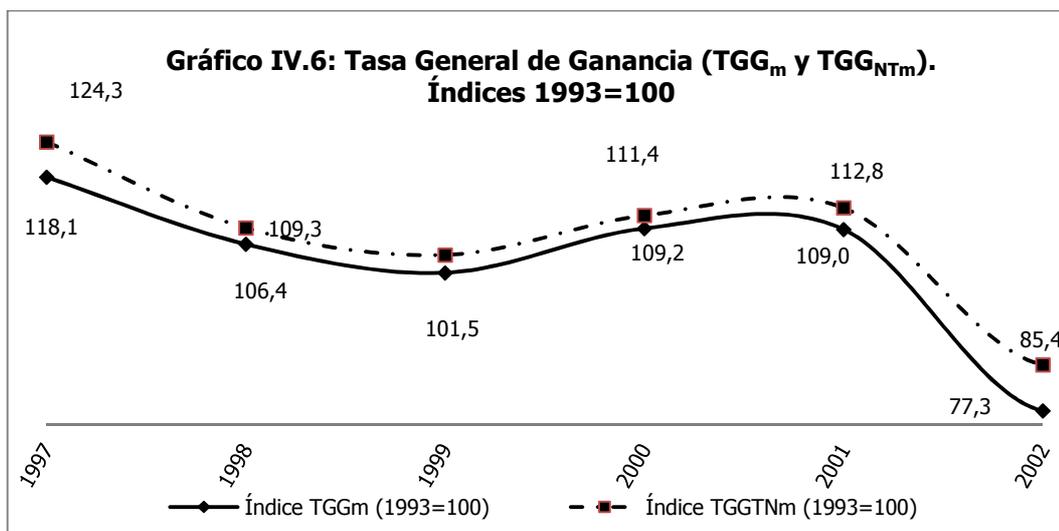
(*) a precios de 1993, deflactado por el IPI del PBI.

(**) en millones de pesos

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Un aspecto que se entiende de suma importancia a resaltar es que las TGG inician su ciclo descendente ya hacia el año 1998, que es un año de una buena performance en términos de actividad económica y acumulación, debido a que el nivel de producción llega al máximo nivel de toda la Convertibilidad y también la participación de la inversión en el producto (21%). De esta manera puede verse que a diferencia de lo ocurrido hacia el año 1995, la caída en la rentabilidad no es causa de ninguna desaceleración económica, caída de la demanda efectiva o merma en la dinámica de la acumulación. La evolución de la TGG antecede a lo que luego le ocurrió a la acumulación y a la actividad económica y permite mostrar un tipo de coyuntura

caracterizada por inconvenientes en la valorización del capital y no por desequilibrios del mercado o problemas de realización.



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Cuadro IV.23: Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Balanza comercial	Rentas de inversión	Cuenta corriente
1992	-3.953	-2.394	-6.347
1993	-5.689	-3.072	-8.761
1994	-7.918	-3.561	-11.479
1995	-1.079	-4.622	-5.701
1996	-1.787	-5.450	-7.238
1997	-6.508	-6.123	-12.630
1998	-7.542	-7.387	-14.929
1999	-4.906	-7.457	-12.363
2000	-1.832	-7.522	-9.354
2001	3.522	-7.727	-4.205

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

A este hecho, hay que agregarle que los desequilibrios que la economía presentaba en el frente externo desde los inicios del patrón de acumulación, en ningún momento se resolvieron, y de hecho, conforme fue mantenida la actitud de compensar artificialmente los desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos con

ingresos de capitales externos, la propia lógica del cálculo a interés compuesto permite comprender que, si bien dicha situación pospuso transitoriamente el desajuste global, también evidencia la inviabilidad del asunto con la gravedad de que el nivel de dependencia financiera se va profundizando, conforme las necesidades de financiamiento también lo hacen. En el siguiente cuadro puede verse claramente cómo los déficits en las rentas de inversión van creciendo sostenidamente. Las únicas mermas que se producen en el período son en la balanza comercial ante la desaceleración de la economía y que produce caídas en el nivel de importaciones, pero salvo en el año 2001, en donde el nivel de actividad ya estaba muy reducido, nunca fue capaz de generar superávits.

En materia de los desajustes externos, el sector público cumplió un rol muy importante para lograr el mantenimiento de este patrón de acumulación, ya que dicho sector fue el que actuó sistemáticamente para garantizar el ingreso de divisas necesarias. Tal es así, que recurrió a endeudarse con el exterior por montos mayores a sus necesidades directas de financiamiento. Por ejemplo, para el período 1993-2001 el sector público financió el ingreso de divisas más allá de sus necesidades directas de financiamiento en 24.730 millones de dólares, mientras que el sector privado (financiero y no financiero) contribuyó negativamente en U\$S 20.628 millones (Lanza, 2004: 84). Este es un claro ejemplo de que mientras el gobierno incrementaba su deuda, el sector privado utilizó las divisas que el propio gobierno introducía en el sistema, ya sea para solventar sus excesos de gasto, sus déficits en las rentas de inversión o directamente para proceder a expatriar capitales, convirtiéndolos en equivalentes generales. La magnitud de estas expatriaciones de capitales se hicieron notorias a partir del llamado *efecto tequila* que puso en duda la estabilidad de la política cambiaria y monetaria. Representaron una cuantía de 65.400 millones de dólares para el período 1992-2001 que equivale aproximadamente al 43% del financiamiento de divisas necesario del período (150.600 millones de dólares) para mantener en vigor la Convertibilidad (Lanza, 2004: 73). Es así que la propia dinámica del patrón de acumulación de la Convertibilidad fue conduciendo a un creciente endeudamiento externo por parte del sector público con sus consecuentes efectos sobre déficits presupuestarios y mayor dependencia financiera.

Cuadro IV.24: Evolución de la deuda externa, 1994-2001

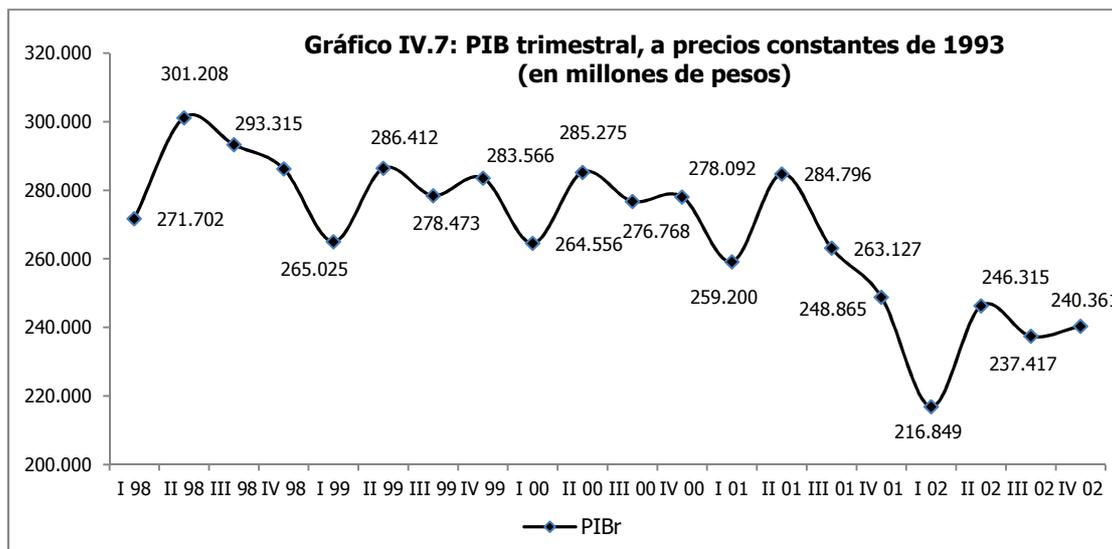
Año	Deuda Externa pública		Total Deuda Externa	
	Importe	% PIB	Importe	% PIB
1994	61.268	23,8%	87.524	34,0%
1995	67.192	26,0%	101.462	39,3%
1996	74.113	27,2%	114.423	42,0%
1997	74.912	25,6%	129.964	44,4%
1998	83.111	27,8%	147.634	49,4%
1999	84.750	29,9%	152.563	53,8%
2000	84.936	29,9%	155.015	54,5%
2001	87.911	32,7%	149.248	55,5%

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

De esta manera, cuando las tensiones sobre la rentabilidad se hicieron notar, habida cuenta de las limitadas capacidades de expansión de valores, el contexto ya estaba preanunciando mayores dificultades en términos de dependencia financiera y los desajustes de medios de pagos sectoriales que se fueron generando por la propia lógica del patrón de acumulación de la Convertibilidad.

En este contexto, la crisis de Brasil hacia 1998-1999, principal socio comercial de Argentina, no vino más que a avivar el fuego de las tensiones que ya se presentaban en la economía. Esta crisis se hace notar en forma manifiesta en Argentina hacia el año 1999, con una caída de las exportaciones totales del 10%, y particularmente una caída del 30% de las exportaciones destinadas a Brasil, pasando de 7.949 millones de dólares en el año 1998 a 5.689 millones de dólares en el año 1999.⁷¹ Las dificultades en la valorización del capital, aunado las reducciones de la demanda de exportaciones producto de la crisis de Brasil y las mermas en las inversiones habida cuenta de la mayor incertidumbre, confluyeron hacia una caída en la actividad económica, la cual, vía reducción de la productividad laboral, reforzó la tendencia declinante de la TGG que ya se había iniciado un año antes.

⁷¹ Según fuente del INDEC.



Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

En el contexto de la fuerte incertidumbre que se produjo hacia 1999 operó también un cambio en el comportamiento sobre el ingreso de capitales externos. Si bien la inversión extranjera se mantuvo relativamente estable, el cambio abrupto operó sobre las inversiones en cartera, ya que estas últimas, mientras para el período 1994-1998 representaron un ingreso anual promedio de 9.800 millones de dólares, el año 1999 se hicieron negativas en 4.780 millones de dólares, habida cuenta del marco normativo permisivo sobre estos flujos.

**Cuadro IV.25: Inversión extranjera en cartera
(en millones de U\$S corrientes), 1994-2001**

Año	Importe
1994	9.843
1995	4.734
1996	12.098
1997	11.666
1998	10.693
1999	-4.780
2000	-1.331
2001	-9.721

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

En ese nuevo escenario, dada la fuerte dependencia financiera que fue consolidándose con la propia dinámica de acumulación, el capital financiero fue ganando en orden de prelación y sus expresiones orgánicas fueron dominando aún

más la escena. El riesgo país pasó a ser el indicador diario del estado de salud del modo de acumulación (el cual se publicaba en los diarios casi al unísono de la temperatura esperada para cada día), y fueron recurrentes las presiones del FMI para intentar garantizar los pagos a los acreedores externos, que implicaba una batería de medidas como: recortes presupuestarios, incrementos en los impuestos indirectos internos, generalización del IVA e incremento de la alícuota, disminución del mínimo no imponible del impuesto a las ganancias, flexibilización laboral, etc.

Cuadro IV.26: Riesgo soberano de Argentina

Fecha	Riesgo país (*)
31/12/1995	875
31/12/1996	494
31/12/1997	461
31/12/1998	696
31/12/1999	544
31/12/2000	766
31/12/2001	4404

(*)En puntos básicos. Cuando el día no corresponde con un día hábil, se expuso el último publicado.

Fuente: Extraído de Lanza (2004), cuya fuente es J.P. Morgan

En función del cuadro situacional de la economía y la imposibilidad por parte del capital de extender los beneficios a partir de los incrementos en la productividad laboral, se potenció la contradicción principal del modo de producción, acentuando la disputa de la distribución del producto social entre salarios y beneficios, lo que Grossmann denominó *batalla de supervivencia* (Grossmann, 1979).

En materia política, hacia el año 1999 se produjo un cambio de gobierno, en donde asumió la presidencia De la Rúa, el cual llegó al poder mediante una alianza partidaria entre la Unión Cívica Radical y el Frepaso, que conformaron las fuerzas partidarias opositoras al Partido Justicialista que estuvo gobernando desde 1989. Esta alianza, si bien fue opositora en lo partidario, no hizo más que abogar por la continuidad de las políticas que se habían venido haciendo, pero bajo el lema de *sin corrupción*. Es decir, siguió sosteniéndose fuertemente en las fracciones de capital que hasta entonces habían sido las beneficiadas de este proceso, con la diferencia que abogaba por la transparencia en lugar de la corrupción. Sobre este último aspecto, es

sintomático cómo ideológicamente logró enquistarse en la sociedad que los problemas por los que atravesaba el país eran el resultado de la corrupción y no de la propia dinámica de acumulación que se estableció durante el patrón de acumulación de la Convertibilidad. Ahora bien contrariamente a estos planteos, Basualdo ha sido muy claro al respecto al tomar a la *corrupción* como:

"un factor orgánico en el sistema de poder, mediante el cual se articulan el capital oligopólico y es sistema político en detrimento del conjunto social y particularmente de los sectores populares. Es decir, no se trata de un fenómeno circunstancial, acotado a determinada etapa (...) sino estructural e intrínseco al nuevo patrón de acumulación de capital dominante (Basualdo, 2011: 51).

Tal acertado parece ser el planteo de Basualdo que la propia Alianza una vez que asumió el poder, fue presa de su propio discurso, en donde la votación de una ley de *flexibilización laboral* culminó en escandalosas denuncias de corrupción en el Senado de la Nación e implicó la renuncia del propio Vicepresidente.⁷²

Por lo expuesto, es claro que desde o político se pretendió dar continuidad a las reformas estructurales que se habían llevado a cabo y que consolidaron el patrón de acumulación de la Convertibilidad, con la diferencia de que la situación económica ya no era la misma y se estaban manifestando con mayor virulencia los propios límites y condicionantes. Por otro lado, la batalla de supervivencia antes comentada, en un contexto de debilidad de las posiciones de los trabajadores habida cuenta de la existencia de una creciente superpoblación relativa, condujo hacia a una caída del salario real (luego de haber tenido un breve repunte hacia 1998) y mayores presiones hacia la flexibilización laboral⁷³. De esta forma, no sólo operaron caídas en el salario real (IV.22), sino que también fueron modificándose las leyes laborales tendientes a generar reducciones en los costos laborales, rebajas en los aportes patronales, descentralización de las negociaciones salariales, ampliación de períodos de prueba a

⁷² Fueron denunciados senadores de haber cobrado sobornos para que se sancione la *Ley 25.250 de Reforma Laboral*, cuyo dinero habrían surgido de los fondos reservados que tiene asignados el Poder Ejecutivo Nacional para la Secretaría de Inteligencia del Estado (SIDE). Ya a fines de Marzo del 2000, casi un mes antes de la media sanción, Hugo Moyano, Secretario General del gremio de los camioneros había llevado una denuncia al Senado: aseguró que el entonces ministro de Trabajo, Alberto Flamarique, les había comentado a un grupo de gremios que disponía de una "*Banelco*" (tarjeta de débito bancario) para sobornar a los Senadores a que aprueben la reforma. Sus palabras textuales fueron "*para convencer a los senadores tenemos la Banelco*".

⁷³ No debe olvidarse la presión que existió en este período, que culminó en el año 2000 con la aprobación de la llamada "*Ley Banelco*" a la que se hizo referencia por lo escándalos de corrupción para lograr que se sancione la Ley.

los trabajadores, una mayor proporción de empleo eventual, entre otras cuestiones.

Cuadro IV.27: Tasa de desempleo y línea de pobreza (1998-2001)

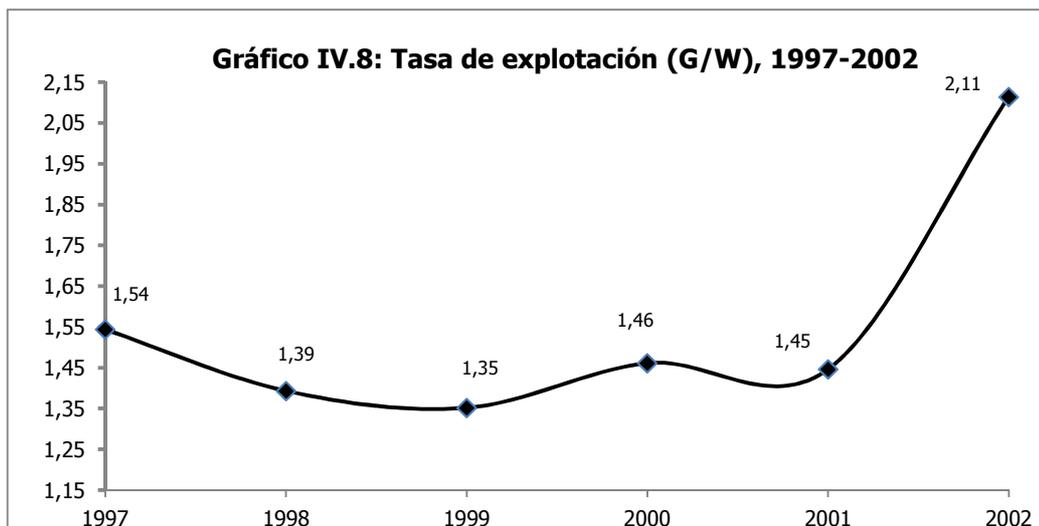
Año	Tasa de Desempleo (*)	LP (**)
1998	12,91%	28,30%
1999	14,25%	30,10%
2000	15,00%	32,50%
2001	17,33%	33,68%

(*) Porcentaje de la PEA

(**) Porcentaje del total de personas urbanas que se encuentran por debajo de la línea de pobreza

Fuente: INDEC

Ahora bien, el estancamiento de la productividad laboral implica que si se profundiza la puja distributiva para contraponer la tendencia declinante de la TGG, ésta necesariamente debe operar mediante la caída del salario real, es decir, a partir de un *empobrecimiento absoluto del trabajador*. La diferencia en cuanto al concepto planteado de *plusvalía relativa de empobrecimiento absoluto* radica principalmente en que esta disputa se da en un contexto de mermas en la acumulación, caída de la producción real y reducciones en la productividad laboral medida en términos reales (cuadro IV.22), por tal, no necesariamente se puede hablar de la existencia de plusvalía relativa, ya que, por ejemplo, la tasa de explotación no se incrementó, salvo el salto que se produjo hacia el año 2002 fruto de la crisis económica que hizo saltar por los aires el patrón de acumulación de la Convertibilidad. Lo que se produjo entonces en el período del ocaso es un empobrecimiento absoluto de ambas clases causado por el propio agotamiento del patrón de acumulación, de manera que la *batalla de supervivencia* se dirime en la disputa de a quién le recae la merma de la actividad y la productividad laboral.



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

De esta manera, en los años 2000 y 2001 se puede apreciar una mejora relativa en la tasa de ganancia, debido a la forma en cómo se resolvió la batalla por la supervivencia, que al incrementarse levemente la tasa de explotación, permitió que se eleve la cuota de ganancia (G/YN) en detrimento de la participación asalariada en el producto (cuadros IV.20 y IV.21). Pero para ese entonces, el desmantelamiento del patrón de acumulación ya se estaba produciendo, los desequilibrios externos y las necesidades crecientes de financiamiento ya no pudieron soportar las embestidas especulativas, ni aun recurriendo en el año 2001 a blindajes financieros y canjes de deuda⁷⁴. De manera que, hacia diciembre de 2001, ante el retiro masivo de los depósitos bancarios, se decretó un tope máximo de retiros bancarios por semana de 250 pesos. Esta medida fue el inicio del fin del patrón de acumulación de la Convertibilidad, ya que despertó un descontento generalizado de la población, debido a que afectó a todos los trabajadores, a los que tenían trabajo y los que no tenían, produciéndose saqueos a supermercados y huelgas generales que culminaron en una intensa jornada de protesta llamada *cacerolazo*, en donde una buena parte del conjunto de la sociedad (sectores populares y clase media) salió a la calle bajo la

⁷⁴ El blindaje financiero en 2001 implicó un importe de 20.000 millones de dólares, de los cuales 13.700 millones de dólares aportó el FMI aumentando su línea de crédito, 4.800 millones de dólares provino del Banco Mundial y el BID y 1.000 millones de dólares aportó el gobierno de España.

Por otro lado, el proceso de canje de deuda realizado ha sido denominado como *megacanje*. Este fue un proceso mediante el cual el gobierno aplazó el pago de más de 27.000 millones de dólares en vencimientos de capitales e intereses, pero también terminó siendo una escándalo de corrupción, en donde el sector público incrementó la deuda en al menos unos 55.000 millones de dólares y se pagaron comisiones a los bancos por 150 millones de dólares, en donde las comisiones cobradas por los bancos en realidad respondían al canje de bonos por 27 mil millones de dólares, de los cuales 20 mil millones ya estaban en manos de esos mismos bancos.

consigna referida a los políticos de *que se vayan todos*.

Las consecuencias fueron trágicas y extremas, el país se había hundido en una de las mayores crisis económicas y sociales de su historia: represión a las manifestaciones populares que cobró la vida a 39 personas, descontento generalizado de la sociedad civil sobre las instituciones públicas, saqueos, cortes de ruta, renuncia del presidente de la nación, el paso de cinco presidentes interinos en 12 días, devaluación de la moneda, declaración del default de la deuda externa, ruptura generalizada de la cadena de pagos, colapso de la actividad económica (en solo un año el PIB, a precios constantes, cayó un 10,9% e implicó una caída acumulada desde 1998 del 18,4%), la tasa de desocupación se elevó al 22,6% y el 55,4% de la población urbana pasó a estar por debajo de la línea de pobreza.

De este modo, el período del ocaso culmina en una crisis económica que da por finalizado el patrón de acumulación de la Convertibilidad en Argentina. La característica general de este subperíodo, es que los reducidos incrementos en la productividad hicieron tensionar la TGG aun en períodos de crecimiento y vigor en la acumulación (1998), lo cual potenció la disputa por el reparto del producto social entre el capital y el trabajo. A ello hay que agregarle que durante este período los estructurales desequilibrios externos hicieron crecer con celeridad la dependencia financiera de la economía y que la crisis desatada de Brasil, magnificó aún más los límites y condicionantes que padecía la economía, terminándola por empujar hacia una dinámica de acumulación menguante y caracterizada por una batalla de supervivencia entre el capital y el trabajo, con sucesivas presiones por parte del capital financiero y sus interlocutores orgánicos para retener en su poder hasta la última gota de sudor de los trabajadores.

IV.7. EL DESBALANCE DE PAGOS DEL PATRÓN DE ACUMULACIÓN⁷⁵

Uno de los aspectos que resulta de suma relevancia abordar son las cuestiones relativas a los referidos desequilibrios externos que presentó la economía, los cuales, tal como ya se ha visto en las secciones precedentes, fueron permanentes durante todo el patrón de acumulación, tanto en el período de auge (1991-1997), como en el período del ocaso (1998-2001/2).

Ahora bien, cabe aclarar algunas cuestiones que se entienden pertinentes. Si bien, tal como se desprende de la presente investigación, el desequilibrio en los pagos internacionales no fue en sí mismo el mecanismo generador de la crisis, se entiende insoslayable explicar cómo se produjeron estos desajustes externos. En primer lugar porque ello permite profundizar el análisis tendiente a comprender y explicar las causas últimas de la mayor dependencia financiera externa que experimentó la economía argentina durante el período considerado, teniendo en cuenta las serias consecuencias que ello tiene para el futuro, tanto por lo que implica en cuanto a la magnitud de apropiación del flujo del excedente económico, como también por las implicancias de los mecanismos de presión y los fuertes condicionantes que suelen ejercerse desde los organismos multilaterales de crédito para garantizarlos.

En segundo lugar, porque no debe olvidarse que se está analizando una economía particular, en la que pueden presentarse fuertes desajustes en los medios de pago internacionales, que en última instancia son los que abren o cierran las posibilidades de realizar el último eslabón del proceso de metamorfosis del capital (D-M-D'), en especial si se tiene en cuenta que las fracciones del capital dominante del período son capitales extranjeros o los grupos económicos locales con fuertes vínculos en el plano internacional. Por tal, el ajuste o desajuste en los pagos internacionales, si bien no explican la evolución de la rentabilidad en el interior de una economía y su dinámica, sí pueden incidir a que la propia validación del capital no pueda realizarse plenamente, de manera que también es un aspecto de suma relevancia para el mantenimiento del propio patrón de acumulación.

Al analizar el conjunto de movimientos de divisas en la balanza de pagos, se pudo encontrar tres flujos que generaron constantes drenajes de divisas. Por un

⁷⁵ Esta sección se basa en Lanza (2004), que es el trabajo de investigación realizado para la obtención del D.E.A en el marco del Programa de Doctorado del Departamento de Economía Aplicada I (Economía Internacional y Desarrollo) de la Universidad Complutense de Madrid.

lado, se encontraron los déficits comerciales, los cuales han sido denominados como desequilibrios *provocados*, por haber sido generados directamente a partir de los marcos normativos que afectaron al régimen de competencia para los bienes transables. En segundo lugar, se encuentran los llamados desequilibrios *iniciales*, que son aquellos déficits que están dados por las condiciones iniciales de la economía, dado que la economía argentina, antes del período de la Convertibilidad, era una importante deudora con el exterior y presentaba una posición neta de participaciones patrimoniales deficitaria, por tal, en la medida que durante el período en estudio dicha situación no se revirtió, existió un déficit en las Rentas de Inversión por el acontecer pretérito de la economía.

El tercer movimiento, el *permitido*, es el que se correspondió con las fuertes salidas de divisas, fruto de la marcada tendencia a expatriar capitales por parte del Sector Privado no Financiero (SPNF), aspecto que comúnmente se denomina como proceso de *expatriación de capitales*. Esto fue producto de varios aspectos, los cuales se potenciaron principalmente en períodos de relativa inestabilidad y puesta en duda sobre el futuro de la convertibilidad. Se lo ha denominado como desequilibrio *permitido*, debido a que así lo fue para las autoridades de turno, dado que el constante drenaje de fuga de capitales fue completamente avalado por los marcos normativos. La Ley de Convertibilidad actuó como un fuerte seguro de cambio y la libre movilidad de capitales legalizó los retiros de capitales de la economía, resaltando que esta última política fue ampliamente pregonada por los organismos multilaterales de crédito en el marco del Consenso de Washington y permitió al capital que actuó en la economía realizar la metamorfosis de las mercancías de una forma completa, pudiendo trascender la mera realización de los valores a su representante dinerario interno, el peso. Más bien, permitió realizar la metamorfosis en el plano de los valores internacionales, mediante la conversión *libre* a expresiones dinerarias de uso internacional y con total independencia de los espacios de valor en los que las acumulaciones originarias fueron gestadas. Es decir, este hecho *permitted* validar *artificialmente* los valores en el plano internacional, cuando en realidad no necesariamente se validaban en este plano, sino que lo hacían en moneda local.

En los siguientes párrafos se analizará la forma de cómo se produjeron los desequilibrios *provocados* en el plano comercial a partir de las políticas económicas instrumentadas durante el período, que al modificar sustancialmente el régimen de competencia a partir del proceso de apertura económica y de la existencia de un tipo

de cambio que se ubicó en niveles mínimos e históricos. Luego se procederá a cuantificar y a analizar el impacto de los tres grandes flujos *originarios* de salidas de divisas (*desequilibrios provocados, iniciales y permitidos*) para mostrar cómo estos *indujeron* en un futuro mayores desequilibrios. Por último, se trabajará sobre la forma en cómo el gobierno nacional, actuó sistemáticamente para garantizar la necesidad de divisas en el sistema económico, en pos de sostener el patrón de acumulación, pero con fuertes consecuencias en materia de endeudamiento público y externo.

Al analizar el comportamiento de las exportaciones, una vez modificado el régimen de competencia, se puede observar que no hubo fuertes caídas. De hecho, las exportaciones en 1991 cayeron sólo 342,3 millones de dólares con respecto al año anterior, que equivale a una caída solo del 2,7%. Ello indica que la modificación del tipo de cambio no comprometió la posibilidad de colocar los productos que la economía ya exportaba (cuadro IV.28). De hecho, el comportamiento de las exportaciones en todo el período han mostrado un crecimiento nada despreciable. El promedio anual de crecimiento para el período 1992-2001 fue del orden del 8,2%.

Cuadro IV.28: Exportaciones de bienes totales (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001

Año	Exportaciones totales	Variación Respecto el año anterior (%)
1990	12.488,2	
1991	12.145,9	-2,7%
1992	12.398,9	2,1%
1993	13.268,9	7,0%
1994	16.023,3	20,8%
1995	21.161,7	32,1%
1996	24.042,7	13,6%
1997	26.430,8	9,9%
1998	26.433,7	0,0%
1999	23.308,6	-11,8%
2000	26.409,5	13,3%
2001	26.610,0	0,8%
Crecimiento promedio anual (1992-2001)	8,2%	

Fuente: INDEC

En segundo lugar, pudo observarse que al desagregar el comportamiento de las exportaciones en productos primarios (PP), manufacturas de origen agropecuario (MOA), manufacturas de origen industrial (MOI) y combustibles y energía (CyE), se puede ver que durante el período la economía mostró un proceso de reprimarización en las exportaciones, basado en la utilización de los recursos naturales que la economía presenta, dado que la participación en las exportaciones totales de Productos Primarios y Combustible y Energía se incrementó un 6% entre 1991 y 2001.

Cuadro IV.29: Crecimiento promedio anual de las exportaciones por actividad (en millones de U\$S corrientes)

Concepto	Crecimiento Anual Promedio (1992-2001)	Participación en las Exportaciones en 1991	Participación en las Exportaciones en 2001
Exportaciones Totales	8,2%	-----	-----
PP	6,2%	27,2%	22,7%
CyE	18,1%	7,5%	18,0%
MOA	4,2%	40,8%	28,0%
MOI	10,8%	24,6%	31,2%
CyE	18,1%	7,5%	18,0%

PP = productos primarios

CyE= combustibles y energía

MOA = manufacturas de origen agropecuario

MOI = manufacturas de origen industrial

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC

Otro aspecto relevante que pudo constatarse es que el comportamiento de las exportaciones MOI fue muy diferente si se separa el sector que estuvo protegido de los que no lo estuvieron. El caso especial fue para el sector Material de Transporte, que a diferencia del resto estuvo protegido.

El principio general de la regulación del sector Material de Transporte se basó en un sistema de compensación en el comercio intra-Mercosur y un arancel externo común del 35% para la importación de automóviles livianos, ómnibus, camiones, remolques, tractores viales y carrocerías y un 18% para tractores agrícolas, cosechadoras y máquinas viales. Ello implicó que para aprovechar el mercado ampliado que el Mercosur otorgó, las fracciones del capital de esos sectores de cada país

debieron introducir y negociar determinados criterios de especialización de manera de no generar fuertes desajustes en ninguno de los países, y entre ambas fracciones tender hacia algún tipo de complementariedad entre los países miembros y la búsqueda de intentar aprovechar los rendimientos de escala y el nuevo mercado ampliado (y protegido externamente) entre estas facciones.

Al separar las exportaciones de Material de Transporte (MT) del resto de las MOI (MOIsMT), las diferencias son elocuentes. Mientras el sector MT experimentó un crecimiento anual, en promedio para el período 1992-2001 del 22,24%, las MOIsMT lo hicieron al 8,81% (cuadro IV.30). El claro contraste entre los diferenciales de crecimiento produce que se pongan en serias duda las decisiones de políticas adoptadas en materia de comercio exterior, debido a que la apertura comercial irrestricta no condujo a avanzar en la reducción de las desventajas, al tiempo que la regulación sí lo manifestó.

Cuadro IV.30: Exportaciones MOI (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001

Año	MOI		MT		MOIsMT	
	Valor	Variac. (%) año anterior	Valor	Variac. (%) año anterior	Valor	Variac. (%) año anterior
1990	3.364,3		223,1		3.141,2	
1991	2.983,5	-11,3%	266,3	19,4%	2.717,2	-13,5%
1992	2.823,4	-5,4%	404,8	52,0%	2.418,6	-11,0%
1993	3.678,9	30,3%	719,4	77,7%	2.959,5	22,4%
1994	4.645,8	26,3%	918,2	27,6%	3.727,6	26,0%
1995	6.504,1	40,0%	1.307,8	42,4%	5.196,3	39,4%
1996	6.465,7	-0,6%	1.641,9	25,5%	4.823,8	-7,2%
1997	8.334,6	28,9%	2.786,4	69,7%	5.548,1	15,0%
1998	8.624,3	3,5%	3.102,5	11,3%	5.521,7	-0,5%
1999	6.965,6	-19,2%	1.751,9	-43,5%	5.213,7	-5,6%
2000	8.195,8	17,7%	1.954,2	11,5%	6.241,6	19,7%
2001	8.307,0	1,4%	1.984,0	1,5%	6.323,0	1,3%
Crecimiento Promedio Anual (1992-2001)		10,8%		22,2%		8,8%

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC

Por último, dentro del agrupado (MOISMT), seis sectores son los que presentaron una participación mayor al 80%, tanto en 1991 como en el año 2001. Estos sectores son: "Productos Químicos y Conexos", "Materias Plásticas Artificiales", "Metales Comunes y sus Manufacturas", "Máquinas y Aparatos, Material Eléctrico" y "Papel, Cartón, Imprenta y Publicaciones". La constancia en ambos años indica que no hubo modificaciones en la estructura sectorial de las exportaciones, por lo que puede decirse que son precisamente los sectores que en etapas anteriores, desarrollaron determinada capacidad de exportación y que el nuevo régimen de competencia del tipo competitivo y predatorio no los perjudicó sustancialmente, o al menos, tuvieron la posibilidad de adaptarse a las nuevas reglas imperantes.

Al analizar las importaciones se pudieron apreciar dos principales características. En primer lugar se destaca el fuerte salto que dieron hacia los primeros años de la Convertibilidad. Hacia el año 1991 se duplicaron con respecto al nivel del año anterior, sus valores fueron respectivamente de 4.196,6 y 8.402,7 millones de dólares corrientes. En el año 1992 el nivel de las importaciones ya representó más del 250% de las correspondientes al año 1990. Así, la participación de las importaciones en la oferta global durante la Convertibilidad (1991-2001) más que duplicó la participación que presentaron en el período anterior (1983-1990) (cuadro IV.31).

**Cuadro IV.31: Importaciones de bienes reales
(en millones de U\$S corrientes), 1990-2001**

Año	Valores (CIF)
1990	4.196,6
1991	8.402,7
1992	14.981,7
1993	16.872,3
1994	21.675,1
1995	20.199,7
1996	23.855,1
1997	30.450,2
1998	31.377,4
1999	25.508,2
2000	25.242,9
2001	20.321,1

Fuente: INDEC

Luego de ese salto inicial en las importaciones (1991-1992), la dinámica de las mismas estuvo explicada principalmente, conforme cabe esperar, por la evolución de la acumulación en la economía y la evolución demanda interna (DI). Esta última experimentó un fuerte crecimiento hasta el año 1994, para luego contraerse en el año 1995, producto de la recesión que atravesó la economía bajo el denominado efecto tequila. La pronta y rápida recuperación de la DI en 1996 se prolongó hasta el año 1998. Año en que se produjo una reversión del crecimiento y a partir de entonces, cayó persistentemente hasta culminar en la crisis desatada hacia fines del 2001. Como puede verse, en las importaciones se observa un comportamiento muy similar. Sus máximos, mínimos y los años en que se produjeron puntos de inflexión coinciden con lo ocurrido en la DI. Se observa también que las variaciones de la DI son menores que las registradas en las importaciones, producto ello de la mayor participación de las importaciones en el componente de inversión que en el consumo (Lanza, 2004). Por tal, cuando la acumulación se acelera, las importaciones crecen con mayor celeridad e inversamente cuando la inversión cae.

Cuadro IV.32: Demanda interna e importaciones (en millones de U\$S corrientes), 1993-2001

Año	DI		Importaciones	
	Valor	Variación	Valor	Variación
1993	242.191,6		16.872,3	
1994	265.364,5	9,6%	21.675,1	28,5%
1995	259.132,4	-2,3%	20.199,7	-6,8%
1996	273.972,0	5,7%	23.855,1	18,1%
1997	299.430,7	9,3%	30.450,2	27,6%
1998	306.561,4	2,4%	31.377,4	3,0%
1999	288.473,6	-5,9%	25.508,2	-18,7%
2000	286.005,0	-0,9%	25.242,9	-1,0%
2001	265.354,7	-7,2%	20.321,1	-19,5%

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina e INDEC

La balanza comercial de servicios reales muestra también un salto hacia 1991, representado principalmente por el incremento del déficit en "Viajes". Posteriormente mostró estar fuertemente influido por el nivel de actividad económica, al tiempo que el incremento del grado de apertura económica experimentado en el

período se reflejó en incrementos en los conceptos de "Regalía" y mayores necesidades de asesoramiento profesional, técnico y empresarial, presentando así déficits recurrentes y crecientes en el tiempo.⁷⁶

Cuadro IV.33: Balanza comercial de servicios reales (en millones de U\$S), 1990-2001

Año	Saldo
1990	-284,6
1991	-831,2
1992	-1.369,6
1993	-2.084,1
1994	-2.263,1
1995	-2.021,5
1996	-1.954,7
1997	-2.465,9
1998	-2.586,4
1999	-2.700,8
2000	-2.896,4
2001	-2.746,3

Fuente: INDEC

Al representar el conjunto de las partidas que corresponden a la balanza comercial de bienes y servicios reales se puede apreciar entonces la cuantía y la característica de los llamados desequilibrios *provocados* por los arreglos normativos que implicaron fuertes cambios en la forma institucional del tipo de competencia, en donde en el agregado se fueron manifestando recurrentes déficits comerciales, salvo el año 2001 en donde existió una fuerte recesión que condujo a una reducción aun mayor de las importaciones. De esta forma, los inconvenientes en la validación social de los trabajos internos, habida cuenta el nuevo régimen de competencia para los

⁷⁶ Definido el grado de apertura económica como la proporción de la suma de las exportaciones e importaciones con respecto al PIB, la apertura de la economía argentina entre 1990 y el 2001 pasó del 15,5% al 21,7%.

bienes transables, se manifestó en recurrentes déficits comerciales eliminando la posibilidad de generar genuinamente medios de pago internacionales y en donde la participación de las importaciones en la oferta global pasó de un promedio de 3,6 % para el período 1983-1993, a un promedio de 8,39 para el período 1991-1997 y del 11,12% para el período 1998-2001, tal como se expone en el cuadro IV.34, quedando de manifiesto la pérdida de competitividad de la economía y los mayores inconvenientes para validar los trabajos sociales internos, habida cuenta de los nuevos marcos normativos, con todo lo que ello implica en materia de generación de empleo y articulación productiva y posibilidades de expansión de los valores.

Cuadro IV.34: Balanza comercial de bienes y servicios reales (en millones de U\$S corrientes), 1990-2001

Año	Balanza comercial
1990	8.007
1991	2.912
1992	-3.953
1993	-5.689
1994	-7.918
1995	-1.079
1996	-1.787
1997	-6.508
1998	-7.542
1999	-4.906
2000	-1.832
2001	3.522

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

Por otro lado, se ha mencionado también que otro de los fuertes desajustes que se produjeron en el período fueron las fuertes expatriaciones de capitales que existieron durante el período y las que se pueden apreciar a partir de los movimientos en la balanza de pagos identificadas mediante la enajenación de Activos Externos (EA). En el desagregado de la balanza de pagos por sectores, por ejemplo, en cada sector interno, el ingreso de capitales estará asociado a cuatro conceptos

distintos: la enajenación de tenencias de activos externos por parte de residentes (EA); la creación de pasivos con el exterior por parte de los mismos (PasE); mediante la compra o creación de participaciones patrimoniales de unidades productivas internas por parte de sectores no residentes (PPE); y por otros financiamientos (OF), que corresponde a transacciones con no residentes sobre activos internos que posee cada sector, pero que implican pasivos o participaciones patrimoniales sobre otros sectores de la economía.

De esta manera, el concepto enajenación de Activos Externos (EA) representa la contribución al ingreso de capitales mediante enajenaciones del stock de los activos externos por parte de residentes. Claro está que si dicho concepto es negativo, en lugar de producirse enajenaciones se estarían produciendo adquisiciones, por lo tanto, en vez de contribuir al ingreso de capitales se estarían expulsando, que es justo lo que ocurrió en la economía durante la Convertibilidad.

Estas transacciones, en el caso de Argentina pueden diferenciarse dependiendo si estuvieron o no reguladas. Por un lado se encuentra el Sector Financiero que posee disposiciones regulatorias, mientras que los restantes sectores no los tienen. La regulación sobre este tipo de transacciones obedece a la forma específica en que pueden mantenerse los requisitos de liquidez de las instituciones financieras. Ellos pueden estar depositados en el BCRA, mantenerse en las propias entidades financieras o realizar inversiones con instrumentos de alta liquidez, permitiendo de esta manera la remuneración de los saldos que el sistema financiero no puede prestar.⁷⁷

Dicha regulación permite adquirir determinados activos externos, pero al ser parte de la liquidez del sistema, las instituciones financieras tienen la obligación de introducirlas en la economía si su liquidez cae. Puede observarse que en el cuadro IV.35 que en el año 2001, en plena crisis, el ingreso de capitales del Sector Financiero fue de 10.371 millones de dólares. Tal ingreso se debió a la caída de depósitos del sistema bancario y a la obligación de las entidades financieras a introducir los saldos mantenidos en el exterior, pero que son parte de los requisitos de liquidez de dichas instituciones.

⁷⁷ Comunicación "A" 2.350 del BCRA.

Cuadro IV.35: EA por sector (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Sector Privado no Financiero	Sector Financiero sin BCRA	Sector Público no Financiero y BCRA	Totales
1992	962	-635	-983	-656
1993	-1.653	-1.764	-3.460	-6.877
1994	-5.367	-497	237	-5.627
1995	-11.174	-821	-477	-12.472
1996	-5.405	-3.718	-51	-9.174
1997	-6.623	-6.039	354	-12.308
1998	-6.338	1.016	998	-4.324
1999	-5.520	386	-1.109	-6.243
2000	-3.208	-2.678	2.059	-3.827
2001	-12.883	10.371	434	-2.078
Totales	-57.208	-4.379	-1.998	-63.585

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Distinto es el caso del Sector Privado no Financiero (SPNF), que no presenta regulación alguna, donde las salidas de capitales que corresponden a dicho sector no tienen por qué ser introducidas en la economía, por tal, cabe observar lo sucedido con mayor detalle. En el cuadro IV.35 se muestra que para el período 1992-2001 las EA del Sector Privado no Financiero fueron negativas en 57.208 millones de dólares, es decir, existió un constante y vigoroso proceso de expatriación de capitales por parte del SPNF. Los saldos negativos se pronuncian hacia 1994, año en que Estados Unidos incrementa la tasa de interés, la economía mexicana comienza a manifestar dificultades y Argentina muestra una marcada rigidez para acomodarse a cambios en el contexto internacional, esto último se debió principalmente a la tensión del mercado financiero.

En el año 1995 se produce por tal concepto una fuerte salida de U\$S 11.174 millones. También se puede observar que para el período posterior al efecto tequila dicha tendencia no se revierte, aunque sí se reduce, pero vuelve a tomar fuerza

justamente en el año que se produce la crisis, es decir, en el 2001, donde las salidas de capitales por dicho concepto fueron de 12.883 millones de dólares.

Ello se explica debido a que manifestadas ciertas dificultades de la economía en materia de medios de pagos internacionales, y vistas las insuficiencias propias de la dinámica económica en generar genuinamente a través del comercio los correspondientes medios de pagos internacionales, los diferentes fracciones del capital optaron por hacer cumplir el dicho de que "*más vale pájaro en mano que cien volando*"; de manera que en la medida que las normas lo *permitieron*, las diferentes fracciones del capital para protegerse de posibles alteraciones en las relaciones de equivalencia a partir de modificaciones del tipo de cambio, decidieron no mantener la realización de las ganancias en potencial, es decir en moneda local, sino que procuraron hacerlas efectivas realizando la totalidad de la metamorfosis del capital hasta transformarlo en la expresión del equivalente general, es decir, en divisa internacional. Cuanto mayor incertidumbre exista, más rápido sería el ajuste y también el proceso de transformación buscado por todo capital potencial líquido de transformarse en equivalente internacional, para así poder protegerse de correr el riesgo de desvalorizarse.

Si bien en estos valores están incluidas las inversiones directas (ID) que realiza el SPNF en el exterior, cabe resaltar que para el total registrado en el período 1992-2001, la ID representa solo el 24% de EA y el restante 76% obedece a colocaciones financieras, de manera que refuerza el argumento de que este movimiento obedece principalmente a un mecanismo de protección al riesgo cambiario, más aún, al observar que las EA se hacen muy/más negativas en períodos en que la economía presenta dificultades.

Así, los recursos enviados al exterior representan para el período 1992-2001, el 53% de los ingresos netos de capitales registrados en la cuenta financiera de la balanza de pagos. Si tal relación se hace para el período 1994-2001, el porcentaje asciende al 66%, cuyo promedio anual para este último período fue de U\$S 7.065 millones, de esta manera, el marco normativo de completa liberalización de capitales, *permitió* y legalizó la conducta a expatriar capitales. Por lo expuesto, a este contante drenaje de divisas se lo ha denominado como desequilibrio *permitido*.

Del impacto de las expatriaciones de capitales, aparte de la expulsión de divisas que produjo sobre la balanza de pagos, también puede darse otra lectura y que contribuye a clarificar la repercusión que posee sobre la economía y la dinámica de

acumulación. Las expatriaciones de capitales producen en la economía la pérdida de la intermediación financiera entre los sectores internos superavitarios y deficitarios (Fanelli y Frenkel, 1990:73). En épocas en que el crédito externo no es escaso, los sectores deficitarios podrán satisfacer sus necesidades de financiamiento en el exterior, tal como ocurrió en casi todo el período en estudio. En este caso, el nivel de gasto de la economía no encuentra su límite en la escasa oferta crediticia interna, por tal, el nivel de gasto puede encontrar su correspondencia con el nivel de ingresos de la economía.

Esta característica en la economía argentina contribuye a explicar la relación que existió entre el ingreso de capitales y el nivel de actividad interno, debido a que la necesidad de capitales externos, no sólo surge por la existencia de los denominados desequilibrios *en la balanza de pagos*, sino también por la necesidad de importar la intermediación financiera y poder lograr así la acumulación y la propia reproducción ampliada del sistema.

El impacto que produjo tal proceso de expatriaciones de capitales sobre la Balanza de Pagos, resultan interesantes algunas relaciones. Como el superávit de la Cuenta Financiera representa los recursos de divisas obtenidos que sirven para financiar los déficits de la cuenta corriente y/o para acumular reservas, es interesante resaltar algunas características de cómo procedió tal.⁷⁸ Por ejemplo, si se considera por un lado todos los ingresos de capitales producidos por la economía, se obtiene para el período 1992-2001 que por dólar ingresado en la economía sólo quedaron 67 centavos disponibles para financiar el déficit de la Cuenta Corriente o para acumular reservas. Dicha relación, si se considera lo sucedido en el período 1994-2001, pasa a ser sólo de 60 centavos por dólar introducido.⁷⁹ De esto se desprende, por ejemplo, que de la fuerte entrada de capitales registrada durante el período 1994-2001 el 40% fue utilizado para realizar *artificialmente* en el plano internacional equivalentes de valores acumulados en expresiones dinerarias internas. Porcentaje verdaderamente alarmante si se considera que la economía mantiene una política monetaria pasiva del tipo caja de conversión, que está atada a la acumulación de reservas internacionales y que el

⁷⁸ Si bien la Cuenta de Capital también puede contribuir a la acumulación de reservas o a financiar el déficit de la Cuenta Corriente, los valores registrados en ésta son muy reducidos, y por tal no han sido introducidos en el análisis.

⁷⁹ Dicha relación surge del siguiente cociente: (Total de ingreso de capitales – Expatriaciones) / Total de ingresos de capitales. Para el período 1992-2000, tal cociente es 0,67 = (U\$S 114.182 millones/ U\$S 171.991 millones), mientras que para 1994-2001 es de 0,60 = (U\$S 85.188 millones/ U\$S 141.705 millones).

grado de credibilidad sobre su mantenimiento depende, en parte, de la cantidad de reservas que disponga la autoridad monetaria.

Por último, el desequilibrio que procede de las llamadas condiciones *iniciales*, se debe a que al ser la economía deudora neta con el exterior y presentar una posición neta deficitaria de participaciones patrimoniales, la economía presentó recurrentes déficits en las rentas de la inversión de la balanza de pagos. Su tratamiento y cuantificación no es sencilla, porque del total de los déficits en las rentas de inversión debe poder separarse, por un lado, las rentas deficitarias imputadas a las llamadas *condiciones iniciales* de las que luego fueron inducidas por la propia lógica de la dinámica de acumulación, que implicó la necesidad de depender crecientemente de ingresos constantes de capitales externos.

De este modo, la entrada de capitales que procedió durante el período, tal como se verá en lo próximo, implicó que a corto y mediano plazo la economía no presentara problemas en la balanza de pagos, o más bien, que mantuviera un relativo equilibrio global sobre ésta. A más largo plazo, esta fuerte entrada de capitales externos produjo en los siguientes años mayores desajustes en las Rentas de Inversión, por tal, en esta cuenta aparte del desequilibrio *inicial* dado por el acontecer pretérito de la economía se agregó el desequilibrio *inducido*. Es *inducido* porque surge de las mayores necesidades de ingreso de capitales externos que provocaron los otros desequilibrios que son los *originarios* y que tal como se los ha presentado, se corresponden con los llamados desequilibrios *iniciales, provocados y permitidos*.

A fin de cuantificar este efecto para el período 1992-2001, se descompondrá el déficit de las rentas de inversión de la balanza de pagos en dos conceptos distintos. Por un lado, el déficit dado por el desequilibrio *inicial* y por el otro, el *inducido*.

En el primero se imputó el valor del déficit registrado en las rentas de inversión del primer año en estudio, en este caso, el registrado en el año 1992, pero en cada año, dicho valor se fue ajustando por el diferencial entre la tasa de interés del año en cuestión con la del año inicial (1992). La tasa de interés que se utilizará para ajustar el desequilibrio *inicial* es la *tasa efectiva anual* (TEA) obtenida de la serie LIBOR por depósitos a seis meses nominados en dólares estadounidenses y comercializados en bancos de Londres.⁸⁰ Así, por ejemplo, si en el año (i) la tasa de interés se

⁸⁰ Fuente: Federal Nacional Mortgage Association.

incrementa un 50% con respecto a la registrada en el año 1992, el déficit imputado a las condiciones *iniciales* en el año (i), también se incrementará el mismo porcentaje con respecto al valor imputado en el año 1992.⁸¹ Por otra parte, el desequilibrio *inducido* se calculará como la diferencia entre el déficit de las rentas de inversión y el imputado a las condiciones *iniciales*.

Operando de esta manera, es decir, desagregando el déficit de las rentas de inversión entre el desequilibrio *inicial* y el *inducido*, es posible presentar los principales movimientos que dieron lugar a las expulsiones de divisas, tal como se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro IV.36: Tipos de desequilibrios y necesidades de divisas (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Desequilibrios originales			Desequilibrio Inducido	Necesidad de Divisas =
	Provocados (saldo comercial)	Permitidos (Expatriaciones de capital)	Inicial (por deuda anterior)		
1992	3.952,4	-962,0	2.472,7	0,0	5.463,1
1993	5.687,5	1.653,0	2.173,0	824,0	10.337,5
1994	7.914,9	5.367,0	3.171,8	524,9	16.978,6
1995	1.059,5	11.174,0	3.887,6	781,4	16.902,5
1996	1.767,1	5.405,0	3.562,6	1.939,5	12.674,2
1997	6.485,3	6.622,6	3.734,6	2.483,0	19.325,6
1998	7.530,1	6.337,7	3.543,4	3.862,7	21.274,0
1999	4.900,4	5.520,0	3.199,3	4.198,1	17.817,8
2000	1.729,8	3.208,0	3.913,1	3.458,5	12.309,4
2001	-3.542,6	12.883,0	2.315,0	5.898,2	17.553,6
Totales	37.484,4	57.208,3	31.973,2	23.970,4	150.636,3
Participación Relativa	25%	38%	21%	16%	

Fuente: Elaboración Propia en base a Información del ME de la Nación Argentina y Federal National Mortgage Association.

⁸¹ En esta imputación, no se consideró una tasa de interés que refleje el riesgo país, debido a que de hacerlo así, se estaría imputando todo el costo financiero del riesgo país a las condiciones iniciales, aspecto que resulta improcedente, ya que las necesidades de financiamiento externo y las dificultades para servirlos, no proceden sólo del desequilibrio inicial.

De esta manera, los mayores (menores) déficits en las Rentas de la Inversión provocados por incrementos (caídas) del riesgo país, quedan asignados al desequilibrio inducido.

Las entradas de capitales para financiar la necesidad de divisas por estos cuatro conceptos alcanzaron los 150.636,3 millones de dólares. Donde el 38% de dichas necesidades provino del desequilibrio *permitido*, el 25% del *provocado*, el 21% estuvo dado por el *inicial* y el restante 16% por el efecto *inducido* que dio lugar el propio comportamiento de la balanza de pagos (cuadro IV.36). Puede observarse también que el desequilibrio *inducido* tiende a ser creciente en el tiempo, y que en ningún momento se redujeron las necesidades de divisas por los restantes conceptos, por lo que no existió ningún mecanismo que haga revertible tales necesidades de divisas. La cuantía no fue en absoluto desdeñable y representó el 16% de las necesidades de divisas de la economía para el período 1992-2001 y fue sólo 5 puntos porcentuales menores que el llamado desequilibrio *inicial* (21%).

Cuadro IV.37: Ponderaciones para imputar a los desequilibrios originales el desequilibrio inducido ⁸²(*), 1993-2001

Año	Desequilibrios Originarios		
	Desequilibrio Provocado	Desequilibrio Permitido	Desequilibrio Inicial
1993	0,7235	-0,1761	0,4526
1994	0,6437	0,0461	0,3102
1995	0,5627	0,1833	0,2539
1996	0,3998	0,3499	0,2503
1997	0,3601	0,3751	0,2649
1998	0,3664	0,3783	0,2553
1999	0,3778	0,3757	0,2465
2000	0,3753	0,3792	0,2454
2001	0,3631	0,3780	0,2589

Fuente: Elaboración propia en base a Información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Como el desequilibrio *inducido* fue generado por los otros tres movimientos que dieron lugar a las expulsiones de divisas, es decir, por el desequilibrio *inicial* (por ser la economía deudora neta con el exterior a inicios del período en estudio), el *permitido* (déficits comerciales) y el *provocado* (expatriaciones de capitales), sería

⁸²La ponderación de cada año surge de la siguiente forma:

Ponderación (i;n) = [DDA (i;n)+ DIA (i;n-1)] / [TDDA (n)+ TDIA(n-1)], donde:

i = tipo de desequilibrio (Provocado, Permitido e Inicial)

n = año

DDA (i;n) = Desequilibrio Directo Acumulado al año (n) del tipo (i)

DIA(i;n-1)= Desequilibrio Indirecto Acumulado al año (n-1) del tipo (i)

TDDA (n) = Total de los Desequilibrios Directos Acumulados al año (n)

TDIA (n-1) = Total de los desequilibrios Indirectos acumulados al Año (n-1)

posible entonces obtener el efecto indirecto de cada uno de estos tres desequilibrios originales imputándoles su parte correspondiente del desequilibrio *inducido*, de acuerdo a las participaciones de cada uno en las necesidades de divisas acumuladas que se fueron generando por estos conceptos (cuadros IV.37 y IV.38).

Cuadro IV.38: Necesidades indirectas de divisas de los desequilibrios originales (en millones de U\$S corrientes), 1993-2001

Año	Desequilibrio Provocado	Desequilibrio Permitido	Desequilibrio Inicial	Total
1993	596,2	-145,1	373,0	824,0
1994	337,8	24,2	162,8	524,9
1995	439,7	143,2	198,4	781,4
1996	775,3	678,7	485,5	1.939,5
1997	894,1	931,3	657,7	2.483,0
1998	1.415,2	1.461,3	986,3	3.862,7
1999	1.586,2	1.577,3	1.034,7	4.198,1
2000	1.298,1	1.311,6	848,8	3.458,5
2001	2.141,9	2.229,4	1.526,9	5.898,2
Totales	9.484,5	8.211,9	6.274,0	23.970,4

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Sumando a cada uno de los desequilibrios originarios las necesidades de divisas que generó indirectamente, es posible presentar las necesidades totales de divisas que provocaron, tal como puede observarse en el cuadro IV.39.

Así, las participaciones de cada uno de estos tres desequilibrios sobre las necesidades totales de divisas fueron: el 43% del desequilibrio *permitido* (expatriaciones de capitales), el 31,18% del *provocado* (déficits comerciales) y el 25,39% por el que procede de las condiciones *iniciales* (por ser la economía deudora neta con el exterior a inicios del período en estudio).

Tales participaciones muestran, en primer lugar, el fuerte impacto que representa el proceso de expatriaciones de capitales para la economía, ya que fue el principal factor que contribuyó a las magnitudes desorbitantes de necesidades de financiamiento externo. En segundo lugar, se destaca por su peso relativo el desequilibrio *provocado*, es decir, el déficit comercial, por lo que las políticas instrumentadas que contribuyeron a ello, sin duda alguna marcan el carácter limitado y contradictorio en el que se sustentó el propio patrón de acumulación.

Cuadro IV.39: Necesidades de divisas generadas por los desequilibrios originales
(en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Desequilibrio Provocado	Desequilibrio Permitido	Desequilibrio Inicial	Total
1992	3.952,4	-962,0	2.472,7	5.463,1
1993	6.283,7	1.507,9	2.545,9	10.337,5
1994	8.252,7	5.391,2	3.334,6	16.978,6
1995	1.499,2	11.317,2	4.086,0	16.902,5
1996	2.542,4	6.083,7	4.048,1	12.674,2
1997	7.379,4	7.553,9	4.392,3	19.325,6
1998	8.945,3	7.799,0	4.529,7	21.274,0
1999	6.486,6	7.097,3	4.234,0	17.817,8
2000	3.027,9	4.519,6	4.761,8	12.309,4
2001	-1.400,7	15.112,4	3.841,9	17.553,6
Totales	46.968,9	65.420,2	38.247,2	150.636,3
Participaciones	31,18%	43,43%	25,39%	

Fuente: Elaboración propia en base a Información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina

En tercer lugar y no menos importante, debe remarcarse que no puede atribuírsele a las condiciones *iniciales* en que se encontraba la economía, los problemas que hacia el año 2001 padeció, tampoco como la causa fundamental del mal comportamiento de la Balanza de Pagos, debido a que durante el período en estudio se muestra que existieron otros dos desequilibrios más importantes, que ambos representaron una mayor necesidad de divisas con respecto a las condiciones *iniciales* del orden del 194%. Lógicamente, el flujo de recursos de divisas de las condiciones *iniciales* es de importancia, ya que representa en promedio para el período 1993-2001 el 1,45% del PIB, lo que conlleva un condicionante para la economía, pero en ningún caso ello debe considerarse como el problema fundamental.

La cuestión es que una economía que ya presenta un nivel de endeudamiento elevado, resulta llamativamente contradictorio y fuertemente limitante para la acumulación misma del capital presentar recurrentes déficits comerciales, más aún al no presentar síntoma alguno de que éstos sean transitorios, tal como se ha visto que no han sido revertidos. Si a ello se le agregan las expatriaciones de capitales que se produjeron y que durante todo el período *permitieron* y avalaron los marcos normativos, el cuadro de la situación se pinta de un tono mucho más gris, más aún al considerar que las expatriaciones fueron de una magnitud considerable, teniendo en

cuenta el tamaño de la economía, ya que representaron por año, en promedio para el período 1994-2001, el 3% del PIB.

Lógicamente, habría que considerar si bajo esta dinámica hubiera sido posible detener dicho flujo mediante otro marco normativo. Evidentemente el marco normativo pudiera haber sido otro, mas regulado, pero si hubiese sido así, ¿hubiese ingresado el capital que la propia lógica del patrón de acumulación requirió? En este trabajo no es intención responder preguntas contrafácticas. La intención de la pregunta es más bien dejar la duda de que este proceso no es más que la consecuencia de la propia dinámica de acumulación, sustentada en la hegemonía de las fracciones de capitales extranjeros y en los grupos económicos locales, pero altamente concentrados.

Para lograr un relativo equilibrio en los flujos de pagos internacionales, fue necesario entonces que los ingresos de capitales sean lo suficientemente amplios como para garantizar, no sólo cierta acumulación de reservas internacionales, sino también para proveer de las divisas necesarias para afrontar los drenajes permanentes de pagos, tales como los generados por los desequilibrios *iniciales, provocados y permitidos*. De aquí radica que durante el período se haya profundizado hasta niveles exorbitantes la dependencia financiera de la economía sobre los capitales externos, ya que de ello depende el sostenimiento del sistema económico por completo. Su dependencia es manifiesta en tanto que pospone la llegada de la restricción monetaria que se produciría si no entrara capital externo. Cabe recordar que en el marco de una política monetaria pasiva y atada a un tipo de cambio fijo y convertible, el drenaje de divisas descrito por los tres motivos antes mencionados repercute en una reducción de la base monetaria, una contracción de los medios de pago que comprometería el propio proceso de circulación y realización de las mercancías en general, aun para aquellas definidas en el plano de los valores internos.⁸³

Desde el punto de vista de las inversiones realizadas por no residentes se han analizado desagregándolas en inversiones directas (ID) e inversiones en cartera (PPC) sin vinculación a pasivos internos.

⁸³ Cabe aclarar que aquí se toma la posición de Marx el cual se contraponen a la teoría cuantitativa del dinero, en donde el nivel de precios depende de la cantidad del dinero. En esta argumentación, la carencia de medios de pago haría inviable la circulación de las mercancías (Marx, 1867).

Las ID realizada en Argentina, tal como se puede apreciar en el cuadro IV.40, alcanzaron cifras importantes. El importe total de capitales ingresados por dicho concepto para el período 1992-2001, fue de 78.718 millones de dólares. Su evolución tiende a crecer en el transcurso del período y no presenta el marcado carácter cíclico que presentó la economía. Si bien en el año 2001 las ID cayeron fuertemente con respecto al año anterior, cabe resaltar que en los dos años anteriores (1999-2000), donde la economía ya estaba en recesión, los ingresos registrados por ID fueron los más elevados del período.

Las inversiones directas estuvieron asociadas a una amplia gama de actividades, se destaca el "Petróleo" que representa el 33,8% del total, "Electricidad, Agua y Gas" el 11,5%, "Bancos" el 10,6%, "Transporte y Comunicaciones" el 9,3% y "Alimentos, Bebidas y Tabacos" el 7%.

En cuanto a la forma en que procedieron las ID, se destaca que el 55% de dichos ingresos estuvo destinado a adquirir empresas ya instaladas, el 27% correspondió a aportes, el 10% a deudas con matrices y filiales y el 7% a reinversión de utilidades. Estas participaciones son un indicativo de que la ID estuvo fuertemente asociada a comprar la capacidad que ya estaba instalada en el país.

Cuadro IV.40: Inversiones Directas por concepto (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	ID	Cambios de Mano	Aportes	Deuda con Matrices y Filiales	Reinversión de Utilidades
1992	4.431	2.730	474	371	857
1993	2.793	1.036	628	251	878
1994	3.635	1.063	1.287	387	898
1995	5.609	2.566	1.685	700	659
1996	6.949	3.014	2.011	1.525	398
1997	9.160	4.695	2.580	1.159	726
1998	7.291	2.522	3.179	802	788
1999	23.988	18.388	4.116	1.627	-144
2000	11.657	6.244	3.178	688	1.548
2001	3.206	764	2.785	500	-844
Totales	78.718	43.022	21.923	8.011	5.763
Participaciones sobre el total		55%	28%	10%	7%

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

Dado que en este período Argentina experimentó una elevada ID, cabe analizar cómo evolucionaron las utilidades y específicamente las enviadas al exterior.

Cuadro IV.41: Utilidades de la ID (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Total de Utilidades	Reinversión de Utilidades	Utilidades Remitidas al exterior	Utilidades Remitidas (% del total)
1992	2.053	857	1.196	58,3%
1993	2.602	878	1.724	66,3%
1994	2.828	898	1.930	68,3%
1995	2.626	659	1.967	74,9%
1996	2.249	398	1.851	82,3%
1997	3.094	726	2.369	76,5%
1998	3.168	788	2.380	75,1%
1999	1.513	-144	1.658	109,5%
2000	3.954	1.548	2.406	60,9%
2001	683	-844	1.527	223,6%

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía de la Nación Argentina

En el cuadro IV.41 se muestran las utilidades totales generadas por la ID, las reinversiones y las enviadas al exterior, en donde se destaca que mientras las reinversiones se mantienen relativamente constantes, las enviadas al exterior se incrementan a lo largo del período, por lo que cabe decir que el incremento de los débitos de las Rentas de Inversión de la Cuenta Corriente, no sólo se debe a la mayor participación de la ID en la economía, sino también al menor porcentaje de reinversión que presentaron.

En cuanto a las inversiones en cartera no asociadas a pasivos (PPC), en el período se observa un comportamiento muy distinto al observado en la ID, tanto por sus valores como por el comportamiento. El valor total para el período es negativo en 1.603 millones de dólares, por tal, no existió contribución neta de capitales.

**Cuadro IV.42: PPC y débitos en rentas de inversión
(en millones de U\$S corrientes), 1992-2001**

Año	PPC	Débitos de Renta por PPC
1992	1.120	131
1993	4.979	251
1994	3.116	450
1995	1.090	707
1996	990	731
1997	1.391	488
1998	-210	782
1999	-10.773	554
2000	-3.227	115
2001	-81	122
Total	-1.603	----
Total 1992-1997	12.687	----
Total 1998-2001	-14.290	----

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Ahora bien, desde 1992 hasta 1997, el ingreso de capitales por tal concepto fue de 12.687 millones de dólares, mientras que en los últimos años del período (1998-2001) el retiro de las inversiones fue de 14.210 millones de dólares, siendo esto último particularmente intenso en el año 1999, debido a que se retiraron inversiones por el importe de 10.773 millones de dólares.

Su contrapartida en los débitos de las Rentas de Inversión de la cuenta corriente lógicamente, no fueron muy distintos de lo ocurrido en sus colocaciones. Ellos pasaron de 131 millones de dólares en 1992 a U\$S 782 millones en 1998, para luego retroceder en el 2001 a U\$S 122 millones.

Sobre el conjunto de participaciones patrimoniales externas (PPE), la abrumadora supremacía de la ID es evidente y muestra un carácter mucho menos errático que la PPC, conforme se espera que suceda debido al carácter duradero que ellas presentan.

Otro aspecto que interesa remarcar, a pesar de no poseer un impacto directo sobre la Balanza de Pagos, pero que es sumamente importante a fin de

comprender la función que ha cumplido la ID en la economía, es saber si ha contribuido al crecimiento, ya que existe la opinión generalizada de que la ID es un elemento importante para el mismo, porque posee un impacto positivo sobre la inversión, y por ende, tiende a incrementar la capacidad productiva de la economía.

Este punto ha sido abordado por Kulfas, donde sostiene que:

"[...] en Argentina, la evolución de las inversiones como proporción del PIB muestra un carácter errático y oscilante, mientras que el flujo de entradas de capitales es relativamente constante para todo el período.[...] Por tal, resulta que no pueda inferirse que las ID han contribuido a un mayor crecimiento por su efecto directo en las inversiones." (Kulfas, et. al,2002:84).

Claro está que ello no implica que hayan contribuido al financiamiento de la economía, tal como se observa su impacto en la Balanza de Pagos, pero debe tenerse en cuenta que sólo han cumplido esa función. Y en vistas al incremento que generan en el déficit de las rentas de la inversión, en la medida que no contribuyen a mejorar la capacidad productiva, y principalmente en lo referente a bienes transables, es equivalente a mantener artificialmente una economía mediante endeudamiento. Al analizar lo dicho, si se deja de lado el sector petrolero, las ID en sectores transables fueron muy reducidas en comparación con los sectores no transables, tal como puede apreciarse en el cuadro siguiente.

Cuadro IV.43: Participación de las ID según la transabilidad de los bienes
(en porcentajes sobre el total de ID)

Sectores Transables		Sectores No Transables (*)	No Enmarcados
Petróleo	Otros		
33,8%	12,2%	46,6%	7,4%

(*) Se incluyó el Sector Automotriz por poseer un régimen especial de comercio.

Fuente: Elaboración propia en base al Ministerio de Economía de la Nación Argentina

En cuanto a la creación de pasivos por parte de los residentes, se observa que fue el mecanismo que más contribuyó a la entrada de capitales. El importe total del período, neto de amortizaciones, fue de aproximadamente 103.000 millones de dólares y su contribución superó en un 33% a la intensa entrada de capitales registrada mediante ID y PPC (cuadro IV.44). Para el segundo período, el promedio

anual pasó a 11.465 millones de dólares, lo cual implicó un incremento del orden del 50% con respecto al primer período. El sector privado no financiero mantuvo una tendencia a incrementar sus activos hasta el año 1998, para luego revertir la tendencia, hasta que en el año 2001 se cancelaron pasivos por 1.916 millones de dólares.

Cuadro IV.44: Total de pasivos externos creados (en millones de U\$S corrientes), 1992-2001

Año	Totales
1992	3.139,0
1993	10.564,8
1994	9.066,5
1995	14.056,4
1996	13.466,1
1997	21.076,7
1998	17.388,9
1999	9.372,4
2000	8.291,9
2001	-3.397,7
Totales	103.024,9

Fuente: Ministerio de Economía de la Nación Argentina

Haciendo la distinción de los pasivos creados por el sector público, pudo apreciarse también que prácticamente la mitad de los pasivos adquiridos por dicho sector han sido realizados con organismo internacionales de crédito, tal como se muestra en el cuadro siguiente.

Este aspecto se entiende que es de importancia, a fin de remarcar el completo apoyo que recibió el gobierno por parte de los organismos oficiales de crédito para impulsar y mantener los lineamientos de las políticas realizadas. Por otra parte, la intensa creación de pasivos externos que se produjo en la economía, lógicamente, tuvo su contrapartida en los intereses a pagar. El déficit total de intereses pasó de 1.491 millones de dólares en 1992 a U\$S 7.379 millones en el año 2001, lo que implica un crecimiento aproximadamente del 395%, todo ello está enmarcado dentro de los que se consideró como desequilibrios *inducidos*.

Cuadro IV.45: Participación de los Organismos Internacionales en el Total de Pasivos del Sector Público, incluidos el B.C.R.A. (en millones de U\$S corrientes)

Año	Total de Pasivos (1)	Pasivos con Organismos Internacionales (2)	Org. Int'ls /total Pasivos (3)= (2)/(1)
Totales del período (1992-2001)	58.558	27.541	0,47

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de economía de la Nación Argentina

Por último, se ha podido apreciar también que de la totalidad de ingresos de capitales, el sector público generó un ingreso de capitales por encima de las necesidades de financiamiento directo que presentaba, mientras que el sector privado y financiero presentó un financiamiento menor que el de sus necesidades. El sector público (incluido el BCRA) contribuyó en 24.730 millones de dólares a la acumulación de reservas, mientras que el sector privado y financiero (sin BCRA) contribuyó negativamente en U\$S 20.628 millones, por lo que la contribución total de reservas para el período 1993-2001 fue de sólo U\$S 4.102 millones de dólares.

Resulta sorprendente observar entonces que el sector privado no financió el 40% de las necesidades de divisas que generó, mientras que el exceso de financiamiento del sector público con respecto a las necesidades del mismo fue del orden del 56%.

Bajo estas características, se resalta la dificultad que presentó la economía, y en particular el sector público, para mantener una política monetaria y cambiaria basada en la convertibilidad, debido a que para acumular un dólar en las reservas, el mismo sector debió endeudarse con el exterior, o vender sus activos, por el importe de 6 dólares.⁸⁴

Lógicamente, tal conducta conlleva un costo, y en este caso nada despreciable, ya que el sector público debió vender los activos del Estado y contraer pasivos para sostener la convertibilidad. Los primeros son finitos y conforme se procedió con las privatizaciones, prácticamente dicho recurso se agotó en los primeros años, quedando sólo por utilizar la segunda opción que es bien conocida por los límites que posee su utilización sostenida en el tiempo.

⁸⁴ Ello surge del cociente entre el exceso de financiamiento del SGT para el período considerado y la acumulación de reservas internacionales para el mismo período (24.730 millones de U\$S / 4.102 millones de U\$S = 6,02).

De este modo, puede verse que mientras se pudo, el sector público no sólo garantizó los arreglos normativos para mantener el pleno funcionamiento del patrón de acumulación de la Convertibilidad, con sus ganadores y perdedores, sino que lo hizo muy activamente, garantizando los medios de pagos internacionales para que, mediante el endeudamiento del conjunto de la sociedad (ganadores y perdedores), se pueda realizar la plena metamorfosis de los capitales y convertirse en equivalentes generales.

Lógicamente, una vez que el capital dejó de ingresar a la economía, ya no se pudo garantizar ni siquiera la realización del capital que la deteriorada rentabilidad del capital venía mostrando, produciéndose así la ruptura y el quiebre del propio patrón de acumulación de la Convertibilidad.

IV.8. CRISIS Y TIPO DE CAMBIO (2002): VALOR, TIPO DE CAMBIO Y ESTIMACIÓN DE LA TGG_M

En este apartado, al calor de las estimaciones realizadas sobre la evolución de la TGG y los hechos producidos en Argentina durante la llamada crisis del patrón de acumulación de la Convertibilidad, se retomará dos debates planteados en capítulos anteriores. Por un lado, se justificará cómo, contrariamente al planteo de Astarita, que si bien las crisis abren o cierran cierto patrón de acumulación, la dirección del cambio que se produzca en el sistema económico no es más que el resultado de las pujas y alianzas que se establezcan entre los grupos y fracciones de clase. Por tal, en economías subdesarrolladas como de la Argentina, la crisis en sí no hace alternar las políticas cambiarias de apreciación/depreciación de la moneda para modificar las rentabilidades sectoriales, sino que dichos cambios son el resultado, no determinado, de las pujas, alianzas y tensiones que se abren entre las clases y fracciones de clases.

Luego, se contrastará los argumentos planteados en el marco teórico de los efectos que produce una devaluación de la moneda sobre la rentabilidad en una economía subdesarrollada y con una estructura productiva desequilibrada como la Argentina. Luego, se podrá ver cómo a partir de considerar estos efectos se desprende la necesidad de calcular la TGG sobre la base de series valuadas a precios corrientes y no a precios constantes, planteado en el capítulo IV (apartado IV.3.2.2)

IV.8.1. DETERMINACIONES DEL TIPO DE CAMBIO: CRISIS Y FRACCIONES DE CAPITAL EN DISPUTA

Luego de intensos debates y el cambio de 5 presidentes en doce días, fue elegido por la Asamblea Legislativa Duhalde como presidente hasta el 2003, quién había sido el Gobernador de la provincia de Buenos Aires hasta el año 1999 y había sido el segundo candidato presidencial más votado en las elecciones que ganó el presidente saliente, De la Rúa. Duhalde provenía del Partido Justicialista, pero en la Asamblea Legislativa recibió el apoyo de la mayoría de la Unión Cívica Radical y del Frepaso, que entre estas dos fuerzas políticas habían establecido una alianza que llevó a la presidencia a De La Rúa.

Cuando Duhalde asumió la presidencia, uno de los presidentes anteriores ya había declarado el *default* de una parte importante de la deuda pública, estaba en vigencia el corralito y el país estaba sumergido en una crisis sin precedentes. Se abrió así una intensa disputa entre fracciones de capital para intentar imponer un determinado rumbo de la economía. En esa discusión un aspecto clave fue el tipo de

política monetaria y cambiaría que se adoptaría.

A términos generales, tal como muy bien lo representan Peralta Ramos y Basualdo, se encontraban dos grupos diferenciados en cuanto a sus pretensiones de política cambiaria (Peralta Ramos, 2007: 378-412).

Por un lado, se encontraron las empresas de los servicios privatizados y los bancos extranjeros que mediante la adquisición de bancos locales durante la Convertibilidad, se consolidaron en la economía, aparte de ser fuertes acreedores del gobierno. Estos sectores pugnaban por profundizar lo ocurrido durante la Convertibilidad, pretendiendo que se establezca en la economía una dolarización plena. Esa postura, claro está, les permitía a las fracciones del capital interesadas en preservar el valor internacional de sus activos, mantener el cobro de tarifas en dólares y disponer de sus utilidades directamente en el representante del equivalente general, el dólar.

Por otro lado, se encontraron algunas de las fracciones concentradas de los sectores transables de la economía, tales como los exportadores industriales y agropecuarios, que buscaban una devaluación, que en tanto sus productos operan en el plano de los valores internacionales, en la medida que una parte de la desvalorización del trabajo interno opere sobre el capital variable, su mejora en la rentabilidad se vería garantizado. A estos sectores dominantes también se les sumaron todos los sectores industriales en general, que aun produciéndoles ciertos desajustes en la rentabilidad, esta posición les permitía modificar el régimen de competencia del tipo competitivo y predatorio, abriendo la posibilidad de expandir los valores internos. Los trabajadores en general, se sumaron también a estas posiciones, esperando que detrás de las expansiones de valores internos surjan también las opciones de empleo que el patrón de acumulación de la Convertibilidad les negó.

En esta disputa de alternativas, el nuevo presidente electo por la Asamblea Legislativa, mostró ser expresión de las fracciones vinculadas al capital industrial concentrado, optando por la salida devaluacionista.⁸⁵ El tipo de cambio nominal anual promedio pasó de 1 a 3,09 entre 2001 y 2002 y el tipo de cambio real, ajustado por el

⁸⁵ Un aspecto importante que muestra el acercamiento a estas fracciones de capital es que en el propio gabinete de ministros que conformó hubo representantes de estos intereses, tal es así que nombró a José de Mendiguren como Ministro de la Producción, que en ese entonces era el titular de la Unión Industrial Argentina (UIA) y que representaba a los grandes grupos industriales nacionales y extranjeros.

IPC, se incrementó un 124,6 %.⁸⁶ Si bien no es intención profundizar sobre el desenlace del proceso, con lo hasta aquí esbozado, se entiende que se deja en evidencia que las disputas por el tipo de políticas que se tomaron sobre la política cambiaria, lejos están del argumento que sostiene Astarita de que "*los cambios en las tasas de rentabilidad de los sectores no se deben, en principio, a cambios en lo que comúnmente se conoce como <<el bloque de poder dominante>>*" (Astarita, 2010: 193). Astarita soslaya del análisis la necesidad de explicar quiénes y cómo se establece esta alternancia de los niveles de tipo de cambio, pero tal como se ha presentado sobre lo acontecido en Argentina, es evidente que ello no está exento de tensiones y disputas y no puede determinarse por condiciones escindidas de la disputa de *lo político*.

En Argentina, la crisis expresó no sólo la quiebra del patrón de acumulación, sino también es la condensación de una crisis de hegemonía de las fracciones de capital que dominaron e impusieron el patrón de acumulación de la Convertibilidad. En esta crisis se fue definiendo una nueva alianza estratégica que optó por la opción devaluacionista, pero nada puede determinar a priori que así debería haber sido. Perfectamente, otra relación de fuerzas y poder de lobby de los sectores vinculados a las empresas privatizadas y el sector financiero, podría haber definido por otros derroteros la alianza dominante y así haber optado por la salida de la dolarización. Nada de estos caminos pueden determinarse por el solo hecho de haber entrado en crisis la Convertibilidad, tal como sugiere el análisis de Astarita vinculado a los tipos de cambio, ya que la crisis si bien implicaría ruptura, en ningún caso define el sentido del cambio.

La dirección del cambio, sin duda, debe buscársele en *lo político*, tal como se resaltó en el capítulo II, entendido como una acción práctica en cuanto a la disputa de clase o fracción de clase por intentar imponer su interés como el interés general del conjunto de la sociedad civil, de manera que los procesos sociales no poseen determinismos automáticos, del tipo que Astarita parece proponer, como alternancias del tipo de cambio provocadas por las crisis de acumulación que se van sucediendo. Las alternancias de los tipos de cambio, en tanto que son la forma exterior en la que se expresan las relaciones de equivalencia entre los trabajos definidos en el espacio de valor interno con respecto al que opera a nivel internacional, son fruto de las tensiones y disputas entre clases y fracciones de clase por imponer al conjunto de la sociedad aquellas condiciones que le sean más convenientes. La representación que se realizó

⁸⁶ Según datos suministrados por el Centro de Economía Internacional (C.E.I.) del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina.

sobre las diferentes posiciones en disputa al producirse la crisis en Argentina, es un claro ejemplo de que la dinámica de los tipos de cambio no puede ser asimilable a un proceso del tipo determinista, sino que depende de ciertas condiciones históricas y específicas particulares que hacen al devenir histórico un proceso no determinado.

IV.8.2. NUEVAMENTE EL TIPO DE CAMBIO: EFECTOS EN LA TGG_M Y DEBATE SOBRE LA VALUACIÓN DE LAS SERIES PARA EL CÁLCULO DE LA TGG

Si se observa que una de las principales medidas que se tomaron una vez que se produjo la crisis económica hacia el año 2002, fue el abandono de la Ley de la convertibilidad de la moneda (vigente desde el 1 de abril de 1991) y se procedió a realizar una fuerte devaluación, tal como en el apartado anterior se mencionó. De esta manera, lo acontecido hacia el año 2002 permitirá contrastar los argumentos esgrimidos en el marco teórico de los efectos que produce una devaluación de la moneda sobre la TGG en una economía subdesarrollada y con una estructura productiva desequilibrada como la Argentina. Luego, se podrá ver cómo a partir de considerar estos efectos, se desprende la necesidad de calcular la TGG sobre la base de series valuadas a precios corrientes y no a precios constantes.

De las estimaciones realizadas puede verse que ante la crisis y la fuerte devaluación operada hacia el año 2002, la tasa de explotación pasó de 1,45 en el año 2001 a 2,11 en el 2002 (gráfico IV. 8), incrementándose un 46%. Este aspecto muestra que la desvalorización del trabajo interno en términos de los valores internacionales operó principalmente sobre el capital variable.⁸⁷ El efecto de la devaluación sobre la distribución de la renta es el argumento que suelen utilizar diversos autores que, al analizar la economía argentina, consideraron que la devaluación producida hacia el 2002 hizo mejorar la rentabilidad general del capital. Los autores que se ha visto que comparten dicha visión son: Féliz y López (2012), Gigliani (2012), Manzanelli (2010 y 2012), Michelena (2009), Peralta Ramos (2007), entre otros⁸⁸.

Ahora bien, de las estimaciones realizadas sobre la TGG, se puede apreciar que aun habiendo ocurrido una muy fuerte transferencia de recursos del trabajo hacia el capital, la tasa de ganancia, no solo no se incrementó, sino que se redujo en un

⁸⁷Tal como ya se ha comentado en el apartado teórico (capítulo II, sección 2), en situaciones de crisis y existencia de un amplio ejército industrial de reserva, es plausible que el ajuste recaiga sobre los trabajadores y que no se desate un proceso inflacionario del tipo puja distributiva vinculada a una disputa sobre a quién le recae la desvalorización del trabajo interno.

⁸⁸ La lista no pretende ser exhaustiva, sino meramente indicativa de que es un argumento compartido por varios autores.

29%, pasando el índice de 109,0 a 77,3 (Cuadro V.21). Obviamente que podría argumentarse que ello es así, porque la crisis, al provocar un desplome de la actividad económica, impacta también en caídas de la productividad del trabajo, pero con un simple cálculo es posible desechar este argumento. Se ha visto que el salario y la productividad laboral son variables que inciden sobre la TGG a través de los cambios que generan sobre la cuota de ganancia (G/YN). En el capítulo IV se arribó a la siguiente expresión que muestra lo dicho (IV.9’):

$$G/YN = [1 - w/(YN/L)]$$

Por tal, si el efecto de la crisis sobre la productividad laboral hubiera sido lo suficientemente fuerte como para neutralizar el gran incremento que se produjo en la tasa de explotación, ello tendría que manifestarse en una caída en la participación de las ganancias en el producto (G/YN), pero esto no fue lo que ocurrió. En el cuadro IV.46 puede apreciarse que la cuota de ganancia se incrementó un 14,8% en el 2002, pasando de un valor de 0,591 en el 2001 a 0,679 en el año 2002, por tal, si bien la caída en la productividad pudo haber incidido en algo, no compensó en absoluto la mayor tasa de explotación que se produjo con la devaluación. Entonces ¿qué pudo haber ocurrido para que la TGG haya caído tanto en el 2002, habiéndose producido un incremento en la tasa de explotación del 46%? Sin duda, la explicación debe buscársela en el movimiento de otro de los determinantes estructurales de la TGG, es decir, en la relación producto neto-capital (YN/K). En el cuadro IV.46 se puede ver que esta relación pasó de 0,828 a 0,512 entre el 2001 y el 2002, es decir, cayó un 38,2%.

Cuadro IV.46: Datos relevantes para el cálculo de la TGG (2001-2002)

Año	YN/K	W	L	W/YN	G/YN	Índice TGG (1991=100)
2001	0,828	7.208	13.174.561	40,09%	59,1%	109,0
2002	0,512	6.774	12.397.439	32,1%	67,9%	77,3

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC; Ministerio de Economía y Graña y Kennedy (2008).

Esta caída es el resultado de dos movimientos. Por un lado, ocurre que la crisis afecta a las magnitudes reales de dicho cociente ya que la caída en la actividad económica genera caídas en el YN real, al tiempo que la desinversión neta produce un retroceso en el stock de capital. Por otro lado, la devaluación de la moneda, al modificar las relaciones de equivalencia entre el espacio de valor interno y el externo,

produce un ajuste de precios relativos que también puede tener una fuerte incidencia en la relación $(Y/N/K)$. Al descomponer el movimiento total del cociente $(Y/N/K)$ entre el efecto real $(Y/N_r/K_r)$ y el efecto cambios de precios relativos, se arribó a que el efecto real (provocado por la crisis) fue responsable de una caída en la relación $Y/N/K$ del 11,45%, mientras que el restante 26,75% fue atribuible a la modificación de los precios relativos (provocados por el efecto devaluación), de manera que el efecto devaluación provocó el 70% de la caída en el cociente $(Y/N/K)$, mientras que el efecto crisis provocó sólo el 30% del total de la caída.

Ello muestra que al analizar la evolución de la rentabilidad en una economía es insoslayable analizar lo que sucede con las alteraciones de precios. Este efecto se hace importante en economías subdesarrolladas como la argentina, que poseen una estructura productiva desequilibrada y que es importadora de una importante proporción del stock de capital, de manera que alteraciones en los precios relativos, no sólo poseen una consecuencia en la TGG a partir de la distribución de la renta, sino también a través del cociente $Y/N/K$.

Las direcciones de cambio sobre la TGG ante una devaluación no pueden saberse a priori, ya que ambos efectos inciden en direcciones opuestas. El incremento en la cuota de ganancia mejora la rentabilidad y la caída en la relación producto neto-capital hace caer la rentabilidad general, por tal, el efecto total dependerá de las magnitudes de cambio que se produzcan. Por las estimaciones que se han realizado, es evidente que el efecto caída de $(Y/N/K)$ se sobrepuso al de la mayor cuota de ganancia (G/YN) , produciéndose hacia el año 2002 una caída de considerable magnitud en la TGG (29%).

De las explicaciones sobre cómo afectan los cambios en los precios relativos a la TGG surgen también los argumentos esgrimidos para realizar las estimaciones de la TGG sobre series valuadas a precios corrientes y no a precios constantes.

En contraposición al planteo esbozado aquí, autores como Michelena (2009) y Manzanelli (2010 y 2012) han realizado estimaciones sobre la TGG en Argentina sobre la base de series valuadas a precios constantes, omitido en sus análisis cuantificar el efecto que produce la devaluación de la moneda sobre la relación $(Y/N/K)$. Las diferencias no son menores. A saber, mientras en esta investigación se arribó a que en el año 2002 la TGG_m cayó un 29%, Manzanelli arribó a que la misma se incrementó un 113% (Manzanelli, 2012: 7). Como ya se remarcó, esta diferencia se debe a que en

el cálculo de la TGG con series a precios constantes sólo se contempla el efecto que se produce en la cuota de ganancia (G/YN), pero omite el efecto que se genera en la relación producto neto-capital (YN/K), por tal, dichas estimaciones sólo llegan a representar una versión parcializada y errónea de lo que efectivamente sucedió en la economía argentina.

Por lo dicho hasta aquí, claro está que no implica que porque la TGG cayó, entonces el costo de la crisis no haya recaído en el sector de los trabajadores, a partir de la caída del salario real y la fuerte transferencia de ingresos que se produjo en la participación del ingreso. En el cuadro anterior pudo verse que la participación de los beneficios en el ingreso se incrementó 8,8 puntos porcentuales, pasando del 59,1 al 67,9%. Lo que se pretende resaltar es que esta fuerte transferencia de ingresos hacia el capital, y en detrimento del trabajo, no fue suficiente para compensar la caída de la TGG_m producida por el encarecimiento de los bienes de capital, aspecto que no es contemplado por aquellas estimaciones de la TGG realizadas sobre la base de series valuadas a precios constantes.

V. CONCLUSIONES

En el presente trabajo de investigación se realizó un estudio de caso, o relato único, sobre el comportamiento de la economía argentina para el denominado período de la Convertibilidad (1991-2002) desde la perspectiva de la economía política marxista y con el aporte de herramientas teóricas de menor nivel de abstracción provenientes de otras corrientes del pensamiento que, sin contradecir los fundamentos de la economía política marxista, han brindado conceptos de suma utilidad para comprender y explicar la dinámica específica de acumulación que operó en la economía para el período en estudio.

En tanto se procedió a analizar a una economía que funciona bajo la lógica capitalista, se pudo apreciar que la lógica y la dinámica de la valorización del capital, cuya expresión es la tasa general de ganancia (TGG), adquiere una centralidad insoslayable en el sistema económico y es sumamente útil para comprender la dinámica de acumulación del capital, con sus límites y condicionantes.

A partir de lo analizado en la economía argentina se pueden extraer ciertas conclusiones vinculadas a los debates existentes de las crisis del capitalismo y la evolución de la tasa general de ganancia.

Al contrastar la evolución de la TGG con la dinámica del sistema, se ha podido observar que si bien ésta adquiere una importancia fundamental en la economía, no sería prudente considerar que toda crisis se produce por la caída en la TGG. Por ejemplo, se ha constatado que conforme las estimaciones realizadas hacia el año 1995, durante el llamado *efecto tequila*, la merma en la acumulación y la actividad económica no fue explicada por la caída en la TGG. Más bien, sucedió lo contrario: la merma en la acumulación y su consecuente relentización en la actividad económica tensionó a la TGG. Ello permite mostrar entonces que en una economía particular es plausible que se produzcan crisis o recesiones por desajustes del mercado, que estarían enmarcadas dentro de las explicaciones de las crisis por *desproporcionalidad* o de *realización*. Lógicamente que estas crisis o relentizaciones en la acumulación no suelen producirse en un vacío y sobre valoraciones meramente subjetivas, sino que se explican sobre la base de las condiciones objetivas. El freno en la acumulación hacia el año 1995, si bien fue producto de las dudas vinculadas al futuro del acontecer de la economía, las propias dudas pueden encontrárselas sobre la base de condiciones

objetivas en las que se venía realizando la validación del capital, con fuertes desequilibrios externos del tipo estructurales que hicieron crecer la dependencia financiera externa mostrando el delgado hilo por el que transitó la dinámica de acumulación y valorización del capital, ya que de los capitales externos no sólo dependía la posibilidad de realizar los vínculos comerciales con el resto del mundo, sino que también dependía la realización del proceso de circulación interno de las mercancías, habida cuenta de la forma institucional de la restricción monetaria existente.

De lo ocurrido hacia el año 1995 bajo el denominado *efecto tequila*, se ha verificado con claridad cómo los problemas de *realización* tensionaron a la TGG, haciendo mella sobre el propio acicate del capital. De modo que, aunque la evolución de la TGG no necesariamente anticipe lo que ocurra sobre la dinámica de acumulación, la evolución de la TGG sigue siendo de suma utilidad en el análisis, ya que a partir de la dinámica de los factores estructurales que operan sobre la misma, se pueden apreciar las tensiones que se generan y las formas de cómo el capital busca e intenta resolver para salvaguardar sus intereses. En el caso de lo acontecido hacia 1995, pudo constatar que la presión a la caída de la TGG por la menor acumulación fue resuelta a partir de una mayor tasa de explotación del trabajador.

Otro aspecto de suma importancia que muestra la relevancia del análisis de la TGG es que ya hacia el año 1998 se pudieron verificar problemas sobre la validación del capital, en un contexto en el que aún se estaba produciendo un crecimiento en la actividad económica y una vigorosa acumulación. Si bien esta manifestación de insuficiente validación del capital se explica, en parte, por un incremento transitorio del salario real, cabe aclarar que el factor permanente que permite explicar la tensión que se produjo sobre la TGG es la merma que se registró en el crecimiento de la productividad laboral. La caída del crecimiento de la productividad laboral empezó a operar y a tensionar la TGG ya desde el año 1995 pero se hizo sentir plenamente sobre la validación del capital en el año 1998 ante un pequeño repunte de los salarios.

Lo relevante de la caída de la TGG hacia el año 1998 es que fue anterior a la caída en la acumulación y la actividad económica, las cuales empezaron a manifestarse al año siguiente, justamente cuando también se produjo la crisis de Brasil. En este sentido, si bien no cabe duda que la crisis de Brasil ha incidido en la dinámica menguante de la actividad económica y en la caída posterior de la TGG, tampoco puede desconocerse, y menos aún no ponderarse, la importancia que

implican los inconvenientes que se presentaron en la valorización del capital y que se sintieron con anterioridad a la crisis desatada en Brasil. De esta manera, los acontecimientos iniciados hacia el año 1998 pueden enmarcarse como un problema de validación del capital vinculado a la caída tendencial de la TGG.

Otro aspecto que se puso en evidencia en el presente trabajo es la importancia de realizar las estimaciones de la TGG sobre la base de series monetarias valuadas a precios corrientes, dado que en situaciones de fuertes alteraciones en los precios relativos, las estimaciones de la TGG mediante series a precios constantes sólo captan el efecto de los cambios en la participación de las ganancias en el producto neto (G/YN) sobre la TGG, omitiendo las alteraciones que se producen en la relación YN/K . Esta omisión no es desdeñable, ya que puede implicar, no sólo diferencias en el nivel de la TGG, sino también en la dirección del cambio. Así, mientras estimaciones valuadas a precios constantes, al no poder captar la totalidad de los efectos, han llegado a la conclusión de que la devaluación del 2002 generó un incremento en la TGG del 113%, en este trabajo se demostró que dicho incremento no existió y que al tener en cuenta la totalidad de los factores que inciden sobre la TGG, la rentabilidad general de la economía en realidad cayó un 29%.

Ahora bien, en la presente investigación se ha podido establecer también que existen herramientas teóricas de menor nivel de abstracción que no necesariamente provienen de la economía política marxista, pero que pueden ser incorporadas de forma consistente a dicha estructura teórica, aportando conceptos que permiten profundizar el análisis sobre las formas concretas y específicas de las dinámicas de acumulación dentro del capitalismo.

Al considerar al Estado como un componente esencialmente político, en donde no sólo es la expresión de dominación del capital en general, cuya función es garantizar el funcionamiento del capitalismo y preservar la propiedad privada, sino que también se lo comprende como el resultado de la articulación de compromisos, pactos y/o subsunciones institucionalizadas entre diferentes grupos y clases sociales, fue posible comprender cómo se fue construyendo una forma particular de acumulación del capital que se erigió sobre la base de una alianza entre fracciones de capital, tales como: los grupos económicos locales, los acreedores extranjeros (principalmente bancos extranjeros) y los conglomerados extranjeros vinculados a los servicios privatizados. La importancia de dicha distinción en el análisis no es menor, ya que permitió identificar la raíz de los arreglos normativos realizados durante el período,

entender los objetivos principales perseguidos y las condiciones materiales sobre las que se sustentaron dichas alianzas. El proceso de privatizaciones llevado a cabo por el gobierno nacional debe comprendérselo como la base material de esta alianza de fracciones de clase dominantes. A partir de ello fue posible explicar el sentido de los arreglos normativos particulares que se establecieron y que condujeron a formas institucionales específicas y confluyeron a un particular patrón de acumulación como el de la Convertibilidad.

Por otro lado, los conceptos de las formas institucionales, el patrón de acumulación y el modo de regulación han permitido aportar herramientas conceptuales para explicar las formas concretas en las que se llevó a cabo la reproducción ampliada del capital, de manera que la presente investigación ha logrado avanzar en lo que Gill denominó como *reconstruir lo real explicado* (Gill, 2002: 84).

El patrón de acumulación de la Convertibilidad se inició como un programa de reformas estructurales y un plan de estabilización en el marco de instauración a nivel mundial de la contra-ofensiva neoliberal, que en los países subdesarrollados fue tomando cuerpo en los 90' bajo el denominado Consenso de Washington. Las principales políticas que se aplicaron en estas reformas fueron: un amplio y profundo proceso de privatizaciones de las empresas estatales, una nueva política monetaria y cambiaria, apertura comercial y la libre movilidad sobre los movimientos de capitales.

El conjunto de estas políticas adoptadas, aparte de consolidar una alianza de fracciones de clase, fueron perfilando un marco normativo general en el que se establecieron ciertas reglas y pautas que definieron ciertos mecanismos de incentivos/desincentivos a la actividad económica, en donde se establecieron formas institucionales con sus dinámicas, relaciones e interrelaciones, de manera que configuraron una forma de regulación del sistema, con un particular patrón de acumulación y una específica dinámica en la evolución de la TGG.

De la evolución de la tasa general de ganancia (TGG) se han podido establecer sub-períodos para el recorte temporal bajo estudio, tales como: el período de *Auge (1991-1997)*, el del *Ocaso (1998-2001)* y la *Crisis (2002)*, pudiéndose contrastar tendencias fuertemente diferenciadas de dinámicas de crecimiento y declive sobre la base de las condiciones objetivas en las que se sustentó el proceso de valorización del capital.

En el período de *auge* los nuevos marcos normativos influyeron de manera

inobjetable sobre la estabilización de los precios. Sobre dicho aspecto incidieron diversos factores, tales como la redefinición del régimen de competencia para los sectores productores de bienes transables provocada por la apertura comercial que estableció un techo para la remarcación de los precios, la utilización del tipo de cambio fijo como un ancla inflacionaria y la restricción monetaria establecida mediante la convertibilidad de la moneda del tipo caja de conversión que limitó la posibilidad de expansión monetaria sin su consecuente respaldo en divisas. También fue importante el hecho de que ninguna fracción del capital dominante intentó bloquear al entramado económico que se fue configurando, utilizando mecanismos de presión y ataques especulativos, dado que las fracciones del capital concentradas fueron justamente las que participaron de la atractiva expansión de espacios de rentabilidad que el proceso de privatizaciones les creó.

La política de apertura económica junto con la política cambiaria y monetaria establecieron unas relaciones entre los espacios de valor interno y externo que comprometieron la validación social de los trabajos privados internos en una vasta cantidad de sectores, dando lugar a la aparición de problemas, tanto de rentabilidad como de realización sobre aquellos sectores que no presentaban fuertes ventajas comparativas y que trabajaban con niveles de productividad alejados de los estándares internacionales. Quedó definido un régimen de competencia en los sectores transables del tipo *competitivo y predatorio* que implicó una necesidad de reconversión del sector productivo interno que no todos pudieron realizar, en donde el sector industrial fue el más perjudicado.

El nuevo régimen de competencia en los sectores transables produjo un fuerte incremento en la participación de las importaciones en la oferta global de la economía y los déficits comerciales pasaron a ser recurrentes durante el período.

El rápido paso a un régimen de competencia del tipo *competitivo y predatorio* en los sectores transables se contrastó con el que siguió prevaleciendo en los sectores no transables en general, debido a que la apertura económica y la sobrevaluación del tipo de cambio no los afectó. El contraste fue más profundo aun con el fuerte cambio que operó en las grandes empresas privatizadas, en el que prevaleció un régimen de competencia privado de tipo *concentrado y desregulado*, en el que no sólo se les garantizó ciertas estructuras monopólicas a las fracciones de capital adquirientes, sino también se les permitió ajustes de tarifas que no necesariamente se condecían con incrementos en los costos operativos de los servicios,

produciéndose a consecuencia una transferencia de valores que les permitió obtener beneficios extraordinarios e indicando claramente que se establecieron precios de mercado por encima de los precios de producción. Se produjo así un deterioro en la relación de precios relativos de la industria a favor de los servicios, en particular sobre los servicios públicos privatizados.

Se destaca que durante el período los espacios de validación social de los trabajos privados, y sus posibilidades de expansión, estuvieron restringidos a ciertos sectores: los vinculados principalmente a sectores con ciertas ventajas comparativas naturales, a aquellos sectores que aun siendo transables se los ha decidido proteger, tal como ocurrió con el sector Material de Transporte o los vinculados a la producción de bienes y servicios no transables, en donde se destacaron fuertemente las empresas privatizadas.

Así, fue evidente que el dinamismo de la economía presentó una clara contradicción, ya que la dinámica del sistema se sustenta en buena medida en la posibilidad de expansión de los valores en sectores no transables vinculados al mercado interno, al tiempo que los arreglos normativos conducen a dificultades de realización de los trabajos internos, y por ende, se ven comprometidas las posibilidades de expansión del ingreso y de la demanda interna de la economía.

Las implicancias de esta nueva configuración presentaron serias consecuencias en la forma institucional de la restricción monetaria, ya que a los déficits *iniciales* que poseía la economía en los servicios financieros de la balanza de pagos, se le agregó otro déficit que también pasó a ser estructural, el cual fue *provocado* por el cambio que se produjo sobre el régimen de competencia en los sectores transables. De esta forma, para sostener una política monetaria del tipo caja de conversión, se hizo necesario un ingreso *permanente* de capitales para garantizar las divisas internacionales que esta lógica de comportamiento requiere. Si el ingreso de divisas mediante la entrada de capitales no se produce, dados los desequilibrios existentes, es más que evidente que por el tipo de restricción monetaria que se estableció, el nivel de desmonetización haría inviable la realización de las mercancías, aun en aquellas definidas en el plano de los valores internos e impediría que se produzca el proceso de circulación general de las mercancías, con su consecuente crisis económica. Aquí es donde radica la fuerte dependencia financiera que se fue configurando bajo este nuevo patrón de acumulación, y también permite comprender cómo se avanzó rápidamente en la liberalización de la cuenta de capitales para remover cualquier obstáculo posible a

dichos movimientos y que la comunidad financiera internacional reclamaba bajo el amparo de los organismos multilaterales de crédito como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Bajo esta lógica, inicialmente la necesidad de divisas fue resuelta mediante los ingresos de capitales que produjeron los nuevos espacios de valorización que abrió el proceso de privatizaciones, aunque una vez agotada la posibilidad de venta del patrimonio público, debió recurrirse a otras fuentes de financiamiento.

Desde el punto de vista de lo atinente a la dinámica económica, la desaceleración de los precios que se produjo en los primeros años generó una mejora de los salarios reales y recompuso, en parte, el poder adquisitivo de los trabajadores que había quedado erosionado por los brotes hiperinflacionarios anteriores. De esta manera, la demanda interna se mantuvo firme, traccionando el crecimiento de la producción y el ingreso generado en la economía, del tipo impulso keynesiano.

El efecto negativo de los mayores salarios reales sobre la rentabilidad del capital (dada la menor tasa de explotación), fue contrarrestada por el comportamiento de los otros dos factores de los que depende la TGG_m , ya que durante esos primeros años se produjo tanto un incremento en la relación producto neto capital (YN/K) como también en la productividad laboral (YN/L).

Los incrementos que se produjeron sobre (YN/K) fueron provocados principalmente por las modificaciones de los precios relativos que generó la apreciación cambiaria, dado que al ser importado una proporción importante del stock de capital, producto de la estructura productiva desequilibrada que presenta la economía, es entendible entonces que se abaraten en términos relativos los bienes de capital, produciendo un incremento en la relación (YN/K).

El otro factor que contribuyó a contrarrestar el efecto negativo de los incrementos salariales sobre la TGG_m , fue la evolución ascendente de la productividad laboral (YN/L), en donde entre el año 1991 y 1994 presentó un vigoroso crecimiento, del orden del 6,3% anual acumulativo. Las causas que obedecen a la existencia de dicho incremento fueron principalmente los siguientes: la existencia de que en algunos sectores, y en particular las empresas privatizadas, se ha realizado una fuerte reorganización de la producción que implicó la incorporación de nuevas tecnologías con una mayor composición técnica del capital y reducciones en la cantidad de empleados por unidad de servicio. Aspecto que ha sido potenciado en la Convertibilidad debido a

que la apertura económica y el tipo de cambio han abaratado los bienes de capital, haciendo aún más conveniente sustituir trabajo vivo por maquinaria. Por otro lado, también incidió el cambio de régimen de competencia para bienes transables, ya que ello implicó a los productores internos de estos bienes la necesidad de emprender una actitud defensiva de reestructuración productiva y/u organizativa. Por último, la actitud de cierto dinamismo inversor, vinculado ya sea a las nuevas empresas privatizadas o al carácter defensivo de los productores internos de bienes transables junto con el mayor consumo de los trabajadores, al haber generado una mejora en el ingreso se incidido también en la mayor productividad laboral, vía coeficiente de Verdoorn.

De esta forma, durante los primeros años de la Convertibilidad (1991-1994), existió un fuerte dinamismo de la actividad económica, vinculado tanto a la mejora del salario real y al proceso de inversión que se fue dando, producto de la reorganización productiva. Así, la mayor productividad laboral (YN/L) y el crecimiento de la relación producto neto-capital (YN/K) más que compensaron el efecto negativo que produjeron sobre la TGG_m los mayores salarios, de manera que la rentabilidad media del sistema se fue incrementando. La contracara de este proceso de acumulación del capital fue la baja dinámica en la generación de empleo, las dificultades de competitividad de la economía, en particular en el sector industrial, y los desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Si bien en el año 1995, ante el llamado *efecto tequila* se presentó una relentización en la economía, aspecto que se trató al inicio de las conclusiones, los efectos negativos sobre la rentabilidad fueron compensados mediante una mayor tasa de explotación (G/W) a partir de un retroceso en los salarios reales. Así, el bajo dinamismo en la absorción laboral de los primeros años, al generar una *superpoblación relativa*, produjo ciertas condiciones en la relación salarial, tal que cuando la valorización del capital se fue tensionando el efecto de ello se hizo notar en el plano distributivo y en detrimento de los trabajadores.

Se inició entonces un período (1995-1997) dentro del periodo de *auge* (1991-1997) en el cual el crecimiento de la productividad se relentiza, debido a que la fuerte reorganización productiva ya se había realizado, pero sigue presentándose una tendencia creciente de la TGG_m y un buen dinamismo general en la actividad económica, con la salvedad de que, a partir de entonces, la tendencia creciente de la TGG_m se obtiene desde una mayor tasa de explotación y reducciones en el salario real.

El mantenimiento de la TGG_m sobre la base de la mayor tasa de explotación,

si bien se corresponde con el principio de *plusvalía relativa*, también lo trasciende. Mediante la plusvalía relativa se produce un empobrecimiento relativo del trabajador en términos de valor, lo cual no implica necesariamente que el trabajador empeore su capacidad de acceso a bienes y servicios de consumo. Pero en este caso sí significó además una caída del salario real. Por tal, puede decirse entonces que a partir de 1995, la TGG_m logró mantenerse a partir de la apropiación de una *plusvalía relativa de empobrecimiento absoluto*.

De esta forma, se concluye que el período de *auge* estuvo marcado por tres características generales: creciente rentabilidad del capital, crecimiento de la superpoblación relativa, al tiempo que se generan permanentes desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos, que producen y reproducen una dependencia financiera externa de dudosa sustentabilidad.

Durante los primeros años, la creciente rentabilidad del capital se sustentó a partir de los fuertes incrementos en la productividad laboral y la mejora en la relación producto neto-capital, vía apreciación cambiaria. Aspectos que permitieron hasta un relativo incremento en los salarios reales que no comprometió la rentabilidad del capital. La actividad mostró una fuerte dinámica conforme la mayor capacidad de consumo de los trabajadores y un proceso inversor que se mostró dinámico, habida cuenta de los nuevos espacios de valorización del capital (privatizaciones) y la necesidad de reconversión productiva en aquellos sectores transables que pudieron afrontar el nuevo régimen de competencia del tipo *competitivo* y *predatorio*. Una vez finalizado este proceso, conforme fueron perdiendo impulso los nuevos espacios de valorización creados y se produjo una parte importante de la defensiva reconversión productiva, el crecimiento de la productividad laboral mermó. Si bien el crecimiento de la economía siguió firme y la rentabilidad del capital se mantuvo, ésta última se pudo lograr a expensas de la apropiación de *plusvalor relativo de empobrecimiento absoluto*, dada la existencia de una superpoblación relativa que la propia dinámica económica produjo, reprodujo y amplió.

El período del *ocaso* se inicia hacia el año 1998, en donde los determinantes principales que condujeron a la caída en la rentabilidad del capital fueron la evolución negativa de la productividad laboral y un relativo incremento en los salarios en ese año en particular. La dinámica de acumulación ya venía presentando una reducida capacidad de generar espacios de valor, en tanto que el patrón de acumulación se apoyó fuertemente en los sectores no transables, privatizados y

mercado-internistas. Al mismo tiempo, la relación salarial del tipo que imperó fue generando condiciones desventajosas para los trabajadores hacia finales del período del auge, conforme el sostenimiento de la rentabilidad pasó a depender de la apropiación de *plusvalía relativa de empobrecimiento absoluto*. Estos aspectos implicaron limitadas capacidades de expansión de valores a la rentabilidad establecida, de modo que hacia el año 1998, la caída en la productividad laboral y un relativo ascenso en los salarios fueron suficientes como para mostrar los límites y condicionantes que presenta la propia rentabilidad del capital. A partir de allí, empieza el período del *ocaso*, en el que se manifiestan cierta tendencia decreciente de la TGG_m y posteriormente caídas constantes en la acumulación y en la actividad económica.

A este hecho, hay que agregarle que los desequilibrios que la economía presentaba en el frente externo desde los inicios del patrón de acumulación, en ningún momento se resolvieron. De hecho, conforme fue mantenida la actitud de compensar artificialmente los desequilibrios en la cuenta corriente de la balanza de pagos con ingresos de capitales externos, se pospuso transitoriamente el desajuste global, pero a la vez se fue magnificando su inviabilidad, por el mismo crecimiento de la dependencia financiera que se produjo.

Cuando las tensiones sobre la rentabilidad se hicieron notar, habida cuenta de las limitadas capacidades de expansión de valores, el contexto ya estaba preanunciando mayores dificultades en términos de dependencia financiera. Así, la crisis de Brasil hacia 1998-1999, se sintió en Argentina hacia el año 1999 con caídas de en las exportaciones, y no vino más que a avivar el fuego de las tensiones que ya se presentaban en la economía.

Las dificultades en la valorización del capital, aunado las reducciones de la demanda de exportaciones producto de la crisis de Brasil y las mermas en las inversiones habida cuenta de la mayor incertidumbre, confluyeron hacia una caída en la actividad económica, la cual, vía reducción de la productividad laboral, reforzó la tendencia declinante de la TGG que ya se había iniciado un año antes.

En el contexto de la fuerte incertidumbre que se produjo hacia 1999, operó también un cambio en el comportamiento sobre el ingreso de capitales externos. Si bien la inversión extranjera se mantuvo relativamente estable, hubo un cambio abrupto que operó sobre las inversiones en cartera, pasando rápidamente de ser positivas a negativas. Así, en el nuevo escenario de la economía, dada la fuerte dependencia financiera que fue consolidándose con la propia dinámica de acumulación, fue ganando

en importancia el capital financiero, el *riesgo país* pasó a dominar las referencias diarias sobre el estado de *no salud* del modo de acumulación y fueron recurrentes las presiones del FMI para intentar garantizar los pagos a los acreedores externos, que implicó medidas como: recortes presupuestarios, incrementos en los impuestos indirectos internos, generalización del IVA e incremento de la correspondiente alícuota, disminución del mínimo no imponible del impuesto a las ganancias, flexibilización laboral, etc.

Así, a partir de la imposibilidad por parte del capital de extender los beneficios a partir de los incrementos en la productividad laboral, y en un contexto de mermas en la actividad económica, se potenció la contradicción principal del modo de producción, acentuando la disputa en el reparto del producto social entre salarios y beneficios, abriendo paso a una *batalla de supervivencia*, que condujo a caídas del salario real y hacia una mayor flexibilización laboral. La diferencia con la situación del período de *auge* en donde procedió un proceso de *plusvalía relativa de empobrecimiento absoluto* radica en que en el período del *ocaso* la disputa por el reparto del producto social se da en un contexto de mermas en la acumulación, caída de la producción real y reducciones en la productividad laboral, por tal, no necesariamente se puede hablar de la existencia de plusvalía relativa, ya que, por ejemplo, la tasa de explotación no se incrementó (salvo el salto que se produjo hacia el año 2002 fruto de la crisis económica que hizo estallar por los aires el patrón de acumulación de la Convertibilidad). De esta manera, el agotamiento del patrón de acumulación en el período del *ocaso* produjo un empobrecimiento absoluto de ambas clases sociales, de manera que la *batalla de supervivencia*, tal como su nombre lo indica, se dirimió en una disputa de sobre quién recae la merma de la actividad económica y la productividad laboral.

Para fines del 2001 el desmantelamiento del patrón de acumulación ya se estaba produciendo y los desequilibrios externos y las necesidades crecientes de financiamiento ya no pudieron soportar las embestidas especulativas, ni aun recurriendo a blindajes y canjes de deuda, de manera que éste fue el desenlace del período del *ocaso* y el principio de una *crisis*, entendida como ruptura del patrón de acumulación, con fuertes y graves consecuencias, hundiendo al país en una de las mayores crisis económicas y sociales de su historia.

Como característica general de este sub-período, se destaca entonces los reducidos incrementos en la productividad que hicieron tensionar la TGG_m aun bajo la

existencia de crecimiento y vigor en la acumulación (1998), lo cual potenció la disputa por el reparto del producto social entre el capital y el trabajo. A ello hay que agregarle que durante este período los desequilibrios externos hicieron crecer con celeridad la dependencia financiera de la economía y que la crisis desatada de Brasil, magnificó aún más los límites y condicionantes que padecía la economía, terminándola por empujar hacia una dinámica de acumulación menguante y caracterizada por una batalla de supervivencia entre el capital y el trabajo, con sucesivas presiones por parte del capital financiero y sus interlocutores orgánicos, a los efectos de retener para sí la mayor parte del excedente posible.

Otra de las características permanentes del patrón de acumulación, es que tanto en el período de Auge (1991-1997), como en el período del ocaso (1998-2002) se presentó una constante tendencia a generar fuertes salidas de medios de pago internacionales, con la contradicción que ello implica a un patrón de acumulación que posee como eje central una política monetaria pasiva atada a la evolución de las divisas internacionales. Los desequilibrios que se presentaron obedecen a tres aspectos principales. El primero se debe a las condiciones iniciales que se encontraba la economía antes de iniciarse la convertibilidad, que al ser un deudor neto con el exterior, presentó estructurales déficits en las rentas de inversión. Si bien la magnitud de estos desajustes no son menores, cabe aclarar que existieron otras dos fuentes de expulsión de medios de pagos internacionales que fueron de mayor cuantía, tales como los llamados desequilibrios provocados y los permitidos. Los provocados obedecen a que los arreglos normativos de la convertibilidad configuraron un régimen de competencia para los sectores transables de la economía que generó desajustes permanentes en la balanza comercial. Mientras que los desequilibrios permitidos se deben al constante proceso de expatriaciones de capitales que se produjeron en el período y que la completa liberalización de capitales permitió y avaló a que se realicen. Estos desajustes, al ser permanentes, indujeron posteriormente a mayores desequilibrios de medios de pagos internacionales, conforme fue necesario recurrir permanentemente al ingreso de capitales para compensar el drenaje de divisas que se producción por los otros conceptos.

De esta manera, las necesidades de financiamiento externo pasaron a ser crecientes en el tiempo y la dependencia financiera tendió a magnificarse conforme fue produciéndose y reproduciéndose el patrón de acumulación de la Convertibilidad. En esta lógica, el sector público no solo actuó como garante del marco normativo, sino

que también participó activamente en el sostenimiento del propio patrón de acumulación, ya que recurrió a financiarse externamente por encima de las necesidades directas de financiamiento, para así aportar los medios de pagos que el sector privado requería, situación que fue agravando la exposición financiera del propio sector público y fue socavando las propias bases del patrón de acumulación, ya que para garantizar la propia acumulación del capital, aun a una tasa de ganancia en declive y una dinámica acumulativa depresiva, era necesario mantener en el tiempo constantes y crecientes ingresos de capitales.

La crisis producida hacia fines del 2001 y durante el 2002, si bien dio por finalizado el patrón de acumulación, en ningún caso marcó, en sí, hacia donde se desenvolvería el cambio. Éste no es más que el resultado de las pujas y alianzas que se establezcan entre los grupos y fracciones de clase, de tal forma que en economías subdesarrolladas como la Argentina, la crisis en sí no hace alternar necesariamente políticas cambiarias de apreciación/depreciación de la moneda para modificar las rentabilidades sectoriales. Más bien, dichos cambios son el resultado, no determinista, de las pujas, alianzas y tensiones que se abren entre las clases y fracciones de clases. En el caso específico de Argentina, el presidente interino mostró ser expresión de las fracciones vinculadas al capital industrial concentrado y optó por una salida devaluacionista, pero contrariamente a lo que sostiene Astarita, esta situación no puede determinarse por condiciones escindidas de la disputa de *lo político*.

En Argentina la crisis expresó no sólo la quiebra del patrón de acumulación de la Convertibilidad, sino también condensó una crisis de hegemonía de las fracciones de capital que dominaron e impusieron este patrón de acumulación. De tal forma que en la propia crisis se fue definiendo una nueva alianza estratégica que optó por la opción devaluacionista, pero nada puede determinar a priori que así debería haber sido. Perfectamente, otra relación de fuerzas y poder de lobby de los sectores vinculados a las empresas privatizadas y el sector financiero, podría haber logrado condensarse en la alianza dominante y así haber optado por la salida de la dolarización.

Las alternancias de los tipos de cambio, en tanto que son la forma exterior en la que se expresan las relaciones de equivalencia entre los trabajos definidos en el espacio de valor interno con respecto al que opera a nivel internacional, son fruto de las tensiones y disputas entre clases y fracciones de clase por imponer al conjunto de la sociedad aquellas condiciones que le sean más convenientes, de manera que la dinámica de los tipos de cambio no puede ser asimilable a un proceso del tipo

determinista, sino que depende de ciertas condiciones históricas y específicas particulares que hacen al devenir histórico un proceso no determinado.

A modo de concluir, puede apreciarse que el patrón de acumulación si bien tuvo sus períodos de auge, la misma lógica de acumulación mostró unas muy limitadas capacidades de expansión de valores, dados los diferentes regímenes de competencia y la reducción del mercado interno habida cuenta la relación salarial comprometieron las propias condiciones de valorización del capital, mostrando tensiones sobre la tasa de ganancia y dinámicas menguantes que solo pudieron compensarse relativamente a partir de tensionar la contradicción entre el capital y el trabajo.

Por último, las contracaras permanentes patrón de acumulación de la Convertibilidad y que sostuvieron las fracciones de capital dominante fueron, por un lado, la exclusión permanente de los trabajadores en el sistema económico (deterioro en el salario real, incremento en la pobreza y expansión de sobrepoblación relativa) y los desequilibrios externos que produjeron y reprodujeron dinámicas de endeudamiento externo que fueron socavando las mismas bases del patrón de acumulación y magnificaron la dependencia financiera de la economía.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta Michel (1976). *Regulación y Crisis del Capitalismo*. Sexta edición en Español, 1999. Ed. Siglo XXI. México.
- Aglietta Michel (1998). *Capitalism at the turn of the century: regulation theory and the challenge of social change*. New Left Review, Noviembre-Diciembre 1998, No 232.
- Alburquerque Llorens, Francisco (1981). *El análisis dialéctico Estructural de la realidad Económica*. GALPA. Madrid
- Arceo Enrique (2011). *El largo camino a la crisis: centro periferia y transformaciones en la economía mundial*. Ed. Cara o Ceca. Argentina
- Aspiazu Daniel y Schorr Martín (2010). *Hecho en Argentina: Industria y economía, 1976-2007*. Siglo XXI Editores. Argentina.
- Astarita Rolando (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes. Bernal. Provincia de Buenos Aires.
- Basualdo Eduardo M. (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento Nº 1 (marzo 2007). Maestría en Economía Política Argentina. Área de Economía y Tecnología. FLACSO.
- Basualdo Eduardo M. (2010). *Introducción*. En Arceo Nicolás y Socolovsky Yamile – Coords.– (2010). *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la argentina contemporánea*. Ed. IEC – CONADU. Buenos Aires. Argentina.
- Basualdo Eduardo M. (2010 b). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Ed. Siglo XXI. Argentina.
- Basualdo Eduardo M. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Ed. Atuel. Buenos Aires.
- Basualdo Eduardo y Aspiazu Daniel, et al. (2002). *El proceso de Privatización en Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes/ IDEP/Página 12, Buenos Aires, abril.
- Berenstein Eduard (1899). *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*. Ed. Siglo XXI (1982). México.
- Blomström Magnus y Hettne Björn (1984). *Teoría del Desarrollo en Transición*. FCE. México.
- Braciela Carlos (2005). *La edad de oro del capitalismo (1945 – 1973)*. En Comín Francisco, et. al. (2005). *Historia económica mundial. Siglos X - XX*. Editorial Crítica. Barcelona.
- Brenner Robert y Glick Mark (1991). *La escuela de la regulación: teoría e historia*. New Left Review 1/188, julio-agosto 1991. Londres.

- Brenner Robert (2009). *La economía de la turbulencia global. Las economías capitalistas avanzadas, de la larga expansión al largo declive, 1945-2005*. Ed. Akal. España.
- Bresser-Pereira, Luis Carlos (2010). *Globalización y Competencia. Apuntes para una Macroeconomía Estructuralista del Desarrollo*. Instituto Torcuato Di Tella y Siglo XXI.
- Boyer Robert (1988). *Formalizing growth regimes*. En Giovanni Dosi, et al, *Technical change and economic theory*. Pinter Publisher. Londres.
- Boyer Robert y Neffa Julio C. – Coord.- (2004). *La economía argentina y sus crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. CEIL-PIETTE. Miño y Dávila editores. Argentina.
- Boyer Robert y Neffa Julio C. – Coord.- (2007). *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*. CEIL-PIETTE. Miño y Dávila editores. Argentina.
- Boyer Robert e Yves Saillard – Eds- (1995). *Théorie de la Régulation: l'état des savoirs*. La Découverte. Paris.
- Campos Luis E. (2010). *La segunda fase de la sustitución de importaciones*. En Arceo Nicolás y Socolovsky Yamile – Coords – (2010). *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la argentina contemporánea*. IEC – CONADU. Buenos Aires. Argentina.
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (1969). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores S.A. México. Séptima edición (1973).
- CEPAL (1998). *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: Textos seleccionados". Volúmen I y II*. CEPAL-FCE. Chile.
- Coremberg (2012). *The ARKLEMS+LAND Database. Measuring productivity in unstable and natural resources dependent economies: Argentina*. Paper presentado en *The Second World KLEMS Conference at Harvard University, August 9-10, 2012*.
- Curia Eduardo (2007). *Teoría del Modelo de Desarrollo de la Argentina. Las condiciones para su Continuidad*. Ed. Galerna. Buenos Aires. Argentina.
- David Ricardo (1817). *Principios de economía política y tributación*. FCE (1993). Colombia
- Diamand Marcelo (1972). *La estructura productiva desequilibrada Argentina y el tipo de Cambio*. Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45.
- Dornbusch Rudiger (1980). *La Macroeconomía de una Economía Abierta*. Edición en castellano publicada por Antoni Bosch editor S.A., Barcelona.
- Dobb Maurice (1937). *Economía política y capitalismo*. Primera Edición 1974. FCE. México.
- Dobb Maurice (1938). *Introducción a la economía*. Quinta reimpresión, 1973. FCE. México.
- Duarte Marisa (2001). *Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en as empresas de servicios públicos*. Revista Realidad Económica, Número 182 octubre-noviembre de 2001. Buenos Aires.

- Duménil Gérard y Lévy Dominique (2007). *Crisis y Salida de la Crisis: Orden y Desorden Neoliberal*. FCE. México.
- Fanelli J.M. y Frenkel R. (1990). *Un Marco Macroeconómico de Consistencia para el Análisis del Ajuste y el Cambio Estructural en América Latina: Metodología y Hechos Estilizados*. Documento N°44, CEDES, Buenos Aires.
- Fanelli, Frenkel y Rozenwucel (1991). *Crecimiento y reforma estructural en la América Latina*. UNCTAD.
- Féliz M. y López E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en la Argentina: ¿modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista*. Ed. Herramienta y El Colectivo. Argentina.
- Ferrer Aldo (2004): *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XX*. FCE. Argentina.
- Ferrer Aldo (2009). *Vivir con lo nuestro*. FCE. Argentina.
- Ferreres Orlando (Director) (2010). *Dos siglos de economía argentina (1810-2010)*. Ed. El Ateneo. Argentina.
- Fonseca Castro, Jorge (1992). *Especialización productiva dentro de la economía mundial, industrialización y desindustrialización. El caso de Argentina hasta 1984*. Tesis doctoral. Editorial de la Universidad Complutense de Madrid. España.
- Furtado Celso (1964). *Dialéctica del desarrollo*. FCE. México.
- Furtado Celso (1966). *Desarrollo y Estancamiento en América Latina*. Revista de Desarrollo Económico. Vol. VI N° 22-23.
- Furtado Celso (1968). *Teoría política y desarrollo económico* (Décimo quinta edición en castellano). Siglo XXI.
- Gajst Natalia (2010). *La escuela francesa de la regulación: una revisión crítica*. Revista Visión de Futuro, año 7, No1 Volumen N°13, Enero – Junio. UNAM. Argentina.
- Germani Gino (1973). *El surgimiento del peronismo. El rol de los obreros y de los migrantes internos*. En Germani Gino (2010). *La sociedad en cuestión: antología comentada*. CLACSO Argentina.
- Gill Lois (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*. Editorial Trotta (2002). Madrid.
- Gigliani G. (2012). *Prólogo*. En Féliz M. y López E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en la Argentina: ¿modelo nacional-popular o nueva etapa en el desarrollo capitalista*. Ed. Herramienta y El Colectivo. Argentina.
- Gramsci Antonio (2011). *Antología*. Primera edición, cuarta reimpresión. Ed. Siglo XXI. Argentina.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006*. Documento de Trabajo N° 12, CEPED, UBA.
- Grossmann Henryk (1979). *Ensayos sobre la teoría de las crisis*. CPP. Siglo XXI, México, 1979.

- Grossmann Henryk (1979 b). La ley de acumulación y del derrumbe del sistema capitalista. Siglo XXI. México.
- Guerrero Diego (1997). Historia del pensamiento económico heterodoxo. Ed. Trota, Madrid.
- Guillen Arturo R (2008). Modelos de desarrollo y estrategias alternativas. En Correa Eugenia, Déniz José y Palazuelos Antonio – Coords.- (2008). América Latina y el desarrollo económico. Estructura, inserción externa y sociedad. Ed. Akal. Madrid. España.
- Glyn A., et. al. (1991): The rise and fall of the golden age. En Marglin S. y Schorr J. (1991). The golden age of capitalism. Reinterpreting the postwar experience, Clarendon Press, Oxford.
- Harvey David (2012). El enigma del capital y las crisis del capitalismo. Ed. Akal, España.
- Hilferding, Rudolf (1910). El capital financiero. Ed. Tecnos (1985). Madrid.
- Hobsbawm Eric (1995). Historia del Siglo XX. Ed. Crítica. España.
- Hopenhayn B., Schaverzer J. Y Finkelstein H. (2002). El Tipo de Cambio Real en perspectiva Histórica: Aportes para un debate. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina (CESPA), FCE, UBA, Notas de Coyuntura N° 7, octubre. Buenos Aires, Argentina.
- Hywell Jones (1975). Introducción a las teorías modernas de crecimiento económico. de. Antoni Bosch. España
- Iñigo Carrera Juan (2007). La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Rent agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004. Ed. Imago Mundi. Argentina.
- Iñigo Carrera Juan (2013). El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Ed. Imago Mundi. Argentina.
- Jevons Willam Stanley (1871). La teoría de la Economía Política. Ed. Piráide (1998).
- Kalecki Michal (1956). Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista. FCE. Cuarta reimpresión en 1984. México.-
- Kautsky Karl (1981). La doctrina socialista. 2º Edición. Ed. Fontamara. Barcelona.
- Keynes John Maynard (1936). Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. FCE. Buenos Aires (1992).
- Kulfas M., Porta F. y Ramos A. (2002). Inversión Extranjera y Empresas Transnacionales en la Economía Argentina. Serie de Estudios y Perspectivas N° 10. CEPAL, Buenos Aires.

- Lanza Mariano (2004). *Argentina (1991-2001): "El Auto-Estrangulamiento de la Balanza de Pagos como consecuencia de las Reformas Estructurales y Estabilización*. Director: Jorge Fonseca-Castro. Trabajo de investigación para la obtención del D.E.A. del Programa de Doctorado en *Economía Internacional y Desarrollo*. Universidad Complutense de Madrid.
- Lanza Mariano (2013). *Tasa de ganancia, crisis y acumulación. Argentina entre la Convertibilidad y la Post-convertibilidad*. En VI Jornadas de Economía Crítica. Publicado en Actas. UNCUYO, Mendoza. ISBN 978-987-1497-66-9.
- Lanza Mariano y Aristimuño Francisco (2012). *Tasa general de ganancia en la economía argentina (1993-2006). Metodología y estimación*. En V Jornadas de Economía Crítica: La crisis global como crisis del pensamiento económico. Publicado en Actas. FCE, UBA. ISBN: 978-987-1497-58-4.
- Lanza Mariano y Oglietti Guillermo (2011): *El coeficiente de Verdoorn en la economía argentina. Productividad y demanda durante la convertibilidad y la post-convertibilidad*. Revista Teuken Bidikay Nº 02 (Argentina, Colombia, México) 2011: 73 – 92. ISSN: 2215-8405.
- Lavoie Marc (2004). *La economía postkeynesiana*. Icaria editorial. Barcelona. España.
- Lenin Valdimir (1916). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*. Editorial Polémica, 1974. Buenos Aires.
- Lipietz A. (1982). *Derrière la crise: la tendance à la baisse du taux de profit*. *Revue Économique*, Vol 33, nº 2, pp. 197-233. Paris.
- Luxemburgo Rosa (2007). *La acumulación del capital*. Ed. Terramar. La Plata. Argentina.
- Mandel Ernest (1986). Las ondas largas del desarrollo capitalista. La interpretación marxista. Siglo XXI. España.
- Manzanelli Pablo (2010): *Evolución y dinámica de la tasa de ganancia en la Argentina reciente*. Revista Realidad Económica Nº 256, PP. 29-61, Argentina.
- Manzanelli Pablo (2012): *La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar*. Revista Apuntes para el Cambio. Año 2, Nº 3 (mayo-junio de 2012). Buenos Aires.
- Marini Ruy (1973). *Dialéctica de la dependencia*. En Marini Ruy (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. CLACSO, Ed. Prometeo. Buenos Aires, Argentina.
- Marx Karl y Engels Federich (1845/46). *La ideología alemana*. Ed. Pueblos Unidos. Edición en Español (1959). Uruguay.
- Marx Karl (1859). *Contribución a la crítica de la economía política*. Traducido por Marat Kuznetov . Editorial Progreso (1989). Argentina.
- Marx Karl (1867). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro primero: El proceso de producción del capital*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires (1975), 3 vols.

- Marx Karl (1885). *El Capital. Crítica de la Economía Política, Libro segundo: El proceso de circulación del Capital*. Siglo XXI, Buenos Aires, 1976, 2 vols.
- Marx Karl (1894). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro tercero: El proceso global de la producción capitalista*. Siglo XXI, Buenos Aires-Madrid-México, 1976-1981, 3 vols.
- Marx, Karl (1905-1910). *Teorías sobre la Plusvalía*. FCE.
- Mattick Paul (2013). Marx y Keynes. Los límites de la economía mixta. Ed. Razón y Revolución. Argentina.
- Menger Carl (1871). *Principios de Economía*. Unión editorial (1997). Madrid. España.
- Michelena Gabriel (2009). *La evolución de la tasa de Ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación*. Revista Realidad Económica Nº 248, PP. 83-106, Argentina.
- Mill, Jhon Stuart (1951). Principios de Economía Política, México, FCE.
- Moral Santin José A. y Raimond Henry (1986). *La acumulación del capital y sus crisis*. Ed. Akal. España.
- Nahon Cecilia (2010). Transformaciones económicas en la década del noventa en la Argentina: la consolidación de la valorización financiera. En Arceo N. y Socolovsky Y. -Coordinadores- (2010). *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea*. Ed. IEC – CONADU. Argentina
- Neffa Julio Cesar (2008). *El estudio del mercado de trabajo desde la teoría de la regulación*. En Neffa Julio César –Director- (2008). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo: análisis institucionalistas*. FCE. Argentina.
- Nun José (1994). *La marginalidad en América Latina. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*. En Marini y Millán – Coomp. (1994). La teoría social Latinoamericana: textos escogidos. Tomo II: La Teoría de la Dependencia. UNAM. México (pp. 139-179).
- Nun José (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. Revista Latinoamericana de Sociología. Vol. 5, Número 2, pp. 180-225. Santiago de Chile.
- O'Donnell Guillermo (1984). *Apuntes para una teoría del estado*. En Oszlak (comp.). *Teoría de la Burocracia Estatal* (pp. 199-250). Ed. Paidós. Buenos Aires, Argentina.
- Rieznik Pablo (1996). *La deuda eterna: el "Plan Brady" o la pequeña historia de una gran entrega*. Revista Razón y Revolución, Nº 2, primavera de 1996. Buenos Aires.
- Robinson Johan (1953/4). *The production function and the theory of capital*. R. ec. Stud. , pp 81-106.
- Rosdolsky Roman (1978). *Génesis y estructura de El capital de Marx (estudios sobre los Grundrisse)*. Ed. Siglo XXI. Séptima edición en español (2004).

- Palma Gabriel (1987). *Dependencia y desarrollo: una visión Crítica*. En Seers, Dudley (comp.). *La teoría de la Dependencia (una revaluación crítica)*. FCE, México.
- Peralta Ramos, Mónica (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. FCE. Buenos Aires.
- Portantiero Juan carlos (1977). *Economía y Política en la crisis Argentina: 1958-1973*. Revista Mexicana de Sociología. Vol. 39; No. 2. (Apr – Jun, 1977), pp. 531-565.
- Poulantzas Nicos (1973). *Clases sociales y alianzas por el Poder*. Ed. Zero, S.A. España.
- Prebisch, Raul (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. En CEPAL (1998). *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL. Textos seleccionados. Volumen I*. Ed. FCE. Chile.
- Rapoport Mario (2010). *Las políticas económicas de la Argentina. Una breve historia*. Ed. Planeta. Buenos Aires.
- Rapoport Mario y Brenta Noemí (2010). *Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo*. Ed. Capital Intelectual. Argentina.
- Ros Jaime – Comp.- (1993). *La edad de plomo del desarrollo latinoamericano*. Serie de lecturas N°77. El trimestre económico. México, FCE.
- Rosales, Osvaldo (1990):716). *Competitividad, productividad, e inserción externa de América Latina*. En Revista de Comercio Exterior, Vol. 40, Número 8. Agosto de 1990, p. 711-723. México
- Samuelson Paul (1962). Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function - The Review of Economic Studies (Oxford University Press) Vol. 29, No. 3 (Jun., 1962), pp. 193-206
- Schvarzer Jorge (1998). *Implantación de un modelo Económico. La experiencia Argentina entre 1975 y el 2000*. A-Z Editora. Argentina.
- Schvarzer Jorge y Tavonanska Andrés (2008). *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del "stop and go" al "go and crush"*. Documento de trabajo N° 15. CEPASA., UBA.
- Shaikh Anwar (1996). *Tasa decreciente de ganancia y crisis económica de Estados Unidos*. En Revista Realidad Económica N° 138, PP. 119-148, Argentina.
- Shaikh Anwar (1996 b). *La crisis de las economías capitalistas*. En Revista Realidad Económica N° 140, pp 6-19, Argentina.
- Shaikh Anwar (2006). *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*. Ed. Razón y Revolución. Argentina.
- Smith Adam (1776). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Alianza Editorial. Madrid. España.
- Solow Robert (1956). *The Production Function and the Theory of Capital*. The Review of Economic Studies - Vol. 23, No. 2 (1955 - 1956), pp. 101-108
- Solow Robert (1957). *Technical change and the aggregate production function* Review Ec. Stat, pp 312-320.

- Sunkel Osvaldo y Paz, Pedro (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores S.A. México. Decimosexta edición (1999).
- Sweezy Paul M. (1942). *Teoría del desarrollo Capitalista*. 2º Edición en español (2007). Editorial Hacer. Barcelona.
- Tavarés María Conceisao (1964). *El proceso de Sustitución de Importaciones como modelo de Desarrollo Económico Reciente en América Latina*. CEPAL.
- Thirlwall Anthony P. (2002). *La naturaleza del Crecimiento Económico. Un Marco Alternativo para Comprender el Desempeño de las Naciones*. FCE. México.
- Torres José Luis (1945). *La Década Infame*. Ed. Patria. Buenos Aires. Argentina.
- Tugan-Baranowsky (1915). Los fundamentos teóricos del marxismo. Ed. Hijos de Reus. Madrid.
- Urquidi Victor (1994). *Bretton Wood: un recorrido por el primer cincuentenario*. Revista Comercio Exterior, vol. 44 N° 10. México.
- Verbitsky Horacio (1991). *Robo para la corona. Los frutos prohibidos del árbol de la corrupción*. Ed. Planeta. Buenos Aires.
- Verdoorn (1949). *Fattori che Regolano lo Sviluppo Della Produttività del Lavoro*. En Pasinetti L, Ed (1993): Italian Economic Papers, Vol II. Oxford University Press. Oxford.
- Wainer Andrés (2010). *Principales características del patrón de crecimiento instaurado en la post-convertibilidad*. En Arceo N. y Socolovsky Y. -Coordinadores- (2010). *Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea*. Ed. IEC – CONADU. Argentina.
- Walras Leon (1874). *Elementos de economía política pura (o teoría de la riqueza social)*. Ed. Alianza (1987). Madrid. España
- Williamson J. (1990). *What Washington Means by Policy Reforms*. En Williamson J. (ed.): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*. Washington D.C., Institute for International Economics.