

## LA TEORÍA DEL EMPLEO EN LA ECONOMÍA PERIFÉRICA. ALGUNAS TESIS PARA EL CASO DE ARGENTINA<sup>1</sup>

Mariano Félix (CEIL-PIETTE/CONICET, UNLP)

Pablo Chena (UNLP)

### 1 Introducción

La teoría estándar asume que la dinámica del mercado de trabajo debe resolverse centralmente en ese mismo espacio. La desocupación, la informalidad laboral y los niveles de salarios, por ejemplo, son determinados en el ámbito de ese ‘mercado’ (Félix y Pérez, 2004). Los enfoques más heterodoxos (básicamente, de raigambre keynesiana) proponen, por su parte, que el contexto macroeconómico es clave para la comprensión del desarrollo de aquellos procesos. Si embargo, si bien incorporan el papel de la dinámica económica global, tienden a olvidar la dinámica de los fenómenos de acumulación y las restricciones estructurales que la determinan.

Nuestro trabajo apunta a aportar una lectura estructural de la dinámica del mercado de trabajo, pensando en particular en la aplicación al caso de Argentina. Retomando elementos del marxismo y el estructuralismo latinoamericano, propondremos algunas líneas de explicación estructural a la dinámica que ha tenido el mercado de trabajo argentino en las últimas décadas. Para esto pondremos énfasis en las restricciones que enfrenta la economía Argentina por su carácter de capitalista, periférico, dependiente y desequilibrada.

La presente discusión tiene la pretensión de tener como base de referencia la experiencia de Argentina aunque bien puede indicar rasgos más generales para el conjunto de los países de la periferia del mundo.

---

<sup>1</sup> Esta versión del artículo fue preparada para ser presentada en el VII Congreso de ASET realizada durante agosto de 2005 en la Universidad Nacional de Buenos Aires.

## 2 Marco conceptual. Inserción dependiente, estructura económica y crisis

Partimos de la caracterización general de la economía Argentina como capitalista, periférica, dependiente y desequilibrada.

Cuando hablamos de una economía dependiente hacemos mención al hecho de que carece de una dinámica que motorice su desarrollo en forma endógena e independiente de lo que sucede en el resto del mundo. En este sentido la dependencia de los países periféricos tiene como primer antecedente la época colonial, continuando luego en la etapa ‘agro-exportadora’, donde proveían de alimento a la población trabajadora de las economías centrales para que puedan asignar mano de obra a la industria manufacturera (Marini, 1973). En esa relación de intercambio capitalista ‘desigual’, los términos de intercambio eran tendencialmente desfavorables para la periferia (Prebisch, 1964; Marini 1973). En la década del treinta la periferia inicia un (obligado) proceso de industrialización para satisfacer la demanda de bienes suntuarios de los capitalistas periféricos, demanda que antes se abastecía en el exterior. Por este motivo, la industria nace de una demanda débil que sólo se desvía a la producción local cuando factores externos o internos, como crisis de balanza de pagos, aranceles externos o crisis internacionales, cierran el acceso de la clase alta a la importación de bienes suntuarios (Marini 1973).

Este proceso histórico induce en la economía argentina una estructura productiva que puede ser caracterizada como desequilibrada (Diamand 1973, 1988, 1993; Nochteff 1994; Bacha 1986; Félix y Chena, 2005).<sup>2</sup> La existencia de dos sectores (uno primario, altamente competitivo y agro-exportador, junto a otro secundario, industrial, poco competitivo e importador) lleva a la economía periférica a una dinámica de tipo pendular. Numerosos autores han observado que sistemáticamente la propia dinámica de acumulación de capital

---

<sup>2</sup> Se denomina estructura productiva desequilibrada al hecho de que en un país “exist[a] una brecha sustancial entre los costos de las actividades económicas tradicionales (de los países periféricos) y los costos de las actividades nuevas y deseadas. Puesto de otro modo, la ventaja comparativa no declina suave e imperceptiblemente desde las actividades mineras y agrícolas hacia ciertas industrias, sino que existe un escalón discreto y sustancial entre las ventajas comparativas de los diferentes sectores” (Schydlosky 1993).

supone una suerte de burbuja de crecimiento que es rápidamente seguida por una crisis de balance de pagos y recesión (Notcheff, 1994; Diamand, 1988).<sup>3</sup> Este fenómeno, usualmente conocido como ‘dinámica de arranque y parada’ o ‘*stop-and-go*’, se encuentra bien caracterizado por Bacha (1986) quien nota que para las economías semi-industrializadas (periféricas) resulta particularmente difícil alcanzar un equilibrio simultáneo en el mercado de divisas y en el mercado de mano de obra.

Es importante destacar que este tipo de estructura productiva se denomina desequilibrada porque la relación de costos entre el sector industrial y agrícola en el país periférico no coincide con la relación que rige en el mercado mundial y que se encuentra fuertemente determinada por los capitales que operan en los países centrales. Este problema estructural genera una dinámica compleja producto de las dificultades (en última instancia, la imposibilidad) para establecer un tipo de cambio real que permita simultáneamente garantizar una adecuada rentabilidad para el capital industrial y el capital agropecuario, en el marco de una economía capitalista, periférica y tendencialmente abierta (Félic y Chena, 2005).<sup>4</sup> En otras palabras, los niveles de tipo de cambio real compatibles con la competitividad del capital industrial (y con la baja productividad laboral en esos capitales en el periferia) son incompatibles con los salarios reales alcanzados por la fuerza de trabajo. En ese contexto, la existencia y expansión del capital industrial en Argentina supone la generación de rentas extraordinarias para el capital agropecuario y salarios reales relativamente bajos (Félic y Chena, 2005).

Por otra parte, ocurre que en la economía argentina el tipo de cambio es estructuralmente rígido a un valor incompatible con la estructura productiva desequilibrada (Félic y Chena,

---

<sup>3</sup> Prebisch (1964) hacía referencia a este fenómeno al señalar que “la tendencia al desequilibrio exterior de los países en desarrollo es sobre todo la expresión de la disparidad con que tienden a crecer las exportaciones primarias en comparación con las importaciones de bienes industriales. Mientras las primeras se desenvuelven en general con relativa lentitud, salvo algunas excepciones, la demanda de importaciones tienden a crecer con celeridad. Este es un fenómeno espontáneo del desarrollo económico de estos países”.

<sup>4</sup> Decimos tendencialmente abierta pues puede observarse un movimiento a la apertura de las economías a medida que las relaciones capitalistas se expanden y generalizan en el mundo (Astarita, 2004). En el caso de la Argentina esta tendencia secular (que había sido interrumpida por la crisis del treinta) es clara desde mediados de los años cincuenta.

2005). Si bien la lógica de la competencia capitalista a escala global lleva a que el tipo de cambio real tienda a ser relativamente inflexible (dominado por la relación entre la productividad del trabajo, la tasa de explotación y los salarios reales; Shaikh, 2002) en la economía periférica argentina esto se potencia.<sup>5</sup> La inexistencia de capitales reguladores en la Argentina se traduce en la imposibilidad del capital para trasladar efectivamente a los precios las exigencias de los trabajadores (Botwinick, 1993; Féliz y Chena, 2005).<sup>6</sup>

En estas circunstancias, las tensiones provocadas por el conflicto entre el capital y el trabajo (que se expresa en muchas oportunidades bajo la forma de puja distributiva) se traducen en una tendencia secular a un tipo de cambio estructuralmente bajo, incompatible con el desarrollo industrial.<sup>7</sup> La combinación de tipo de cambio real bajo y rígido conduce a un movimiento cíclico de devaluación cambiaria, expansión, apreciación cambiaria, déficit externo, endeudamiento y crisis (Féliz y Chena, 2005).

Por último, señalar el carácter capitalista de la economía supone remarcar que el análisis de la dinámica del empleo debe analizarse a la luz de un hecho esencial de la economía capitalista: que la ganancia es el motor de la actividad productiva y que la competencia entre capitales actúa como un mecanismo esencial de regulación de la misma.

### 3 El mercado de trabajo en la economía periférica

Es en el marco de la estructura productiva de la Argentina (capitalista, periférica, dependiente y desequilibrada) que consideramos deben analizarse las tendencias del mercado de trabajo. Presentaremos aquí cinco tesis breves.

<sup>5</sup> Que el tipo de cambio real sea tendencialmente inflexible no implica que no pueda sufrir variaciones de corto o mediano plazo. Lo que significa es que en última instancia la determinación del tipo de cambio real tendrá que ver con los factores estructurales mencionados.

<sup>6</sup> Los capitales 'reguladores' son aquellos que por tener los menores costos unitarios tienden a fijar el precio internacional de las mercancías en las ramas en que operan (Shaikh, 2002). La condición de reproducibilidad de los capitales reguladores supone que en la nación o región en que se instalan pueden expandir sus niveles de producción a costos menores que el resto de los competidores de la rama; los capitales reguladores aparecerán en los distintos mercados como aquellos que tienen una porción del mercado creciente o mayoritaria.

<sup>7</sup> Féliz y Pérez (2004) analizan la dinámica de la disputa histórica entre capital y trabajo en Argentina, mostrando como la denominada 'puja distributiva' más que un conflicto por la distribución del ingreso es un conflicto en torno a la forma de producción y apropiación de la riqueza (trabajo) social.

### 3.1 Tesis 1. En la economía periférica, la tendencia a la tras-nacionalización se refleja en la sobre-explotación creciente de la fuerza de trabajo.

En la economía argentina, la historia de la inserción periférica condujo a una creciente sobre-explotación de la fuerza de trabajo, es decir una tendencia a la reducción del salario por debajo del costo de reproducción de la fuerza de trabajo (Marini, 1973).

Los motivos se deben fundamentalmente al hecho de que el proceso de industrialización periférico no surgió como un proceso de desarrollo orgánico ligado a la propia dinámica de valorización doméstica (Marini, 1973) sino que fue el resultado de una particular coyuntura histórica (crisis del treinta, guerras mundiales) que cerraron una economía dependiente como la Argentina, ligada estructuralmente al imperio británico.<sup>8</sup>

Así, el proceso de industrialización se constituye como dependiente pues es liderado fundamentalmente y de manera creciente por el capital transnacional y un sector concentrado del capital ‘nacional’ en proceso de tras-nacionalización.<sup>9</sup> Luego del cierre involuntario a partir de mediados del treinta, la periferia y en particular la Argentina desarrolló la industria de bienes de consumo pero mantuvo la importación de los bienes de capital necesarios para la producción de esos bienes.<sup>10</sup> La nueva coyuntura permitió la irrupción del capital transnacional que en Argentina vino a ocupar espacios en la producción para consumo ‘suntuario’. Estos capitales tecnológicamente avanzados (en comparación con el capital ‘nacional’) vino a provocar un cambio cualitativo en la competencia doméstica y con ella en la dinámica del mercado laboral.

<sup>8</sup> El propio Prebisch (1964) señaló este hecho.

<sup>9</sup> El proceso de entrada del capital extranjero fue resultado inmediato: (a) del cierre de la economía argentina, lo cual hizo más rentable la producción interna, (b) de que en los países centrales luego de la 2da guerra comenzó a expresarse una creciente presión para la exportación de capital (bajo la forma de mercancías y/o de inversión directa), y (c) por la propia necesidad de ‘ahorro externo’ para relajar la restricción que se expresaba como ‘estrangulamiento externo’.

<sup>10</sup> Como señala Marini (1973) al cerrarse la economía, el consumo suntuario que era provisto a través de las importaciones, comenzó a satisfacerse con producción interna. En un comienzo (hasta principios de los cincuenta) la producción para satisfacer el consumo popular tuvo una cierta preponderancia producto de la expansión del empleo asalariado y la constitución de un fuerte movimiento obrero (Félez y Pérez, 2004). Sin embargo, progresivamente la caída en la participación de los ingresos del trabajo en el ingreso reorientaron crecientemente la demanda y la producción hacia el consumo ‘suntuario’ (Félez y Pérez, 2004; Marini, 1973).

La competencia desigual entre capitales tecnológicamente avanzados que ingresaron al país desde los años cincuenta y el resto del capital local, con tecnología más atrasada, crea las condiciones para que el capital industrial nacional (fundamentalmente pequeños y medianos capitales, PYMEC) adopte como estrategia competitiva la creciente explotación de la fuerza de trabajo. En este sentido, la imposibilidad de sostener procesos de innovación que les permitan alcanzar los costos unitarios de los grandes capitales hace que los PYMEC tiendan a buscar medios alternativos de reducción de costos: la precarización del trabajo, la extensión de la jornada de trabajo, la reducción salarial, el trabajo no registrado. Todas estas formas se traducen en mayor explotación, 'super-explotación' en tanto tienden a llevar los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, es decir por debajo del costo de reproducción de los trabajadores y sus familias (Marini, 1973). La creciente precarización de los trabajadores ocupados (para no hablar de los desocupados) es reflejo de esta tendencia.<sup>11</sup>

Dicha compresión salarial se generaliza al conjunto de la economía beneficiando indirectamente a los grandes capitales que pagan el salario medio de la economía (o uno levemente superior) pero que es inferior al verdadero valor de la fuerza de trabajo. De esa manera, la sobre-explotación de la fuerza de trabajo permite al gran capital obtener ganancias extraordinarias.

Esta dinámica (mayor rentabilidad en el gran capital, esencialmente trans-nacional) lleva a que el capital 'nacional' tienda a perder participación en los mercados por una capitalización deficiente que proviene de no poder acceder a las rentas tecnológicas.<sup>12</sup> La ventaja tecnológica del capital 'extranjero' es acrecentada por la posibilidad de sobre-explotar al trabajo local. Así, el capital extranjero va incrementando su participación,

---

<sup>11</sup> La creciente pauperización obrera se refleja en una primera etapa en la reducción relativa de los salarios reales en comparación con la productividad del trabajo (hasta mediados de los setenta; Féliz y Pérez, 2004). Luego, golpe militar de por medio (1976-1983), la tendencia a la pauperización obrera se acentúa transformándose en una pauperización absoluta con caídas en el salario real (Féliz y Pérez, 2004).

<sup>12</sup> Ver Notcheff (1994) para una discusión sobre el concepto de rentas tecnológicas y su papel en el desarrollo económico desde una perspectiva kaleckiana-evolucionista.



beneficiado doblemente, por rentas tecnológicas generadas en procesos de innovación que se desarrollan en los países centrales y por las ventajas de la super-explotación de la fuerza de trabajo periférica.<sup>13</sup>

En este sentido se observa como, en el caso de Argentina, el aparato productivo comienza a estructurarse en torno al capital transnacional, que ocupa aquellos sectores de mayor contenido tecnológico (como el sector automotriz, la industria farmacéutica, y los sectores en los que previamente hubo presencia estatal como son los servicios públicos y el petróleo), el gran capital nacional, fuertemente involucrado a industrias procesadores de recursos naturales para la obtención de *commodities* industriales (celulosa papel, aceites vegetales etc) y un conjunto de PYMECs nacionales que quedan relegado a los sectores mano de obra intensivos (calzados, vestimenta, muebles, etc.) y algunos nicho de servicios de ingeniería en el diseño de maquinarias y herramientas agrícolas (Katz, 2000).

### 3.2 Tesis 2. La devaluación como instrumento de regeneración de la rentabilidad del capital, es eficaz en tanto deteriora los niveles de salario real.

En el contexto de una economía periférica la devaluación, casi siempre producto obligado de la crisis, opera con la siguiente dinámica.

En primer lugar, tiene un efecto directo sobre los niveles de salario real. En la medida en que la Argentina es exportadora de materias primas, alimentos y recursos naturales, la depreciación nominal de la moneda local incrementa fuertemente los precios de esas mercancías, reduciendo violentamente la capacidad de consumo de quienes viven de la venta de su fuerza de trabajo<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> En este sentido es importante destacar que cuanto más maduro es el mercado más importante se vuelve competir por costos y más incentivo existen para pasar la producción de esos bienes a las economías periféricas. Parte de las ganancias obtenidas en la periferia a partir de la super-explotación se transfieren a las economías desarrolladas para innovar y crear nuevos mercados.

<sup>14</sup> A modo de ejemplo, en la Argentina en los primeros 12 meses posteriores a la devaluación del peso las ventas en supermercados (asociadas al consumo masivo) habían caído un 9% en términos reales (Félez y Pérez, 2005).

La suba en los precios de las mercancías de consumo popular hace caer, en términos reales, el consumo asalariado y en una economía cerrada esto contraería inmediatamente el nivel de actividad y el empleo.<sup>15</sup> Siguiendo a Kalecki (1933) si se reduce la masa salarial en términos reales, tenderá a contraerse la producción y la ocupación en el sector productor de mercancías para asalariados. Sin embargo, en las economías periféricas el consumo obrero no es significativo en la realización del valor, por lo que el efecto contractivo sobre el nivel de actividad es, por este sólo efecto, limitado.<sup>16</sup> Además el consumo popular se concentra en los mismos productos que se exportan. En consecuencia la caída del consumo popular es parcialmente compensada a mediano plazo por la expansión en las exportaciones. Donde disminuye más fuertemente la actividad y el empleo es en el sector productor de mercancías no-transables por su fuerte dependencia de la demanda interna.

En segundo lugar, en lo que hace al sector industrial la devaluación induce una suba de precios que acompaña parcialmente la suba del tipo de cambio nominal. Con la devaluación suben los costos industriales, pero en tanto parte de los costos son directa o indirectamente costos salariales, la suba de costos solo puede suponer una traslación parcial de la devaluación a los precios finales. Así, la devaluación permite incrementar la rentabilidad del capital industrial en tanto los salarios reales caen.<sup>17</sup> Por supuesto, los precios industriales suben, así mismo, porque la depreciación cambiaría eleva los precios (en moneda local) de los competidores extranjeros.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup> Siguiendo con el caso de Argentina, mientras que en diciembre de 2001 el empleo caía (en el marco de la recesión iniciada en 1998) a una tasa de 6,2% en relación con igual período de 2000, hacia junio de 2002, luego de la devaluación, la tasa de caída del empleo había alcanzado el 10,7%. Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

<sup>16</sup> Si bien no hay estimaciones congruentes y precisas, diversos estudios muestran que en la Argentina la participación de los ingresos de los trabajadores en el ingreso total ha caído sostenidamente desde cerca del 50% a aproximadamente un 30% en los años noventa, y más bajo aún a partir del año 2002. Ver Lindenboim, Graña y Kennedy (2005).

<sup>17</sup> Los salarios caen también en relación a los precios industriales. Entre el último trimestre de 2001 y el último de 2002, la relación de los precios industriales a los salarios nominales de los trabajadores formales subió un 79%.

<sup>18</sup> En efecto, la devaluación reduce, al menos en el corto plazo, el valor en dólares tanto de los costos industriales como de los precios finales. Entre el último trimestre de 2001 y el último de 2002, los precios industriales (en dólares) cayeron un 42% mientras los salarios de los trabajadores formales se redujeron (en



Dicha disminución en los salarios reales se traduce en un aumento en el ‘ahorro bruto’, que no es más que una suba en la participación de las ganancias en los ingresos (Kalecki, 1933). La mayor competitividad de corto plazo (el aumento la tasa de ganancia y de explotación, o relación entre ganancias y salarios) induce una mejora en el saldo externo, convirtiéndose en uno de los motores de la expansión de las ganancias (en términos nominales, reales y en proporción al ingreso total).

A corto plazo, luego de la caída inicial, la actividad económica comienza a expandirse pues el capital en su conjunto ha recuperado las condiciones de rentabilidad, aunque sin alterar la productividad del trabajo y por lo tanto sin realizar esfuerzo inversor alguno; el incremento en la producción se genera por un mayor uso de la capacidad instalada.<sup>19</sup>

A partir de allí, la dinámica de la inflación post-devaluación quedará ligada a la existencia (o no) de mecanismos de indexación y a la capacidad de los trabajadores de recuperar el poder de compra de sus ingresos a partir de su organización. La misma sólo será eficaz (para recuperar la ‘competitividad’ del capital) en tanto pueda reducir los costos salariales (Shaikh, 2002).

En la Argentina post-convertibilidad, el primer factor juega un papel limitado, pues los mecanismos indexatorios fueron prácticamente eliminados a partir de la ley de convertibilidad de 1991. En este sentido, a partir de 2002 sólo los sectores rentistas (ligados al capital financiero, especialmente bancos) exigieron y consiguieron la imposición de mecanismos indexatorios para mantener el valor real de sus ingresos, como el coeficiente de estabilización de referencia (CER), dejando como ancla macroeconómica nominal a los salarios.

---

dólares) un 67%; en términos reales, los salarios reales (de los trabajadores formales) cayeron un 17% en ese período.

<sup>19</sup> En el sector de mercancías no comercializables internacionalmente (usualmente llamado de ‘no-transables’), la devaluación induce también una expansión en la rentabilidad pues las empresas tienden a trasladar a sus precios los mayores costos. Dado que los salarios se encuentran congelados a corto plazo, la rentabilidad por unidad de capital utilizada (capital fijo más capital variable) tiende a aumentar. Por otra parte, la expansión post-devaluación del sector ‘transable’ induce un aumento derivado en la demanda ‘no transables’, incrementando el uso de la capacidad en ese sector.

En cuanto a la capacidad de los trabajadores de luchar por una recuperación de sus salarios reales, la experiencia histórica en contextos de elevada movilización y con mecanismo de ajuste salarial por la evolución de los precios minoristas, los salarios reales habían sido aislados de los niveles de desocupación (Frenkel, 1986). Por el contrario, luego de la década de la convertibilidad no es claro en que medida podrán recuperarse rápidamente los niveles salariales pre-devaluación.<sup>20</sup>

En la medida en que los trabajadores van recuperando sus salarios en términos nominales, los capitales industriales intentan pasar esos aumentos de costos a los precios.<sup>21</sup> Dado que los salarios no son, directa o indirectamente, más que una porción de los costos el aumento en salarios sólo podrá ser parcialmente trasladado como aumento de precios; es decir, los aumentos nominales de salarios tienden a convertirse en aumentos reales.<sup>22</sup> Que los trabajadores puedan o no recuperar los salarios pre-devaluación dependerá de una combinación de factores que reflejarán la correlación de fuerzas (estructural) entre capital y trabajo, correlación de fuerzas que en principio no se vería alterada por la devaluación.<sup>23</sup>

En definitiva, la devaluación servirá para mejorar la competitividad (es decir, permitir una rentabilidad 'aceptable' para el capital industrial a niveles de productividad dados)

<sup>20</sup> Lo que se observa a partir de 2003 en Argentina es una cierta recomposición salarial de los trabajadores del sector privado (más fuerte entre los trabajadores registrados que entre los trabajadores no registrados). Esta recomposición ha requerido la intervención del Estado, pero la misma expresa también la creciente presión que los trabajadores se encuentran ejerciendo para recuperar el poder de compra de sus salarios. Esa presión se expresa en elevados niveles de conflictividad laboral en numerosas empresas, en particular en aquellas grandes empresas que actúan como líderes en las ramas en las que operan.

<sup>21</sup> Cabe aclarar que no estamos diciendo que el aumento de precios (o la 'inflación') post-devaluación sea 'causado' por la suba en los salarios. Dado que no son los trabajadores quienes fijan los precios de las mercancías, no pueden ser ellos quienes provoquen la suba de precios. Los precios suben porque el capital no acepta ver reducida su tasa de ganancia, aun luego de haberse visto muy incrementada por la devaluación.

<sup>22</sup> Por supuesto, los capitalistas intentarán por todos los medios posibles evitar las subas salariales pues en cualquier caso resultarán, en general, en una caída en la rentabilidad del capital (a veces denominada 'competitividad'). En efecto, si los salarios suben (y nada más cambia) pero los empresarios no trasladan los mayores costos a precios, su rentabilidad se reducirá (a menos que la mayor masa de salarios suponga un fuerte incremento en la demanda y reduzca los costos unitarios). Alternativamente, si trasladan los mayores salarios a precios, su 'competitividad' vis-a-vis otros capitalistas (nacionales o extranjeros) se verá perjudicada.

<sup>23</sup> Es importante tener en cuenta que con los nuevos precios relativos, la recuperación del salario real (aun si llegaran a los niveles pre-devaluación) tal vez no implique recuperar el poder de compra en términos de bienes transables y por lo tanto de alimentos.

solamente si baja el salario real (Shaikh, 2002) medido en términos de “transables”. La devaluación será así un mecanismo de redistribución del ingreso a favor del capital para la generación de los niveles de ahorro (ganancias) requeridos por éste para disponerse a financiar la acumulación y/o hacerla rentable.<sup>24</sup>

### 3.3 Tesis 3. La devaluación no garantiza la inversión (neta) en la economía dependiente.

La tras-nacionalización de la economía periférica se caracteriza por ser de carácter dependiente. Mientras que en los países centrales el capital industrial se encuentra en condiciones de llevar adelante procesos de innovación para mantener la delantera en la ‘carrera competitiva’, en la periferia la irrupción del capital trasnacional reproduce las relaciones de dependencia vigentes también en lo que hace a la producción y uso de tecnología. La industrialización es liderada por el capital extranjero quien alimenta un proceso de inversión fuertemente dependiente de la tecnología incorporada en la maquinaria importada.

La aceleración de este proceso histórico durante la década de los noventa, aumentó la dependencia de la economía argentina de la importación de medios de producción como forma que asume el proceso de innovación. En tal contexto, la salida de la crisis post-devaluación supondrá, como señalamos, un incremento de la tasa de rentabilidad actual sobre el capital invertido que incrementará la producción por la vía de un mayor uso de la capacidad instalada.

Lo que no es tan claro es si las ganancias en dólares post-devaluación justificarán la inversión en nuevas máquinas importadas con tecnologías actualizadas. En efecto, la devaluación incrementa las ganancias en moneda local pero tal vez no en dólares. Así, si bien la tasa de ganancia sobre el capital instalado aumenta y por lo tanto se hace conveniente para el capital local expandirse, no es seguro que tal incremento en la

---

<sup>24</sup> Por supuesto, aquí se está suponiendo que el consumo suntuario es una proporción básicamente invariable del ingreso de los capitalistas. De manera tal que cualquier aumento en la inversión debe provenir de una reducción de los salarios.

rentabilidad actual haga rentable la inversión a través de la compra de nuevos medios de producción importados.<sup>25</sup> La inversión se realizará sólo si la reducción esperada en los costos unitarios es tal que quienes inviertan podrán encontrarse en mejores condiciones para competir.

Ahora bien, ¿qué ocurre si producto de la devaluación la nueva tecnología se hace demasiado costosa? Para hacerla conveniente, la nueva máquina debería desplazar fuerza de trabajo y/o aumentar la productividad laboral de tal manera de reducir los costos unitarios en moneda internacional, pero la devaluación ha reducido tanto el costos laboral en dólares que la maquinaria nueva debería ser mucho más eficiente que la vigente para que su incorporación se torne conveniente.<sup>26</sup> La devaluación puede haber abaratado en tal magnitud el valor de la fuerza de trabajo que la inversión se torne inconveniente.<sup>27</sup>

Si la inversión pudiera ser realizada sobre la base de tecnología comparable pero de producción local, la devaluación habría hecho subir en menor medida el precio de la máquina además de aumentar el flujo de fondos esperable de su utilización aumentando; tal combinación aumentaría la rentabilidad de la inversión neta a pesar de la caída en el costo laboral.<sup>28</sup>

En términos generales, si la rentabilidad del capital se incrementa sustancialmente luego de la devaluación, sería esperable un proceso inversor sustantivo.<sup>29</sup> Sin embargo, es importante

---

<sup>25</sup> Como bien señala Astarita la devaluación de la moneda local es el costo que paga la economía periférica y dependiente para sostener la valorización del capital (Astarita, 2004).

<sup>26</sup> Para la misma productividad, la máquina será utilizada (pues reducirá los costos unitarios) si cuesta menos que la masa de salarios que reemplaza. Alternativamente, puede ser más cara que la masa de salarios que reemplaza si aumenta lo suficiente la productividad laboral.

<sup>27</sup> En Félix y Pérez (2004) se muestra cómo el uso de la tecnología depende de manera clave del 'costo de utilización de la fuerza de trabajo'. Una fuerza de trabajo objetiva y subjetivamente 'cara' (con altos salarios y beneficios y/o combativa y rebelde, respectivamente) tiende a inducir la innovación en nueva tecnología.

<sup>28</sup> Este dilema entre, por un lado, la necesidad de expandir la producción y, por otro, el incremento sustantivo del precio de las máquinas importadas, desarrolla una contratendencia importante: la dinamización del mercado de las maquinarias usadas que genera una demanda adicional de mano de obra con motivo de la reparación.

<sup>29</sup> En el caso de la reciente devaluación Argentina, luego de que la inversión cayera por 14 trimestres consecutivos y a tasas crecientes (en comparación con igual período del año anterior), comenzó a recuperarse sólo 1 trimestres después de la devaluación.

a la hora de analizar el impacto económico de una devaluación separar los efectos en la ganancia actual de los efectos en el proceso de inversión. Es decir, no hay que dar por sentado que un incremento en la tasa de ganancia sobre el capital invertido va a definir las decisiones de inversión, más aún cuando la inversión implica importar maquinaria de las economías desarrolladas y poco adaptadas al bajo costos absoluto de la fuerza de trabajo de las economías periféricas.

#### 3.4 Tesis 4. La devaluación no garantiza una más fuerte elasticidad empleo-producto.

Luego de la devaluación, el cambio en las condiciones de producción y apropiación del valor a favor del capital podrá garantizar la expansión económica al menos en tanto haya cambiado la competitividad de la economía de manera sostenida o hasta la próxima crisis.<sup>30</sup>

Si bien a corto plazo la caída en los salarios reales tiene efectos contractivos (Kalecki, 1933), el cambio en la relación ganancia / salario podrá crear condiciones para una nueva expansión del capital y por tanto a mediano plazo del empleo. Mayores niveles de rentabilidad potencial podrán crear condiciones para un mayor nivel de inversión (tanto en insumos como en nueva maquinaria) con alguno de los límites discutidos anteriormente.

Sin embargo, ¿cuánto se incrementará el empleo en las nuevas condiciones? La macroeconomía estándar (la síntesis neoclásica) propone que hay una relación determinada entre la inversión y el ingreso agregado (y el empleo) a través del llamado ‘efecto multiplicador’, que resulta del papel jugado por la relación marginal a consumir.

La mayor inversión inducida por la devaluación debería inducir, a través del efecto multiplicador, un aumento en el empleo y por ello en el producto. En principio, la expansión en el empleo será relativamente grande pues la misma se sostendrá, como dijimos, sobre la mayor utilización de la capacidad instalada. Sin embargo,

---

<sup>30</sup> A diferencia de las concepciones neoclásicas o neokeynesianas que ven a la crisis como el producto fortuito de factores exógenos, entendemos que la crisis es parte esencial de la dinámica del capitalismo, que asume características propias en la periferia (más profundas, más destructivas). Ver, por ejemplo, Féliz y Chena (2005), Féliz y Pérez (2004) y Féliz (2005).

progresivamente la ‘elasticidad’ empleo-inversión (empleo-producto) caerá por los incrementos de productividad que genera la nueva inversión.

De Angelis (2000) mostró que la validez del simple argumento keynesiano que sostiene una determinada relación entre el incremento en la demanda agregada (demanda de inversión) y el aumento del empleo (y el ingreso nacional) depende de dos supuestos cruciales. En primer lugar, implica que el multiplicador se encuentra dado, esto es que no se producen cambios en la propensión marginal a consumir. En segundo lugar, asume que en una economía en crecimiento el multiplicador es estable y predecible.

Para sostener estos supuestos, el análisis de la síntesis neoclásica se apoya en la ignorancia supina de los efectos que tiene la devaluación tanto en términos distributivos como en términos de la relación entre la demanda de capital constante (maquinaria e insumos) y capital variable (fuerza de trabajo).

Sin embargo, es fácil desarrollar el esquema básico del multiplicador a fin de dar cuenta de algunas de las premisas ocultas (De Angelis, 2000).

Puede mostrarse (De Angelis, 2000) que existe la siguiente relación entre la inversión y el empleo agregado:

$$L = \frac{1}{h(\pi - \omega)} I \quad (1)$$

donde L es el empleo total, I la inversión bruta, h la duración media de la jornada laboral,  $\pi$  es la productividad por hora de trabajo y  $\omega$  es el salario social (el salario que en un período de tiempo dado es necesario para reproducir la sociedad como un todo para otra ronda de acumulación capitalista). En consecuencia,  $\pi - \omega$  es la ganancia por hora trabajada.

De (1) puede deducirse un ‘multiplicador social’ a partir del cual:

- a. Los incrementos en la duración de la jornada de trabajo aumentan la productividad del trabajo y reducen, por lo tanto, el impacto de la inversión sobre el empleo,



- b. El impacto de la inversión en el empleo está positivamente relacionado con los movimientos del salario social ( $w$ ),
- c. El aumento en la ganancia por hora trabajada ( $\pi - \omega$ ) reduce el multiplicador que vincula la inversión con el empleo.

Un elemento que esta elaboración no tiene en cuenta es el efecto que tiene el incremento post-devaluación en la rentabilidad del capital industrial sobre el multiplicador social. La importante capacidad ociosa en ese sector luego de los años de recesión pre-devaluación y el tipo de cambio bajo, permite aumentar el multiplicador social.

Sin embargo, a medida que la expansión requiere para continuar nuevas inversiones y no ya simplemente aprovechar la capacidad instalada, dos tendencias tenderán a reducir rápidamente el multiplicador social. Por un lado, asociado a la más intensiva utilización de la capacidad instalada, tenderá a aumentar la duración de la jornada (básicamente a través de la adición de horas extras y reducción en las suspensiones de personal). A la vez, comenzará a sentirse el efecto de la redistribución en la relación de apropiación de valor ( $\pi - \omega$ ). La mayor ganancia horaria supondrá un menor efecto expansivo sobre el consumo agregado producto de la expansión de la inversión, pues una porción mayor del valor creado estará disponible para ser destinado a la acumulación.<sup>31</sup>

En síntesis, el impacto de la inversión en el empleo será mayor con tipo de cambio real apreciado ('bajo') pues esto supone una menor rentabilidad por hora de trabajo y por lo tanto un mayor multiplicador. Sin embargo, en una economía con estructura productiva desequilibrada como la Argentina el tipo de cambio real bajo sólo condena al capital industrial a la desaparición tendencial (Félic y Chena, 2005) mientras que el capital en mercancías no comercializables internacionalmente (no-transables) y el capital en la actividad primaria (rentista) se expanden (ambos con rentabilidades 'normales'). El tipo de

---

<sup>31</sup> En este punto opera una relación contradictoria. Por un lado, la mayor tasa de ganancia inducirá una mayor tasa de inversión, la cual supone en principio una mayor tasa de creación de empleo. Pero por otra parte, la reducción en el efecto multiplicador tenderá a reducir la capacidad de la nueva inversión de expandir al actividad económica y la creación de empleo.

cambio bajo incrementa el multiplicador del empleo al costo de comprimir la rentabilidad global (y expansión) de la inversión en el sector industrial y la promueve en el sector servicios.<sup>32</sup>

Por otra parte, la inversión en la economía periférica y dependiente tiene un elevado componente importado lo cual tiene dos efectos negativos. Por un lado, sobre la relación entre la acumulación (inversión) y el empleo: La devaluación incrementa la masa de recursos destinada a sostener un determinado nivel de inversión real debido a que se requiere que una mayor proporción del ingreso se destine a financiar un proceso inversor basado en medios de producción importados; esto reduce el gasto posible a escala doméstica y por lo tanto el multiplicador de la inversión.<sup>33</sup> Por otro lado, la demanda de inversión de las empresas periféricas genera parte del empleo en las economías desarrolladas encargadas de producir este tipo de bienes. Ambos efectos reducen el multiplicador de la inversión en el empleo.

### *3.5 Tesis 5. La estructura productiva desequilibrada tiende a debilitar la innovación y a promover la flexibilización del uso de la fuerza de trabajo.*

Sostener niveles de ‘pleno empleo’ de la fuerza de trabajo y salarios reales en alza es altamente conflictivo en el marco del sistema capitalista. El pleno empleo puede inducir subas salariales que comprometan la rentabilidad del capital así como ‘indisciplina’ en las fábricas, lo cual invalida o dificulta la explotación de la fuerza de trabajo (Kalecki, 1943). En ese contexto, la caída en la tasa de ganancia llevará al capital a una caída deliberada en la demanda efectiva, en particular la inversión. Esto provocará el inicio de una fase

---

<sup>32</sup> El ‘sector servicios’ tiene la particularidad de incluir no sólo actividades de tipo capitalista sino innumerables actividades ligadas a la ‘reproducción simple’ o subsistencia; este sector actúa como ‘refugio’ para muchos de los desplazados (o nunca incorporados) por el sector industrial. Es por ello que en este sector la relación entre la productividad y el salario social tiende a ser menor y por tanto mayor el multiplicador del empleo. Probablemente, en los capitales instalados en actividades de servicios la ganancia horaria sea similar a la del capital ‘industrial’.

<sup>33</sup> Cabe recordar que si bien la devaluación incrementa el valor de la producción en moneda doméstica, lo reduce en términos de moneda (valor) internacional. La devaluación de comienzos de 2002 redujo en casi dos tercios el valor en dólares (moneda mundial) de la producción argentina.

recesiva, aumentando la tasa de desempleo, reduciendo la tasa de salarios y reestructurando los procesos sociales de producción a los fines de recuperar la tasa de ganancia.

En una economía dependiente y periférica, la crisis asumirá típicamente la forma de crisis de balance de pagos. Sin embargo, la salida de capitales y la eventual devaluación de la moneda no será tanto el producto de la necesidad de hacer frente a la ‘restricción externa’ como el resultado de la caída en la rentabilidad, siendo la crisis y la devaluación un medio para recuperarla.<sup>34</sup>

En la economía periférica y dependiente, la débil dinámica de innovación tecnológica tiende a exacerbar esa contradicción entre un elevado nivel de empleo y la tasa de ganancia. Los procesos de aprendizaje e innovación dependen de inversiones de largo plazo en Investigación y Desarrollo (I+D). Sin embargo, en una economía dependiente y periférica, con una exacerbada tendencia a la crisis, la I+D se ve limitada porque en cada crisis una parte importante de los saberes, experiencias y conocimientos acumulados en los períodos de prosperidad se pierden. En consecuencia, en la siguiente expansión será necesaria un mayor volumen de inversión bruta para poder lograr un nivel adecuado de inversión neta, pues la crisis depreció violentamente el capital disponible. Dicho de otra forma, la recurrencia de la crisis acorta los períodos de amortización requeridos por el capital para la inversión.

Por otra parte, estas grandes fluctuaciones en la dinámica de acumulación frenan las posibilidades de especialización productiva o el *know-how* necesarios para incrementar la competitividad de largo plazo, ya que quienes se especializan en un sector industrial determinado corren serios riesgos de que el sector desaparezca, al menos por un cierto (corto) tiempo (Diamand y Nochteff, 1999).

Todo lo anterior induce en el capital una mayor demanda de flexibilidad y menor especialización por parte de la fuerza de trabajo y un horizonte de planeamiento más

---

<sup>34</sup> En efecto, cuando el capital encuentra que su rentabilidad no es ‘adecuada’ recurre a la ‘huelga de inversiones’, hundiéndose a la economía en la recesión.

acotado. El capital buscará trabajadores menos calificados y, por lo tanto, intentará devaluar el valor de la fuerza de trabajo. Por otra parte, el mayor 'riesgo' de la inversión inducirá mayores tasas de ganancia esperadas.<sup>35</sup>

En definitiva, las economías dependientes cuyas estructuras productivas se encuentran desequilibradas tienen una dinámica que perjudica la inversión de largo plazo para desarrollar y aprovechar las rentas tecnológicas (Notcheff, 1994). Esto genera un círculo vicioso donde la super-explotación de la fuerza de trabajo y su flexibilización extrema se convierten en un instrumento esencial de la competencia inter-capitalista.

#### 4 Reflexiones finales

Luego de ver algunos de los canales a través de los cuales las restricciones macroeconómicas propias de las economías periféricas, dependientes y desequilibradas se trasladan al mercado de trabajo, resulta difícil pensar que los niveles de empleo deseados se alcanzarán eliminando las rigideces del mercado de trabajo (tal como supone el enfoque neoclásico) y que serán los salarios bajos los que motoricen el desarrollo exportador de estas economías. Por otra parte, resulta voluntarista y en exceso optimista creer que solamente incrementando la demanda efectiva pero sin modificar las estructuras productivas se lograrán los niveles de crecimiento, empleo y salarios deseables de manera sostenida.

En este sentido, remarcamos la importancia de mirar las estructuras que se encuentran subyacentes y que contribuyen a la generación de ciclos (crisis) recurrentes.

Enfatizamos que:

- a. los bajos niveles salariales son producto de la imposibilidad del capital periférico de competir por rentas tecnológicas y que esto es aprovechado por el capital

---

<sup>35</sup> Las empresas buscarán así adaptarse a los cambios repentinos en la demanda, no solo de la competencia y de los cambios en los gustos de los consumidores sino también de los movimientos macroeconómicos violentos (crisis). En este sentido, los *shocks* sectoriales negativos disminuyen el período de vida de los capitales, especialmente de los pequeños y medianos, desincentivando a los mismos a invertir en I+D.

transnacional (así como por el gran capital ‘nacional’) para lentamente ganar los espacios de mercado más rentables;

- b. que las devaluaciones recurrentes son medidas drástica para recuperar la tasas de ganancia del capital a costa de hacer caer el salario real;
- c. que los incrementos de rentabilidad en las economías dependientes generan procesos de inversión en bienes importados con poca generación de empleo; y
- d. que la propia dinámica de *stop and go* desincentiva la inversión en innovación y genera una tendencia a la flexibilización mayor del uso de la fuerza de trabajo.

Todo esto lleva a la necesidad de pensar nuevas estrategias de desarrollo. El ‘neo-desarrollismo’ vigente hoy en día en Argentina no parece ser más que una variación de las estrategias tradicionales (Félic y Pérez, 2005). La implementación de una política macroeconómica sostenible (esencialmente, articulada en torno a los mecanismos de ‘mercado’) no podrá por sí misma alterar los patrones históricos que señalamos como característicos y estructurales en el capitalismo argentino.

## 5 Referencias

Astarita, Rolando (2004). Valor, mercado mundial y globalización. Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.

Bacha Edmar, (1986). El Milagro y la crisis. Economía brasileña y latinoamericana, Fondo de cultura económica de México, México D F.

Botwinick, H. (1993). Persistent Inequalities, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

De Angelis Massimo (2000). “Social relations and the keynesian multiplier”, Review of Radical Political Economics, Volume 32(1), Winter.

Diamand M (1968). “Estrategia Global de Desarrollo Industrial”, en Cuaderno CEI, 1, Buenos Aires.

Diamand, M. (1973). Doctrinas económicas desarrollo e independencia, Paídos, Buenos Aires

Diamand (1988). "Hacia la superación de las restricciones al crecimiento económico argentino", Cuaderno del Centro de Estudios de la Realidad Económica, 4, Bueno Aires.

Diamand, M. (1993). "Productividad eficiencia, competitividad y ventajas comparativas", en La economía argentina actual. Problemas y lineamientos de política para superarlos, Diamand, M. y Nochteff, H., Norma, Buenos Aires.

Féliz, Mariano (2005). "A note on Argentina, its crisis and the theory of exchange rate determination", Radical Review of Political Economy, Union of Radical Political Economics (URPE), Nueva York (EE.UU.), en prensa.

Féliz, Mariano y Chena, Pablo (2005). "Cyclical crisis of capitalist development in the periphery. A reading from Argentina", enviado para su presentación en el Congreso de LACEA 2005, mimeo.

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo Ernesto (2004). "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina", en La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas, Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET / Trabajo y Sociedad / Caisse des Dépôts et Consignations de Francia, Buenos Aires (Argentina).

Féliz, Mariano y Pérez, Pablo Ernesto (2005). "Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad", 3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones "Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación", mimeo, Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales, PESEI/IDES, Buenos Aires.

Frenkel, Roberto (1986). "Salarios e inflación en América Latina. Resultado de investigaciones recientes en la Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Chile", Desarrollo Económico, vol 25, N°100.



Kalecki, Michal (1933). “Los determinantes de las ganancias [(1933)1954]”, en Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista (1933-1970), Fondo de Cultura Económica, 1977, pp. 94-109, México.

Kalecki, Michal (1977). “Aspectos políticos de la plena ocupación (1943)”, en Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista 1933-1970, Fondo de Cultura Económica, pp. 159-166, Buenos Aires.

Katz J. (2000). “Globalización, reformas estructurales y sistemas innovativos”, Serie Desarrollo Productivo, 75, CEPAL, Chile.

Lindenboim, Javier, Graña, Juan M. y Kennedy, Damián (2005). “Distribución funcional del ingreso en argentina. ayer y hoy”, Documentos de Trabajo, CEPED, UBA, abril, Buenos Aires.

Marini, Ruy Mauro (1973). Dialéctica de la Dependencia, Era, México.

Nochteff. H (1994). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en Argentina”, en El desarrollo ausente, Aspiazu, D. y Notcheff, H., Tesis Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.

Prebisch, Raul (1964). Nueva política comercial para el desarrollo. Informe de Raul Prebisch a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México.

Schydlosky (1993). “Foreign Exchange Regimes for Dutch Disease Prone LDCs”, Economics Department, The American University.

Shaikh, Anwar (2002). “Productivity, Capital Flows, and the Decline of the Canadian Dollar: An Alternate Approach”, New School University, mimeo.