

13/

¿Tiempos de cambio?

Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad¹

MARIANO FÉLIZ Y PABLO E. PÉREZ

1. De la depresión a la devaluación.

La dinámica de la crisis de la convertibilidad

El programa de convertibilidad había sido presentado como *la* solución a todos los problemas sociales y económicos de Argentina. Tarde o temprano, el programa de reformas estructurales permitiría revertir las tendencias seculares del empobrecimiento creciente, la marginación inaudita y la desigualdad social reinantes (Félicz, 2005a). Sin embargo, no pasó mucho tiempo para que aquello que se había convertido en *ejemplo* para el mundo se transformara en un colapso sin precedentes. En términos del mercado laboral, el ciclo 1996-2001, que se inicia con la salida de la crisis del tequila, dejó un resultado claramente negativo². Los salarios reales cayeron luego de esos seis años por debajo del nivel original, mientras el empleo no sólo disminuyó demasiado, sino que su calidad se deterioró significativamente.

La crisis de la convertibilidad es el producto del agotamiento de una estrategia de reestructuración de la economía argentina (Félicz y Pérez, 2004; Félicz, 2005a; Félicz, 2007). Pero si su continuidad sólo derivó en un deterioro profundo de las

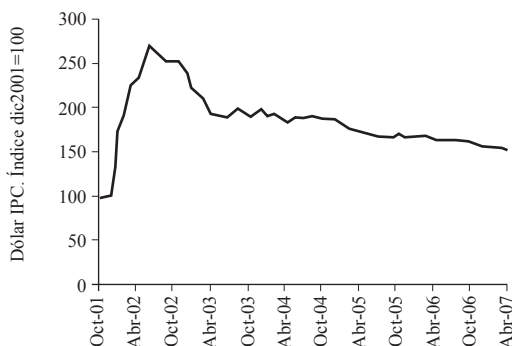
1 Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en junio de 2005 en el *3er Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones "Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación"*, organizado por el PESEI/IDES (Buenos Aires). Esta versión concluye el 15 de junio de 2007. Esta investigación se realizó en el marco del proyecto "Macroeconomía, crisis y mercado de trabajo en Argentina. Enfoques heterodoxos" (11/E079) y "Economía política de la Argentina en crisis" (11/E092) de la Universidad Nacional de La Plata y el proyecto "Macroeconomía, crisis y mercado de trabajo en Argentina. Enfoques heterodoxos" (PIP5500) del CONICET. Agradecemos los comentarios de varios miembros de los proyectos mencionados.

2 En 1996 podría decirse que el 'modelo económico' de los '90 comienza a mostrar su dinámica intrínseca, luego del período inicial (1991-1995) de 'reestructuración' (Félicz, 2005a).

condiciones de vida de la población, su finalización no supuso una ruptura con esa dinámica. La tendencia a la caída sistemática de los salarios reales durante treinta años se reactualizó con fuerza en tanto la disparada del tipo de cambio nominal fue acompañada por la violenta suba de los precios de la canasta de consumo popular, mientras que los salarios a duras penas lograban evitar la caída en términos nominales. En los meses posteriores a la devaluación del peso (enero de 2002) los precios minoristas subieron un 30,5%, mientras los salarios nominales no variaron.

La salida de la convertibilidad ha sido entendida por muchos (en particular por los nuevos hacedores de política económica) como un cambio de modelo económico. A partir de la llegada al Ministerio de economía de Roberto Lavagna, en abril de 2002, comenzaría a consolidarse una nueva política económica basada esencialmente en lo siguiente: un dólar alto como instrumento para lograr el crecimiento económico, con alto contenido en empleos.

GRÁFICO N°1. Evolución del tipo de cambio real. Número índice diciembre 2001=100, octubre 2001-abril 2007. Argentina.



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

1.1. Salida de la convertibilidad. Del dólar bajo al 'super-dólar'

El uso de la política macroeconómica para estimular el empleo no tiene una fuerte tradición en América Latina. Típicamente, en la historia económica de la Argentina desde la posguerra, las políticas económicas tuvieron como objetivos centrales la estabilización del balance de pagos y la contención de la inflación en el contexto de programas acordados con el FMI. Sin embargo, en general las experiencias que incluyeron estos objetivos acabaron en crisis inflacionarias y de balance de pagos que dieron lugar a duras políticas de ajuste posteriores (Frenkel y Rapetti, 2004).

A contrapelo de esa tradición, la actual política económica estaría dirigida a que el equilibrio macroeconómico se oriente básicamente a la resolución del problema del desempleo. Desde el nuevo enfoque, un tipo de cambio real elevado y estable permitiría aumentar la inversión y el empleo en las actividades comercializables internacionalmente (transables) y al crecer el empleo mejoraría la distribución del ingreso y disminuirían los niveles de pobreza.

En primer lugar, en este esquema es central el rol asignado a la **política cambiaria**. El Banco Central debería mantener un tipo de cambio real alto y estable que vuelva competitivos a los sectores productores de bienes transables, particularmente al sector industrial. Asimismo, la estabilidad del tipo de cambio se considera importante para incentivar la inversión en estos sectores porque reduce la incertidumbre sobre una futura apreciación cambiaria. Es importante que el tipo de cambio nominal fluctúe para desalentar movimientos especulativos de corto plazo, por lo cual serían preferibles las bandas de flotación a un tipo de cambio fijo. Por su parte, el segundo eje de la nueva política económica sería la **política monetaria**. Ésta perseguiría varios objetivos a la vez: la meta del tipo de cambio, el control de la inflación y el nivel de actividad. Con relación al primer objetivo, el Banco Central lleva adelante una agresiva política de compra de dólares a fin de absorber el excedente en el mercado cambiario; efectivamente, defiende una paridad fija aunque de manera implícita. La política anti-inflacionaria se guía “implícitamente” por metas de inflación, esquema en boga en buena parte del mundo (Taylor, 1994)³. Esto supone que para contrarrestar el fuerte efecto expansivo de la política cambiaria y su potencial efecto inflacionario, el Banco Central busca controlar la cantidad de dinero mediante sistemáticas operaciones de esterilización, colocando títulos públicos o letras del propio Banco Central en el mercado local. Finalmente, la **política fiscal** es el tercer componente esencial de la política económica. Se asume que la misma está notablemente condicionada por la necesidad de pago de la deuda pública, lo cual compromete una parte importante de los recursos públicos potencialmente disponibles para otras necesidades.

De acuerdo con el discurso oficial, esta política permitiría inducir un fuerte crecimiento de la economía juntamente con una expansión del empleo. Según Frenkel (2004), habría al menos tres canales que vincularían ambos procesos:

- El *canal macroeconómico*. Las mejoras en competitividad de las empresas nacionales que produce un tipo de cambio más elevado incentivarían mayores exportaciones e inducirían menores importaciones y, por lo tanto, conducirían a niveles más elevados de actividad y empleo locales.

3 Según el memorando firmado entre el gobierno argentino y el FMI en septiembre de 2003, el Estado argentino, a través del BCRA, lanzaría un programa de metas inflacionarias (Abeles y Borzel, 2004). Si bien formalmente no se llevó adelante el programa mencionado, en sus bases fundamentales la política monetaria acompaña ese paradigma. El Banco Central continúa enfatizando el control de los agregados monetarios como mecanismo para el control de la inflación, su principal objetivo de política.

- El *canal de desarrollo*. Éste enfatiza el rol proteccionista de un tipo de cambio elevado⁴. Además, siguiendo a Balassa (1971) y Williamson (2003), este canal atribuye a la expansión de los sectores productores de mercancías comercializables internacionalmente (en particular, la industria manufacturera) la generación de externalidades que favorecen la modernización y el crecimiento en otros sectores de la economía.
- El *canal de intensidad de uso de los factores*. Este canal afectaría la intensidad de uso de la fuerza de trabajo en la producción de todos los sectores de actividad (incluyendo los sectores “no transables”). Un tipo de cambio alto aumenta el precio de los bienes de capital (mayoritariamente importados) respecto del precio del “trabajo” (es decir, los salarios). De esta manera, suponiendo iguales niveles de demanda agregada, a mediano plazo cabría esperar una mayor elasticidad empleo-producto que la prevaleciente a un tipo de cambio real apreciado.

Según Frenkel y Rapetti (2004) “la práctica actual de las políticas macroeconómicas en Argentina es, de hecho, un esbozo del régimen propuesto”: un régimen de tipo de cambio real competitivo y estable.

2. Tipo de cambio, salarios y sector externo. Una breve historia del stop-and-go

La discusión que trae aparejada la actual política económica no es nueva en la historia argentina. Pueden encontrarse numerosas investigaciones que analizan la relación entre el tipo de cambio, las cuentas externas, el nivel de actividad y el mercado de trabajo.

Hasta mediados de los ‘80, numerosos autores analizaron el comportamiento de la industria argentina durante la etapa de sustitución de importaciones, resaltando la restricción externa derivada de recurrentes déficits en la balanza comercial que frenaban el crecimiento económico (Braun y Joy, 1968; Díaz Alejandro, 1969; Diamand, 1972; Canitrot, 1983). Una etapa de crecimiento económico implicaba aumento en el empleo, los salarios y, consecuentemente, en el consumo doméstico, lo que generaba mayor demanda de bienes industriales (fuertemente dependientes de maquinarias e insumos importados) y de bienes derivados del sector agropecuario (la base de las exportaciones). De esta manera, se elevaban las importaciones y se

4 Esta estrategia, muchas veces denominada de promoción de las *industrias nacientes*, fue utilizada por las naciones industrializadas, que alcanzaron ese estatus después de haber impulsado medidas proteccionistas a favor de sus industrias en las etapas iniciales de su desarrollo. El tipo de cambio no figura entre los instrumentos utilizados porque en esa época regía el sistema de patrón oro, que impedía el uso de la política cambiaria. En la actualidad, se penaliza el uso de políticas de protección comercial, por lo que la utilización del tipo de cambio como herramienta de protección adquiere gran relevancia (Frenkel y Rapetti, 2004).

reducían las exportaciones, afectando negativamente la balanza comercial. Esto generaba una escasez de divisas que imposibilitaba continuar creciendo.

¿Cómo se resolvía la restricción externa? Para equilibrar la balanza comercial se devaluaba la moneda, lo cual generaba un aumento en los precios internos que reducía los salarios reales e iniciaba una puja distributiva, y a su vez conducía a una espiral inflacionaria. En una primera instancia la devaluación aumenta el precio en moneda doméstica (pesos) de los bienes y servicios importados, lo cual da lugar a un incipiente proceso de sustitución de importaciones. Ello provoca un aumento en la actividad de dichos sectores y conduce al aumento en su nivel de empleo. Por otro lado, crece el precio (en pesos) de las mercancías que se venden al exterior. Esto tiende a acrecentar las exportaciones, haciendo lo propio paralelamente la producción doméstica de bienes exportables y el empleo en esos sectores. Sin embargo, ambos efectos expansivos fueron históricamente contrarrestados por un importante efecto contrario a corto plazo, resultante de la caída del salario real (Carciofi, 1986; Cortés y Marshall, 1986). El aumento en el precio de los transables (ligados directamente al dólar) y de los no transables comprimen violentamente el salario real (dados los salarios nominales) y reducen el consumo de bienes-salario⁵. Su caída repercute fuertemente en la producción y el empleo de tales bienes.

En el marco de esta dinámica, durante el período de industrialización sustitutiva solía sostenerse que los aumentos de salario eran incompatibles con el crecimiento porque exacerbaban los desequilibrios en la balanza comercial, enfoque que justificó la implementación de políticas de control salarial frente a las crisis de balanza de pagos (Cortés y Marshall, 2003). Se asumía, en consecuencia, que existiría un nivel de salario real compatible con una situación de excedente en la balanza comercial. La idea argumentada era que al aumentar los salarios aumentaría también el consumo de bienes-salario, y dado que la Argentina exportaba principalmente productos derivados del sector primario, disminuiría el saldo exportable. Paralelamente, los mayores salarios posibilitarían un mayor consumo de mercancías importadas, lo cual llevaría nuevamente a un déficit en la cuenta corriente del balance de pagos, que desembocaría a su vez en una nueva crisis. Estas explicaciones centraban su argumentación en torno a la contradicción entre el consumo popular (asalariado) y la restricción externa.

Sin embargo, Cortés y Marshall (1986) cuestionaron bastante la existencia de tal relación de causalidad, destacando primero que la oferta de productos agropecuarios no es inelástica como supone la explicación estándar. Mientras el sector ganadero efectivamente presentaba un estancamiento relativo en el largo plazo, la agricultura tenía un comportamiento más bien dinámico. Según las autoras, el error consiste en

5 En el aumento de los precios a corto plazo juega un papel importante el efecto de la devaluación sobre los costos de los insumos. Dado que Argentina es una economía dependiente, buena parte de la inversión en capital fijo e insumos se realiza con bienes importados. La devaluación aumenta inmediatamente el costo de esos bienes, suba que es parcialmente trasladada a los precios finales de los no-transables.

extender las características de la ganadería a todo el sector agropecuario. De esta manera, aunque los productos agrícolas son bienes de consumo masivo, no existiría conflicto entre el aumento de las exportaciones y el del consumo interno, dado que la producción podría crecer ante incrementos en la demanda. En segundo lugar, se subestima la incidencia del consumo de los no asalariados y de los sectores de mayores ingresos. Por ejemplo, el consumo de carne de los sectores de bajos ingresos sería flexible respecto de los cambios de precios, mientras que los sectores de altos ingresos tendrían una demanda más inelástica. Por último, el aumento en las importaciones depende más de las necesidades de las empresas manufactureras que del aumento en el consumo de los asalariados. Además, el destino de esas importaciones son las industrias productoras de aquellos bienes que menos consumen los asalariados (o al menos los de menores ingresos). Incluso si consideramos sólo el consumo privado, tiene mayor influencia el de los capitalistas que el de los asalariados, dado que aun cuando crecen los salarios reales, por ejemplo en un contexto de expansión económica, también aumentan los beneficios en términos absolutos, y por consiguiente los ingresos de los capitalistas.

Complementariamente cabe rescatar la discusión planteada por Canitrot (1983b). Mientras muchos estudios postulaban una relación negativa entre exportaciones (netas) y salario real, él argumentó que dicha relación negativa debe entenderse como la composición de dos funciones: una función positiva de las exportaciones netas con respecto al tipo de cambio real, y una función negativa del salario real respecto del tipo de cambio real.

Por último, vale la pena destacar que, en las últimas décadas, el creciente grado de desigualdad distributiva y la creciente incidencia del consumo de los grupos de altos ingresos en el consumo total ha alterado la relación entre los salarios y el balance de pagos. Los niveles de salario y de empleo compatibles con la restricción externa serían hoy en día aún más bajos que en la etapa anterior, caracterizada por un menor grado de desigualdad distributiva (Cortés y Marshall, 2003). Así, en la actualidad la discusión parece no girar tanto en torno a los efectos de *demanda* de las subas salariales y su relación con el tipo de cambio y la dinámica de crecimiento, sino más bien en torno a los efectos que los mismos podrían tener en relación con la determinación del tipo de cambio real (e implícitamente en la rentabilidad).

3. Macroeconomía de la devaluación

En términos de un proceso de acumulación capitalista, la devaluación de la moneda operó como un mecanismo para redistribuir, a corto plazo al menos, el valor creado, buscando constituir las condiciones para un renovado proceso expansivo. Más allá de las argucias discursivas, es claro que para ser efectiva en términos de los objetivos capitalistas, la devaluación buscaba conseguir una reducción del salario real (Shaikh, 2002).

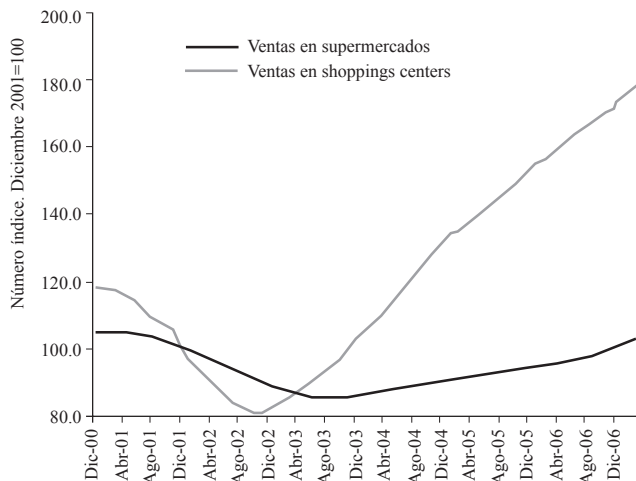
En efecto, sus primeros resultados fueron un violento incremento de los precios de los productos básicos –en el caso de Argentina, los principales productos de exportación (alimentos y combustibles)⁶–. Por otra parte, los precios de las mercancías industriales subieron en menor medida, fundamentalmente porque poseen un componente de costos más intensivo en capital variable (es decir, en la jerga tradicional de la economía son más trabajo intensivos) y dado que a corto plazo los salarios permanecerían fijos, los costos subieron en estos sectores menos que proporcionalmente con respecto al dólar. El valor de la canasta básica de alimentos aumentó un 48,6% en los primeros seis meses post-devaluación, mientras que el índice de precios mayoristas lo hizo en un 96,7%, el dólar por su parte aumentó un 263% en ese período. Ambos movimientos supusieron una inmediata caída en los ingresos reales de los trabajadores (asalariados y no asalariados) y consecuentemente una violenta reducción en el consumo popular y el empleo. Entre el cuarto trimestre de 2001 y el primer trimestre de 2002 el consumo agregado cayó un 12,6% en términos reales. Por otra parte, las importaciones de bienes de consumo se redujeron un 71,5% desde finales de 2001 a finales de 2002.

Siguiendo a Kalecki (1933), si la masa de salarios se contrae, a corto plazo se producirá una reducción proporcional en la producción de mercancías de consumo popular, y por lo tanto en el empleo de esos sectores de la producción. Un dato significativo es que mientras la masa de ingresos derivados del trabajo se reduce mucho entre el último trimestre de 2001 y el tercer trimestre de 2002 (cae un 29,6% a su punto más bajo), el consumo global comienza a recuperarse luego de alcanzar un mínimo en el primer trimestre de 2002. Esto da cuenta de que poco después de la devaluación los sectores no trabajadores comenzaron a recuperar sus niveles de consumo financiado con la expansión de las ganancias brutas. Este mismo fenómeno puede observarse al analizar la evolución de las ventas de los supermercados (ligadas fundamentalmente al consumo de los trabajadores) y las ventas en los *shoppings* (pueden asociarse al consumo de las clases no trabajadoras, con mayores ingresos relativos). Mientras en los primeros doce meses posteriores a la devaluación del peso las ventas en supermercados habían caído un 9% en términos reales, las ventas en los *shoppings* alcanzaban a un nivel 18% superior (en términos reales) al valor de diciembre de 2001⁷ (gráfico N°2).

6 Según el INDEC, durante 2006 un 68% de las exportaciones correspondieron a los rubros ‘productos primarios’, ‘combustibles y energía’ y ‘manufacturas de origen agropecuario’.

7 Esta tendencia se ha mantenido hasta la actualidad. Entre 2003 y 2006 las ventas de supermercado aumentaron un 48,9%, mientras que en el mismo período las ventas en *shoppings* subieron un 113,3%, en ambos casos en términos nominales.

GRÁFICO N°2. Evolución de ventas en supermercados y *shopping centers*. Media móvil 12 meses. Diciembre 2001-marzo 2007. Argentina.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía e INDEC. Nota: las ventas en supermercados y *shopping centers* están expresadas en términos reales.

La devaluación determinó una redistribución masiva del valor creado hacia los sectores del capital. Nuevamente, siguiendo a Kalecki (1933), si se reducen los salarios reales, aun cuando cae el empleo (por la reducción inmediata en la demanda de bienes-salario) y por lo tanto la producción, se produce inicialmente un aumento significativo en la participación de las ganancias en los ingresos totales.

La masa de ganancias es igual a la suma de la inversión, el consumo de los capitalistas, el déficit fiscal y el superávit comercial (Kalecki, 1933). En efecto:

$$Y = \pi + W = C + I + X - M + G - T \quad (1)$$

Donde Y es el ingreso global, las ganancias (π) incluyen el conjunto de los ingresos de los no-trabajadores, W son los ingresos del trabajo, C el consumo, I la inversión bruta, X las exportaciones, M las importaciones, G el gasto público y T los impuestos.

Dado que los trabajadores en su conjunto consumen todo su ingreso, es decir que los ingresos del trabajo (W) son iguales al consumo 'popular' (Cw), si restamos este componente de ambos lados de la relación (1), tenemos⁸:

8 Dado que el salario es la expresión del costo de reproducción de la fuerza de trabajo y se presenta en su forma objetiva, como la masa de mercancías necesarias para ese propósito, aun si

$$\pi = Y - C_w = C_k + I + XN + DF \quad (2)$$

Donde C_k es el consumo de los no-trabajadores ('capitalistas'), XN son las exportaciones netas ($X-M$) y DF es el déficit fiscal ($G-T$).

En consecuencia, se observa que si caen los salarios, cae el ingreso global. Sin embargo, al no cambiar (a corto plazo) las decisiones de inversión (I), consumo capitalista (C_k) y exportaciones netas (XN), las ganancias (π) no varían, aumentando en relación con el ingreso⁹. En efecto, si por un lado la devaluación creó las condiciones en el ámbito de los procesos de valorización para la generación potencial de mayores niveles de rentabilidad, a su vez creó las condiciones en la esfera de la circulación, para articular una nueva forma de realización. A partir de ese momento, la salida exportadora (el superávit externo), junto con la inversión, se convertirían en los elementos dinámicos más importantes en la realización del excedente¹⁰. Por el contrario, el superávit fiscal actuaría como contrapeso, reduciendo las ganancias del capital productivo, aunque ésta fue la prenda de pago cedida al capital financiero¹¹.

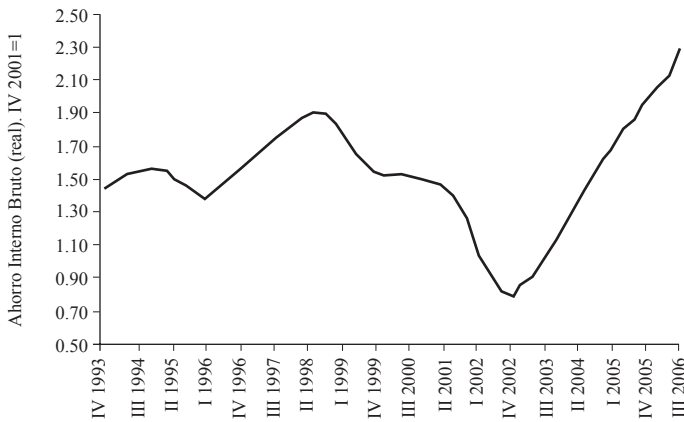
En Argentina, la caída del salario real resultante de la devaluación produjo un fuerte aumento nominal y real en las ganancias (gráfico N°3)¹².

El ajuste devaluatorio corrige el desequilibrio externo y crea condiciones generales para una nueva expansión macroeconómica en tanto los salarios más bajos suponen una tasa de explotación más elevada y, por ello, dado el monto corriente del capital constante, un incremento en la tasa de ganancia potencial. Obsérvese que las ganancias cayeron marcadamente entre 1998 y 2001, recuperándose recién con la devaluación.

formalmente los trabajadores pueden individualmente ahorrar, según clase social no lo hacen (De Angelis, 2000). Desde el punto de vista de los trabajadores, el ahorro es simplemente consumo postergado, y no un medio para el enriquecimiento; es decir, no es capital. En síntesis, todo lo que los trabajadores consumen representa en su conjunto lo que necesitan para reproducirse, es decir salario. Aquello que no consumen, es sencillamente capital y por lo tanto 'ganancia'.

- 9 Las decisiones de inversión están a corto plazo fijas, pues los proyectos de inversión tienen plazos de planeación y ejecución largos, difíciles de interrumpir sin incurrir en costos muy elevados.
- 10 Aunque cabría resaltar que en 2004 (en comparación con 2003) en términos reales el consumo agregado creció más rápido que las exportaciones de bienes y servicios (9,4% versus 8,2%, respectivamente).
- 11 A la salida de la convertibilidad se habían generalizado los conflictos inter-burgueses debido a las dificultades para la reproducción ampliada (Basualdo, 2002). La resolución de tal conflicto abarcó no sólo la salida de la convertibilidad, lo cual permitió recuperar la rentabilidad, sino que requirió la apropiación de una porción del valor por parte del capital financiero. "El saldo positivo en las cuentas fiscales institucionaliza la presión del capital sobre las políticas estatales" (Féiz, 2006).
- 12 Las ganancias brutas son iguales al ahorro bruto más el consumo capitalista (Kalecki, 1933). Dado que para Argentina la contabilidad nacional no produce información sobre este último, en el gráfico presentamos la evolución del ahorro bruto, es decir, las ganancias brutas no distribuidas o distribuidas y no consumidas por los capitalistas.

GRÁFICO N°3. Ganancias brutas no distribuidas, no consumidas (Ahorro interno bruto). Términos reales. Media móvil 4 trimestres. 1993-2006.



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

4 ¿Un nuevo modelo de política pública?

A partir de 2002 fue inaugurado un período de nuevas políticas públicas. En particular, cabría preguntarse si éstas marcan un quiebre en relación con los objetivos llevados adelante en los '90.

Podemos distinguir al menos tres ejes en torno a los cuales se articula la nueva gestión pública y que, a nuestro parecer, expresan fuertes contradicciones. Un primer eje gira en torno a la política económica y la necesidad de sostener una política cambiaria claramente incompatible, con el objetivo de recuperar los niveles históricos de vida de la población¹³.

Un segundo eje es la política social. La misma se enfrenta a los límites impuestos por la política fiscal contractiva y la necesidad de hacer frente a los pagos de la deuda pública¹⁴.

13 Para comparar las condiciones de vida tomamos como referencia el año 1998, el punto más alto del ciclo anterior (también puede tomarse el período 1973-74 como punto de referencia histórico). Por supuesto, podríamos hacer una comparación con el año 2002, pero la recuperación iniciada en 2002/2003 aún dice poco en una perspectiva histórica (en términos de la dinámica del desarrollo capitalista) si no se compara con otras etapas clave de la historia reciente.

14 La ministra de Economía desde finales de 2005, Felisa Miceli, sostuvo ni bien asumió, el objetivo de "mantener un superávit fiscal primario que nos dé previsibilidad y que nos permita efectuar pagos externos" (Diario Clarín, 20/12/2005).

Por último, en tercer lugar, la política salarial. Esta última entra en claro conflicto con la política macroeconómica y su necesidad de sostener un tipo de cambio elevado. A continuación analizamos cada uno de los ejes planteados.

4.1. Nueva política económica ¿Nueva economía política?

La salida de la convertibilidad fue señalada (y celebrada) como la inauguración de una nueva estrategia de política económica. La misma se presentaba como la contracara de la seguida en la década anterior. Mientras en los '90 se mantuvo un cierto nivel de expansión fiscal (déficit) junto con un tipo de cambio bajo y consecuentemente con déficit externo, ahora se privilegiaría el superávit fiscal y externo. En la 'nueva' estrategia ambos objetivos se apoyarían en el tipo de cambio alto con retenciones a las exportaciones¹⁵.

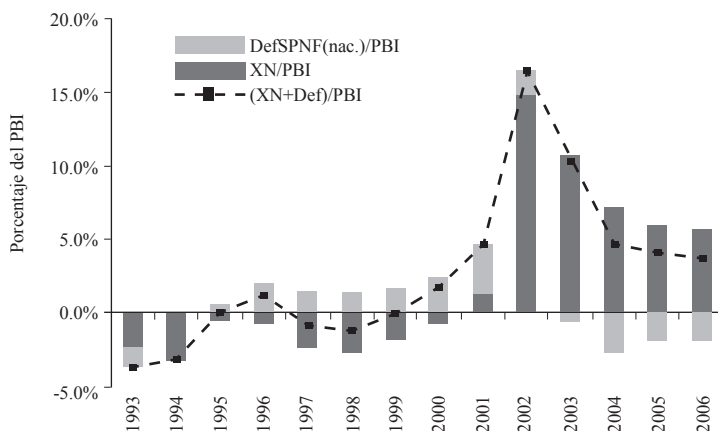
En términos macroeconómicos, el resultado de la nueva política económica en realidad no implica un cambio de economía política. La nueva política económica es aparentemente más sostenible en el tiempo, pero conserva la necesidad de la rentabilidad empresarial como objetivo inmediato, a los fines de apuntalar el crecimiento económico. Durante los '90, la prioridad que se dio a los objetivos de reestructuración económica y disciplinamiento social (Félicz, 2005a; Félicz y Pérez, 2004) supusieron privilegiar la generación de ganancias sostenidas en un crecimiento del consumo *capitalista* (reflejo de la creciente desigualdad distributiva y la caída en la masa salarial) y el déficit fiscal. El saldo externo negativo restringía las ganancias, pero era el resultado necesario de la reestructuración del capital y el tipo de cambio real bajo (Félicz, 2005a). Sin embargo, tal política económica resultó ser altamente inestable, en tanto suponía un creciente endeudamiento tanto externo como fiscal. Si bien no fueron estos los causantes de la crisis, sí actuaron como catalizadores de la misma (Félicz, 2007).

La novedad, a partir del año 2002, no fue tanto un cambio en la economía política detrás de la política económica, sino antes que nada la constitución y consolidación de una nueva estrategia de generación y realización de las ganancias. En efecto, si por un lado la devaluación creó las condiciones en el ámbito de los procesos de valorización para la generación potencial de mayores niveles de rentabilidad, a su vez lo hizo en la esfera de la circulación, para articular una nueva forma de realización. A partir de ese momento, la salida exportadora (el superávit externo) debía convertirse en el elemento dinámico más importante en la realiza-

15 Con un tipo de cambio real elevado, los sectores productores rentistas (en Argentina, los productores de productos primarios y los que explotan recursos naturales no renovables) obtienen niveles de rentabilidad extraordinaria. En el marco de la estrategia fiscal del gobierno, la fijación de un impuesto especial a las exportaciones de tales mercancías (retenciones) permite al Estado la absorción de una porción de esa rentabilidad excedente.

ción del excedente¹⁶. Por el contrario, el superávit fiscal actuaría como contrapeso reduciendo las ganancias del capital productivo; sin embargo, ésta fue la prenda de pago cedida al capital financiero¹⁷. Las exportaciones netas pasaron de representar un 1,3% del PBI en 2001 a alcanzar el 14,9% en 2002, aunque caen rápidamente a partir de entonces (alcanzando sólo 5,5% del PBI en 2006). Por su parte, el déficit fiscal (resultado financiero del sector público nacional) pasa de 3,2% en 2001 a 1,5% en 2002, transformándose en un superávit de 1,8% del PBI en 2006 (gráfico N°4)¹⁸.

GRÁFICO N°4. Efecto expansivo de las exportaciones netas y el déficit fiscal. 1993-2006. Argentina.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía e INDEC.

En síntesis, la política macroeconómica de la post-convertibilidad aparece como una nueva modalidad para garantizar la reproducción ampliada del capital (es decir, la producción de beneficio y su expansión sin fin).

16 Por supuesto, la inversión bruta es, como usualmente ocurre, el factor más dinámico de la demanda agregada. Entre 2002 y 2004 creció un 85,8% en términos reales. Sin embargo, cabría resaltar que en ese período el consumo agregado del sector privado creció en términos reales más rápido que las exportaciones de bienes y servicios (según datos del INDEC, 18,4% versus 14,7%, respectivamente).

17 A la salida de la convertibilidad se habían generalizado los conflictos inter-burgueses (Basualdo, 2002) debido a las dificultades para la reproducción ampliada del capital. La resolución de tal conflicto involucró no sólo la salida de la convertibilidad, lo cual permitió recuperar la rentabilidad global, sino que requirió la apropiación de una porción del valor por parte del capital financiero.

18 El superávit primario del sector público nacional no financiero pasó de 0,5% del PBI en 2001 a más de 3,5% en 2006.

4.2. Nueva política (de control) social

A la par de la consolidación de la nueva política económica comenzó a perfilarse una nueva estrategia para las políticas sociales. En este sentido, la década de los '90 estuvo marcada por la multiplicación de los programas focalizados. En particular, por la expansión en el número de los denominados programas de empleo transitorio.

A partir de la salida de la convertibilidad, al calor de una crisis económica, social y política que amenazaba con desestabilizar el proyecto de reestructuración capitalista, se creó un nuevo programa, el “Programa Jefes de Hogar” (Decreto 565/2002), comúnmente denominado Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJyJHD). Este programa, que buscaba “universalizar el Plan Jefes y Jefas de Hogar ... a fin de asegurar un mínimo de ingreso mensual a todas las familias argentinas” se expandió rápidamente, pasando de unos 574 mil planes en mayo de 2002 (un mes después de su creación) a casi dos millones un año después.

Con su implementación el gobierno buscaba resolver dos objetivos centrales (Pérez, Féliz y Toledo, 2006). En primer lugar, aliviar la situación de pobreza e indigencia en que vivía gran parte de la sociedad argentina. En este sentido, el objetivo oficialmente declarado en los decretos de creación era brindar una ayuda económica (150 pesos) con el fin de garantizar el “Derecho Familiar de Inclusión Social”, asegurando la concurrencia escolar de los niños, así como el control de su salud, la incorporación de los beneficiarios a la educación formal, su participación en cursos de capacitación que coadyuven a su futura reinserción laboral y su incorporación en proyectos productivos o en servicios comunitarios de impacto ponderable en materia ocupacional (Decreto 565/2002)¹⁹. En segundo lugar, podríamos decir que el programa buscó controlar la tensión social que se podría haber desatado en el marco de la salida de la convertibilidad (que implicó una fuerte redistribución de ingresos, nuevamente en detrimento de los sectores de menor poder adquisitivo), en un momento en que la experiencia de los estallidos del mes de diciembre de 2001 seguía estando presente. Asimismo, podría pensarse que el programa JyJHD tenía un tercer objetivo, oficialmente no declarado: la desarticulación de las organizaciones de trabajadores desocupados (MTD) que habían surgido sobre la base del reclamo de Planes Trabajar²⁰. Con su rápido crecimiento, el número de prestaciones

19 El monto de 150 pesos por prestación del PJyJHD era igual a la prestación media de los programas de empleo transitorio ‘estrella’ de fines de los años ‘90 y comienzos de siglo XXI, los Planes Trabajar.

20 Durante el segundo quinquenio de la década pasada surgieron numerosos movimientos de trabajadores desocupados que exigían al Estado el otorgamiento de estos planes. La metodología de lucha utilizada usualmente era el piquete o corte de ruta. El carácter disruptivo que tienen estas organizaciones con relación a las políticas impulsadas por el FMI y las necesidades del gran capital transnacional y nacional, indujeron al Estado (entonces bajo la gestión del presidente Duhalde) a impulsar un programa que debilitara a estas organizaciones (Pérez, Féliz y Toledo, 2004).

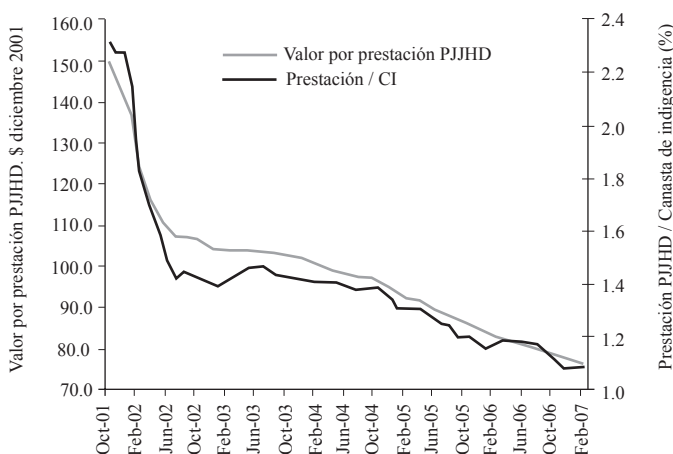
del programa pasó a representar una importante proporción del total de trabajadores ocupados y desocupados (cuadro N°1)²¹.

CUADRO N°1. Planes JyJHD en proporción al total de desocupados y ocupados. 2002-2004. Argentina.

	PJyJHD / Desocupados	PJyJHD / Ocupados
Mayo-2002	17,7%	4,8%
Octubre-2002	62,5%	13,5%
Mayo-2003	81,6%	15,1%
2do Semestre 2003	73,6%	13,4%
1er Semestre 2004	71,5%	12,2%
2do Semestre 2004	75,1%	10,9%

Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

GRÁFICO N°5. Prestaciones PJyJHD. En términos reales (\$ dic.2001) y proporción Línea de indigencia. Octubre 2001 – Abril 2007.



Fuente: Estimación propia sobre la base de datos del INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Nota: antes del PJyJHD (mayo de 2002) los programas de 'empleo transitorio' entraban en su

21 De cualquier manera el PJyJHD estuvo lejos de constituirse en un programa que abarcara al universo de quienes lo necesitaban.

mayoría en lo que se denominó Plan “Trabajar”. En ambos casos, la gran mayoría de sus beneficiarios recibía 150 pesos por mes.

Sin embargo, si bien el programa se expandió rápidamente en todo el país, el monto del subsidio perdió, también velozmente, valor real. Manteniéndose en 150 pesos desde su creación, ante el aumento de los precios minoristas, y en particular de los precios de la canasta básica alimentaria, el valor real de las prestaciones se redujo sensiblemente (gráfico N°5).

Desde la creación del PJyJHD (en mayo de 2002) el valor real de sus prestaciones han caído un 36%, mientras que en relación con el valor de la canasta de indigencia (CI), han pasado de representar 1,74 CI a equivaler solamente al 1,08 CI (en abril de 2007), es decir una caída de 38%.

4.3. La política salarial

El tercer elemento clave de la nueva política pública a la salida de la convertibilidad tiene que ver con la estrategia de regulación salarial. Luego de años de pasividad, o decidida intervención pro-empresarial, desde el Estado comenzó en 2002 a promoverse una serie de reajustes salariales por decreto. Mediante una combinación de incrementos de sumas fijas no remunerativas, aumentos en el salario mínimo y modificaciones en las jubilaciones, se produjo una recomposición parcial de los ingresos de los trabajadores, notoriamente deteriorados desde la salida de la convertibilidad.

La política laboral (salarial) ha tendido a buscar varios objetivos: expresamente, el gobierno argumenta la necesidad de recuperar los niveles de consumo con el fin de sostener la demanda agregada. De cualquier manera, es dudosa su efectividad, cuando la masa salarial se encuentra hoy en día en torno a los más bajos niveles en décadas, de manera que su contribución al impulso de la demanda global es más bien exiguo²². Por otro lado, esta política parece haber sido la respuesta del Estado a la creciente conflictividad laboral ligada a las exigencias de recomposición salarial. Desde mediados de 2002 se han multiplicado los conflictos salariales en diversos sectores y empresas²³. Desde los de subterráneos de la Ciudad de Buenos Aires a las automotrices, las exigencias de mayores salarios se han reproducido en

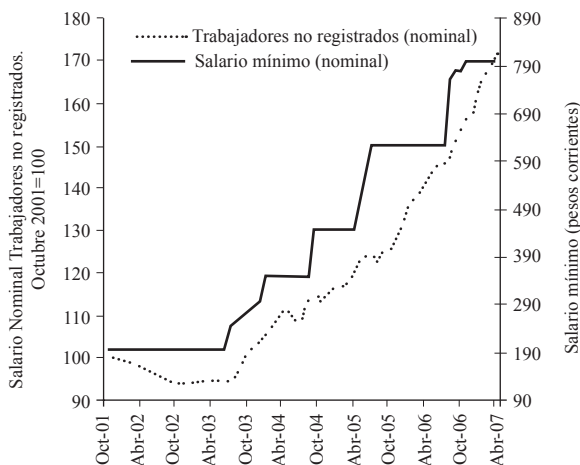
22 La participación de los salarios en el ingreso está en poco más del 28% en 2004, 10 puntos porcentuales menos que diez años antes (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005). Un estudio reciente del INDEC sobre la distribución ‘funcional’ del ingreso corrobora lo antedicho: los salarios se apropiaron en 2005 del 32,3% del ingreso global, mientras que en 1995 dicha proporción era de 35,5% (INDEC, 2006).

23 Dado que no hay información oficial sistemática sobre los conflictos laborales, podemos presentar a título ilustrativo la provista por el Centro de Estudios de la Nueva Mayoría, según el cual, el número de conflictos laborales pasó de 16 por mes en el período 1995-1999 a 24 mensuales entre 2000 y 2001, 27 entre 2002 y 2003 y 41 entre 2004 y 2005.

todo el ámbito de las empresas capitalistas con alto grado de formalización de su fuerza de trabajo. Como una manera de contener y aplacar el conflicto, buscando evitar que la circulación de las luchas salariales opere como elemento unificador del movimiento obrero, el Estado tuvo hasta mediados de 2005 una activa respuesta mediante aumentos, primero no remunerativos y luego incorporados a los salarios básicos por decreto o por medio de la negociación colectiva, entre los trabajadores del sector privado²⁴.

Además, se ha desarrollado una política de elevación de los salarios mínimos, los cuales, al igual que en el caso anterior, afectan solamente en una porción reducida de los trabajadores formales del sector privado²⁵. Sin embargo, tal política parece haber tenido un resultado importante por *arrastrar* las remuneraciones medias de los trabajadores asalariados del sector informal (no registrado) (gráfico N°6).

GRÁFICO N°6. Salario promedio de los trabajadores no registrados y salario mínimo. Octubre 2001-Abril 2007. Argentina.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

24 Los trabajadores del sector público fueron abiertamente excluidos de este proceso. Recién hacia finales de 2005, los trabajadores estatales pudieron comenzar a luchar efectivamente por la recuperación salarial.

25 Los trabajadores formales, beneficiarios directos de las sumas no remunerativas, de los aumentos en los básicos de convenio y los salarios mínimos representan sólo el 45% de la fuerza de trabajo asalariada del sector privado.

Por otra parte, el Estado ha buscado comprometer a los gremios en el control de la conflictividad social a partir de la conformación del Consejo del Empleo y el Salario. Sin embargo, la utilización de esta instancia fracasó sistemáticamente en tanto los distintos sectores convocados han encontrado serias dificultades para establecer acuerdos²⁶.

La conflictividad laboral se ha incrementado mucho desde 2005, y hacia finales de ese año se comenzó a implementar desde el Estado una política de contención salarial explícita, señalando a los principales gremios los topes salariales que no debían ser excedidos (Féiz, 2006). Estos límites a los aumentos *admisibles* no han logrado contener las subas salariales para los trabajadores formales en valores inferiores al crecimiento del producto nominal por habitante, dando lugar a una recuperación frente a la inflación que les ha permitido superar los valores de 2001²⁷. Igualmente, el resto de los trabajadores ha logrado recuperar apenas parte de la pérdida que sufrieron a partir de 2002²⁸.

4.4. Conflictos y contradicciones de la nueva política económica

La matriz de éxito de la nueva política macroeconómica se asienta en la factibilidad de que el Estado consiga sostener el tipo de cambio y un superávit fiscal elevados. El dólar alto busca mantener los niveles de rentabilidad para el capital industrial y conseguir simultáneamente un saldo positivo en la cuenta corriente. Por su parte, el superávit fiscal intenta mantener en *calma* al capital financiero demostrando la *voluntad argentina de hacer frente a sus compromisos*.

Tales expectativas y objetivos han comenzado a encontrarse con las necesidades sociales. Primero, ¿es posible compatibilizar un nivel de tipo de cambio real alto con niveles salariales dignos o, en todo caso, que permitan a corto plazo resolver los insostenibles niveles de pobreza? Segundo, ¿alcanza el tipo de cambio real alto para enfrentar el problema del desempleo y la precariedad laboral? Tercero, ¿es posible sostener el superávit fiscal y la consecuente transferencia de ingresos al exterior junto con la necesidad objetiva y conveniencia de una política social más amplia, de tipo universal?

26 Por otra parte, en esta instancia no han sido convocados, ni siquiera a los fines de ser ‘cooptadas’, los trabajadores desocupados (que aún representan una importante proporción de la población económicamente activa) a través de sus organizaciones.

27 Según información del INDEC, entre el cuarto trimestre de 2005 y el cuarto trimestre de 2006 el PBI nominal por habitante creció un 20,9%, mientras que los salarios nominales de los trabajadores formales aumentaron el 20,5%.

28 De acuerdo con datos del INDEC, en enero de 2007 los trabajadores informales todavía deberían recibir un incremento de más de 18% en términos reales para recuperar el poder de compra de diciembre de 2001. Los trabajadores estatales deberían conseguir un aumento de 32% para alcanzar lo mismo.

4.4.1. Salario real, tipo de cambio y pobreza

En relación con la primera cuestión, vale la pena reflexionar sobre los elementos que determinan el tipo de cambio real y, por lo tanto, sobre las posibilidades concretas de sostenerlo en un nivel arbitrariamente alto. En efecto, parte del discurso oficial y de los analistas respecto del tipo de cambio real supone que éste puede ser fijado por el Estado en un nivel elegido, según la voluntad de los hacedores de política económica²⁹.

Aunque es teóricamente discutible sostener que el Estado podría fijar un *dólar alto*, lo que queda oculto en el debate es que para los niveles de productividad del trabajo que tiene la producción de mercancías en Argentina, ese tipo de cambio supone niveles de salario real bajos (y/o malas o peores condiciones laborales). En efecto, siguiendo a Shaikh (2002) puede mostrarse que el tipo de cambio real tenderá a ser traccionado a un valor ligado a la relación entre la productividad laboral y los salarios reales en la Argentina y el resto del mundo (Féiz y Chena, 2006). Si la Argentina carece de capitales reguladores en las principales ramas de la actividad económica, el tipo de cambio real será rígido, y la devaluación o la intervención estatal solo podrá alterarlo a corto plazo en tanto no cambien los parámetros estructurales de la economía: costo de reproducción de la fuerza de trabajo (salarios reales), productividad del trabajo (“tecnología” o nivel de desarrollo de las fuerzas productivas) y/o grado de apertura de la economía³⁰. En definitiva, en relación con el primer punto planteado, el tipo de cambio real sólo podrá mantenerse elevado en tanto los salarios reales se mantengan más bajos de lo que estaban antes de la devaluación³¹. Por supuesto, esto se sostiene para una economía capitalista que opera con altos grados de integración en el mercado mundial (como Argentina en la actualidad).

29 Dice un estudio reciente del ministerio de Economía que en la actualidad este tipo de cambio “realista” y estable favorece la competitividad (Ministerio de Economía y Producción, 2005a). Está claro que los funcionarios gubernamentales consideran que pueden, mediante la política económica, sostener un tipo de cambio “realista”. No queda claro, por supuesto, en qué medida es este tipo de cambio más o menos “realista” que el de la década de los ‘90. Este cuestionamiento no implica que acordemos un carácter positivo al régimen vigente en los ‘90, simplemente queremos analizar los argumentos de los actuales hacedores de política económica.

30 Nosotros asociamos la idea de capital regulador al concepto de Shaikh (2002) cuando señala que esos capitales corresponden a las condiciones de producción (productividad y salarios reales) tales, que les permiten tener los menores costos unitarios de producción para una rama de actividad. Los precios en moneda internacional para las mercancías en una industria tenderán a fluctuar en torno a los precios fijados por los capitales reguladores, es decir aquellos que garanticen tendencialmente un nivel de rentabilidad similar al de otros capitales reguladores en otras ramas (estos son los precios de producción marxianos). Para más detalles ver Shaikh (2002) y Féiz y Chena (2006).

31 La variación en el tipo de cambio han alcanzado una magnitud tal, que los cambios en elementos estructurales, tales como la productividad laboral o la apertura económica, pueden asumirse constantes a corto plazo.

Es en este punto donde la política cambiaria entra en conflicto con la política salarial iniciada a mediados de 2002 y con los crecientes niveles de conflicto que se están produciendo en torno a los niveles salariales. Luego de *dar rienda suelta* a una serie de aumentos salariales, desde el gobierno comenzó a plantearse hacia finales de 2005 una creciente preocupación por los generalizados reclamos de mayores aumentos. “La clave es controlar la inflación y, para ello, hay que controlar salarios”. Ese es el argumento de [el entonces ministro de economía] Roberto Lavagna para defender una estrategia a dos puntas: “negociaciones con empresarios para evitar subas de precios y diálogo con dirigentes sindicales para que no presionen por aumentos de sueldos” (Cufre, 2005). Para entender este problema, debemos comprender la relación dinámica entre precios, salarios y ganancias.

Frente a los aumentos salariales nominales las empresas intentan trasladarlos en la medida de lo posible a sus precios. Esto explica en parte, los recientes rebrotes inflacionarios. Sin embargo, la suba de precios no puede entenderse como *causada* por los aumentos salariales, dado que no son ellos, sino los empresarios, quienes fijan los precios³². En realidad, la inflación reciente es el resultado de la reticencia del capital a ver reducida su rentabilidad³³. En efecto, los empresarios saben que si bien podrían trasladar los mayores costos salariales a los precios, esto redundaría en una pérdida inmediata en su *competitividad* si el tipo de cambio nominal y la productividad del trabajo se mantienen constantes. Por eso es que alzan sus voces con fuerza frente a la posibilidad de aumentos en los salarios³⁴. El efecto sobre la *competitividad* del capital sería semejante si los empresarios absorbieran los mayores costos salariales. Dados los niveles de productividad laboral, su rentabilidad se vería inmediatamente reducida, y por tanto se reduciría la competitividad.

Sin embargo, si efectivamente se logra pasar los mayores salarios a precios, la traslación nunca es total, y por eso los salarios reales han subido en alguna medida (aunque en general sin recuperar los niveles pre-devaluatorios). La traslación a precios de los mayores costos salariales reduce la competitividad del capital que opera

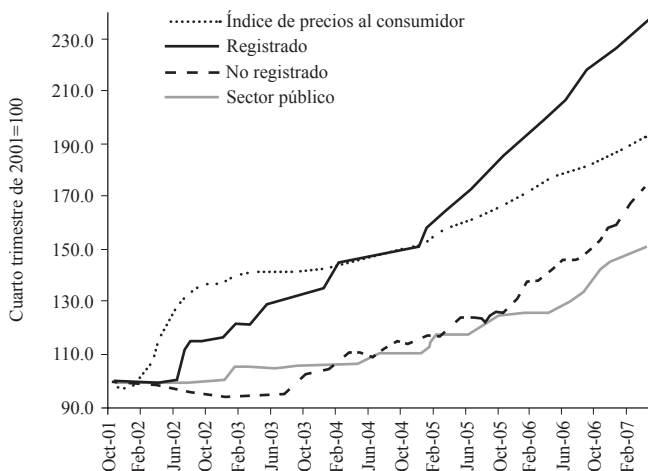
32 Como bien lo señala Katz: “Si la inflación dependiera del salario, el derrumbe actual de los sueldos debería mantener planchado a los precios” (Katz, 2005).

33 En Féliz (2006) se explica que “la lucha obrera por mejoras o recuperaciones en las condiciones de trabajo enfrentan siempre la resistencia tenaz del capital. En etapas de recuperación económica, la expresión de esa resistencia es la inflación. El capital busca neutralizar las presiones obreras devaluando la fuerza de trabajo a través de la suba de precios. Es decir, suben los precios porque los capitalistas intentan bajar el valor de la fuerza de trabajo. Esa es la dirección de causalidad, y no a la inversa: no son los aumentos salariales los que hacen subir los precios, es la rigidez de la ganancia empresaria la que conduce a la inflación. Sin embargo, la estrategia de devaluación salarial descentralizada (es decir, llevada adelante por los capitales en competencia) por medio de la inflación es viable, aunque sólo parcialmente eficaz, pues conspira contra las posibilidades de reproducción ampliada del capital en la era del capital trasnacional”.

34 Los empresarios de la UIA en reunión con la ministra de Economía, Felisa Miceli, “reclamaron ponerle límites a la *puja distributiva*” (Página/12, 17/1/2006).

en Argentina (es decir, se reduce el tipo de cambio real)³⁵. En ese contexto, el techo salarial actúa como una estrategia de coordinación del capital para contener bajos los salarios, sosteniendo a su vez la competitividad internacional (Félicz, 2006).

GRÁFICO N°7. Precios al consumidor y salarios nominales (nivel general). Octubre 2001-Abril 2007. Argentina.



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

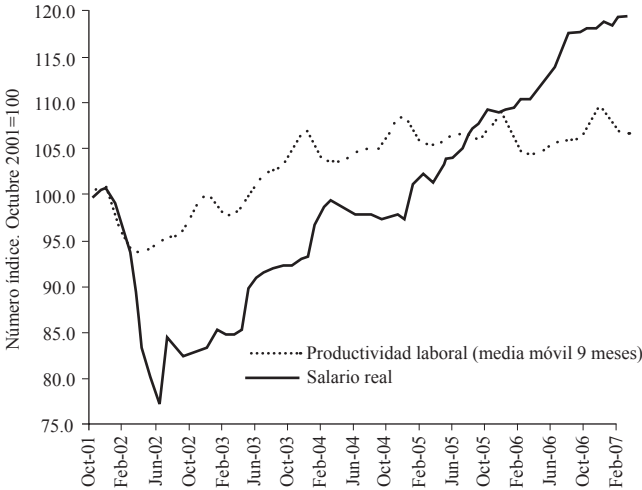
Por otra parte, los niveles de rentabilidad que el capital ha conseguido después de la devaluación, probablemente sean excesivamente elevados. Lo abultado del superávit comercial y las fuertes tendencias a la baja del tipo de cambio nominal (sólo contenidas por la política de compras del Banco Central) estarían señalando que tendencialmente la entrada de capitales y el aumento en la oferta productiva (producto de la mayor rentabilidad) inducirán una reducción progresiva de la tasa de ganancia a niveles *normales*³⁶.

35 Recordemos que el tipo de cambio real se define como $E \cdot P^* / P$, donde E es el tipo de cambio nominal (pesos por dólar), P^* es un índice de precios extranjeros y P es el índice de precios domésticos. Dados E y P^* , una suba en los precios domésticos supondría una caída en el tipo de cambio real.

36 Esa rentabilidad *normal* sería en realidad la que permitiría que, tendencialmente, los capitales reguladores en cada industria alcancen sus precios de producción. Para una discusión más detallada del concepto de capitales reguladores y precios de producción, ver la nota a pie de página 21, y además Shaikh (2002) y Félicz y Chena (2006).

Si los trabajadores logran recuperar los salarios reales y la productividad media del trabajo se mantiene dentro de los niveles actuales, habría que esperar que el tipo de cambio real tienda a ubicarse nuevamente en los valores anteriores (es decir, se apreciaría). Es en ese marco que se comprende la actual preocupación gubernamental (y empresarial) por *atar* las futuras subas en las remuneraciones a la evolución de la productividad³⁷. El objetivo de un posible *pacto social* no es más que consolidar el patrón de generación y apropiación de valor articulado con la devaluación (gráfico N°8).

GRÁFICO N°8. Productividad laboral y salarios reales. Octubre 2001-Marzo 2007. Argentina.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía e INDEC. Nota: la productividad laboral se calculó como el Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) dividido por el empleo total estimado por la Encuesta de Indicadores Laborales (EIL). Se presenta como media móvil de 9 meses para suavizar la serie.

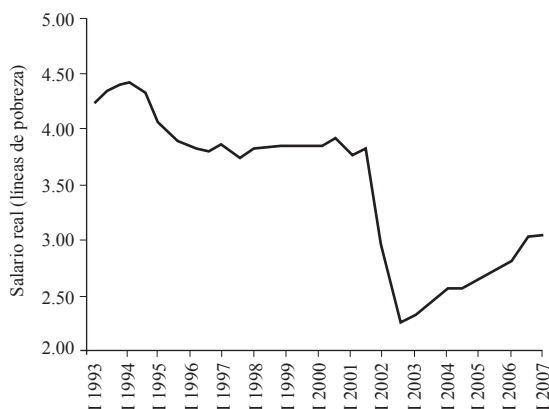
Como se observa, mientras los salarios claramente no siguieron la evolución de la productividad en los primeros meses de la salida de la convertibilidad, pretender que eso ocurra a partir de ahora, supone cargar a los trabajadores con el

37 Según un estudio reciente de la Unión Industrial Argentina (UIA) “la industria sólo seguirá creciendo si existe una adecuada vinculación entre costos (salariales) y productividad”, y cita como ejemplos a Taiwán y Corea que habrían cumplido “a rajatabla la regla de la productividad” (UIA, 2007).

costo del desarrollo que se derivaría de las mejoras en la competitividad resultantes del tipo de cambio elevado (el primer canal del argumento de Frenkel, 2004). La propuesta del Estado neo-desarrollista (Félicz, 2006) de acomodar a partir de ahora los salarios reales a la evolución de la productividad laboral busca efectivamente sostener la competitividad del capital sobre la única base que puede hacerlo en el marco de una economía abierta, periférica y dependiente como la Argentina: los bajos salarios (relativos).

En el caso de Argentina, los salarios reales se encuentran, a pesar de la recuperación reciente, muy por debajo de los niveles de la década anterior (gráfico N°9), apenas superando el equivalente a tres líneas de pobreza.

GRÁFICO N°9. Salario real. Deflactado por la canasta de pobreza. 1993-2007. Argentina.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC. Nota: el salario real se encuentra expresado en número de canastas de pobreza que pueden adquirirse con el salario nominal.

4.4.2. Tipo de cambio y empleo

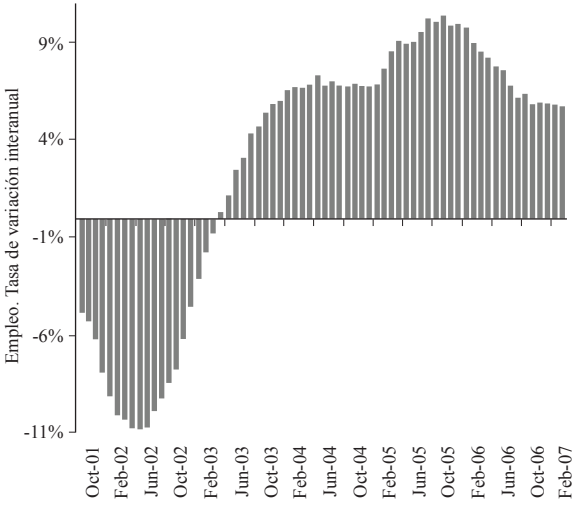
Desde el Estado se especula con que si el tipo de cambio pudiera ser sostenido por encima de los niveles previos a la devaluación (aun si ello fuera a costa del salario real) se podría garantizar una expansión sostenida en el nivel de empleo³⁸. Este cre-

38 Lavagna pronosticó en la Asociación de Fábricas de Automotores de Argentina (ADEFAs) que espera un crecimiento económico sostenido hasta 2010 (Diario *Clarín*, 22 de junio de 2005).

cimiento en el empleo permitiría tendencialmente corregir los desequilibrios globales del mercado de trabajo, en particular reduciendo los niveles de desempleo.

En efecto, la posición oficial es que el tipo de cambio alto promueve tanto un elevado crecimiento de la economía como un aumento en la denominada elasticidad empleo-producto. Éste sería el tercer canal señalado por Frenkel (2004). Por una parte, como argumentamos antes, efectivamente el incremento en la rentabilidad global del capital supone una expansión del empleo de fuerza de trabajo. El proceso de valorización del capital requiere de la utilización en escala ampliada de la capacidad de trabajar de la población, por lo que de manera tendencial la expansión del capital requiere de la expansión de la fuerza de trabajo ocupada. Desde el nivel bajo alcanzado por el empleo a mediados de 2002, se observa un fuerte aumento en la ocupación total (gráfico N°10). Este crecimiento se asocia a un importante crecimiento de la economía y al aumento de la elasticidad empleo-producto.

GRÁFICO N°10. Variación del empleo. Tasa interanual. Octubre 2001-Marzo 2007. Argentina.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

El crecimiento económico se ha concentrado sobre todo en los sectores productores de bienes y aquellos ligados a la producción de bienes de capital³⁹. Estos sectores habían alcanzado muy bajos niveles de utilización de la capacidad instalada hacia comienzos del 2002, por lo que la acelerada expansión de la producción supuso la utilización intensiva del capital fijo existente, a partir de la contratación de fuerza de trabajo. Esta etapa de *expansión fácil* es altamente intensiva en fuerza de trabajo, y por ello la elasticidad empleo-producto subió tanto. Sin embargo, a medida que el capital en los distintos sectores alcanza una tasa de crecimiento *sostenible*, semejante en la producción de bienes y en la producción de servicios, la elasticidad empleo-producto tiende a retornar a los niveles asociados a la estructura productiva argentina. Los datos más reciente marcan una desaceleración en la tasa de creación de puestos de trabajo: mientras que el PBI crece a tasas superiores y sostenidas de 8% anual, la tasa de creación de puestos de trabajo formal se redujo casi en un 50% en el último año (gráfico N°10).

Durante los '90, la estructura productiva argentina se desindustrializó y extranjerizó, aumentando sus niveles de dependencia en relación con el centro y reduciendo el componente de *trabajo nacional* en los costos de producción. La incorporación acelerada de tecnología importada y el violento incremento en la productividad laboral asociado a ella, redujo notoriamente la demanda relativa de fuerza de trabajo por unidad de producto. La salida de la convertibilidad no supuso un cambio estructural en este sentido, es decir un *cambio de modelo*. La caída en el costo laboral en términos de moneda internacional permite incrementar la tasa de ganancia, pero sin aumentar la demanda relativa de fuerza de trabajo, muy determinada por una estructura productiva dependiente⁴⁰. El cuadro N°2 da cuenta de esto. Luego de haber alcanzado un nivel de 0,97 entre el segundo trimestre de 2003 y segundo trimestre de 2004, la elasticidad empleo-producto está rápidamente convergiendo a niveles muy similares a los *años dorados* de la década pasada (1995-1998).

39 La inversión bruta interna fija aumentó un 128% en términos reales entre 2002 y 2005, mientras que el consumo de los hogares sólo lo hizo en un 29%, y el PBI en un 29,6%. Los sectores productores de bienes aumentaron su producto bruto real un 38,6% entre 2002 y 2005, mientras la producción bruta en servicios aumentó tan solo 20,6%.

40 La demanda de fuerza de trabajo está ostensiblemente determinada por la tecnología utilizada, antes que por el nivel de salarios o los precios relativos de los 'factores'. Contra el supuesto neoclásico, en la realidad existen limitadas posibilidades de sustitución entre trabajo y capital. Además, en una economía periférica y dependiente, la demanda de trabajo está limitada por la imposibilidad de producir en condiciones competitivas una enorme gama de mercancías, en particular medios de producción (bienes de capital) y medios de consumo de alta tecnología dirigidos a los sectores más dinámicos de la demanda (en el caso de la Argentina, el consumo de los sectores con ingresos derivados del capital).

CUADRO N°2. Elasticidad empleo-producto. Argentina.

Períodos	Producto	Empleo total	Elasticidad
M94/M91	26.1	3.9	0.15
M98/O95	20.7	10.8	0.52
2003:IV / Oct 2002	11.7	9.2	0.79
2004: I / 2003: I	11.3	8.5	0.75
2004:II / 2003:II	7.1	6.9	0.97
2004:III / 2003:III	8.7	6.2	0.72
2004:IV / 2003:IV	9.1	4.2	0.46
2005: I / 2004: I	8.0	2.4	0.30
2005:II / 2004:II	10.4	3.0	0.29
2005:III / 2004:III	9.2	3.5	0.38

Fuente: período 1991-2004: Ministerio de Economía, Empleo e ingresos en el nuevo contexto macroeconómico, Análisis III (2005). Período 2004/2005: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Dirección Nacional de Programación Macroeconómica.

Por otra parte, a pesar de la devaluación el patrón de especialización productiva no parece haber sido alterado, conservando preponderancia los sectores poco intensivos en empleo (primarios, combustibles, MOA) en relación con los sectores más intensivos en capital variable (MOI). Las exportaciones primarias y de combustible representaron en 2006 un 35% del total de exportaciones, un poco más de la participación que tenían en 1997 (34%).

4.4.3. Política social e ingresos

El tercer punto de conflicto se refiere a la política social y en particular al programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados (PJyJHD). La decisión de achicar el alcance del programa y reformular sus objetivos e instrumentos plantea un conflicto latente entre la necesidad de un programa de alcance universal para redistribuir ingresos en el marco de una crisis social sin precedentes y las restricciones de la política fiscal. Luego de haberse concretado al calor de la crisis en 2002 (Pérez, Féliz y Toledo, 2006) el Estado ha iniciado la transición hacia un programa más acotado y focalizado. El PJyJHD había nacido con un claro contenido universalista, que supuso un cambio fundamental en la lógica seguida por la política de empleo en Argentina durante los '90: de múltiples programas focalizados se pasó a uno solo de amplia cobertura y reducida condicionalidad, disponible para todo aquel que reuniera los requisitos exigidos.

A partir del PJyJHD podría haberse iniciado un movimiento que expresara definitivamente el concepto del programa en sí mismo: la redistribución universal del ingreso más allá de la condición frente al mercado de trabajo (Pérez, Féliz y Toledo, 2006). Sin embargo, desde hace un tiempo ya no se realizan incorporaciones, y sólo se aceptan las bajas, abandonándose el perfil universalista. Tal línea de acción lleva implícitas dos grandes contradicciones: por un lado, un programa generalizado de ingreso mínimo tendería a cuestionar las bases mismas del proceso capitalista de valorización (Pérez, Féliz y Toledo, 2006). Tal proceso se sostiene en la aparición de la fuerza de trabajo como una mercancía y la inviabilidad de la reproducción de la vida más allá de la esfera mercantil⁴¹. La generalización del acceso a los medios de subsistencia por medio de la redistribución unilateral, sin contrapartida, del ingreso, invalidaría parcialmente pero de manera fundamental la compulsión a trabajar, y por lo tanto pondría serios límites a las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo⁴². La presión que un programa de este tipo pondría sobre el mercado de trabajo tornaría inviable, a su vez, la actual política cambiaria (tipo de cambio real alto / salarios bajos), pues facilitaría las negociaciones por parte de los trabajadores (Pérez, Féliz y Toledo, 2006). Por otra parte, la expansión de un programa de ingresos mínimos requeriría una masa de recursos tal que superaría los límites impuestos por la actual estrategia de política económica. Si bien el monto de recursos necesarios para un programa de ingresos que permita superar definitivamente la indigencia y/o la pobreza generalizadas no se encuentran fuera de las posibilidades materiales de la economía argentina (Pérez, Féliz y Toledo, 2006), haría probablemente inviable la estrategia de generación de un elevado superávit fiscal. Lozano y Raffo (2004) estimaron que en 2005 se hubieran necesitado unos 6500 millones de pesos para recuperar el poder de compra de las remuneraciones públicas (salarios, jubilaciones y planes sociales)⁴³.

Los límites que enfrenta la política social actual en relación con la política económica se reflejan, por ejemplo, en las propuestas oficiales de reformulación del PJyJHD, donde se ha iniciado una progresiva reestructuración del programa en tres bloques diferenciados, pero articulados en torno al concepto de *empleabilidad* (Pérez, 2005).

Actualmente hay algo más de 1,5 millones de beneficiarios, de los cuales el gobierno planea pasar la mitad de ellos, los que considera con muy pocas proba-

41 Tal como se explica en Féliz (2005a), la reproducción de la valorización del capital supone tanto la separación de los trabajadores de los medios de producción, y por tanto la aparición de la fuerza de trabajo como mercancía, como su separación de los medios de subsistencia y, por lo tanto, la aparición de esos medios de consumo necesarios también como mercancías.

42 De cualquier manera, es cierto que los programas de 'ingreso mínimo' tienen implicancias contradictorias (Álvarez Leguizamón, 2004).

43 En Pérez, Féliz y Toledo (2006) estimamos que se requeriría 9,8% del PBI para garantizar que todos los habitantes del país tengan una garantía mínima equivalente a la línea de indigencia, y un 21,5% para que todos los habitantes tengan un mínimo equivalente a la línea de pobreza.

bilidades de encontrar un empleo, al Plan Familias (principalmente, beneficiarias mujeres con más de tres hijos). El resto se consideran *empleables* y quedarían en el PJyJHD bajo la tutela del Ministerio de Trabajo, que los ayudaría a mejorar su empleabilidad, formándose y capacitándose, mientras las oficinas públicas de empleo identifican la situación de cada individuo y lo orienta hacia diferentes posibilidades de inserción laboral. Paralelamente, existe un fuerte impulso oficial a que los desempleados monten pequeños emprendimientos productivos, en búsqueda del autoempleo, dado que las posibilidades concretas de conseguir un empleo asalariado son limitadas. El Plan Manos a la Obra se encarga de eso, financiando proyectos sustentables, es decir, con perspectivas de seguir funcionando sin ayuda estatal luego de un tiempo. Sin embargo, cabe preguntarse los alcances de este tipo de medidas: ¿cuántos desempleados pueden ser microempresarios en el marco de una economía capitalista? ¿Pueden generar ingresos suficientes para modificar su situación actual? La respuesta no parece muy promisoría⁴⁴.

La explicación del desincentivo a la “cultura del trabajo” es utilizada para rechazar propuestas tendientes a garantizar un mínimo de ingresos a toda la población (independientemente de su participación en el mercado de trabajo). Sin embargo, podríamos agregar al menos tres cuestiones adicionales: el costo de llevar adelante una medida de este tipo excede mucho lo que el gobierno está dispuesto a gastar⁴⁵; las propuestas en este sentido han sido presentadas en sociedad por fuerzas opositoras al gobierno (entre otras, la Central de los Trabajadores Argentinos y varias organizaciones piqueteras); y finalmente, un beneficio de tipo universal limitaría la discrecionalidad del gobierno en la asignación de planes, y por ende su rédito político.

El viraje en la política social actual se alinea con las sugerencias de los organismos internacionales (también la Iglesia se pronunció en la misma dirección) en el sentido de activar e individualizar las políticas públicas de empleo, mediante la imposición de actividades a los desocupados (*workfare*), la focalización de los instrumentos hacia los grupos más vulnerables, la instrumentación de políticas de oferta (formación, ayuda para la búsqueda de empleos), así como un creciente incentivo a las empresas reduciendo sus costos laborales (disminución de aportes patronales, subsidios salariales).

Uno de los objetivos centrales es el principio de valorización del trabajo (*making work pay*), buscando que el empleo garantice un ingreso mayor que una prestación social; preserva así el atractivo de las remuneraciones recibidas en el mercado de trabajo. Para ello es necesario reducir el nivel de las prestaciones sociales. White

44 Una pregunta clave respecto de los micro-emprendimientos es si pueden subsistir a mediano plazo (y aun a corto plazo) en el marco de las relaciones capitalistas de producción dominadas por la competencia.

45 Para una estimación de los costos involucrados en este tipo de medidas ver Pérez, Féliz y Toledo (2006).

(2001) comenta que dentro de esta óptica neoliberal se diferencian dos enfoques: el primero apunta directamente a eliminar la asistencia social como una opción, mientras que el segundo plantea que la tarea de reintegrar al mercado de trabajo a personas con desventajas, requiere alguna inversión, ya que deberán competir con los mayores *activos de otras*. Este enfoque también es compartido por autores partidarios de la *tercera vía*⁴⁶ (Giddens, 1998), que proponen mantener la empleabilidad de los trabajadores mediante la formación a lo largo de toda la vida, para aumentar su autonomía y las oportunidades de los individuos (en la literatura anglosajona se llama *empowerment*) que les daría los medios para llevar adelante sus proyectos, en lugar de asistirlos simplemente. El rol del Estado es ahora proveer a los individuos de una parte de estos activos o ayudarles a adquirirlos, de manera que puedan disponer de un patrimonio que los constituya como *empresarios* de su propia vida (Gautié, 2003).

5. Conclusiones

La política macroeconómica actual se presenta como una decisión con efectos solamente positivos y que generará beneficios para todos los sectores sociales. Sin embargo, como en la década de los '90, la mejora de los indicadores sociales no aparece como un objetivo prioritario, y su evolución está supeditada al crecimiento del PBI. Nuevamente parece esperarse un proceso de 'derrame', en el sentido de aguardar un tiempo, pues en la medida en que crezca el producto y aumente el empleo, mejorarían también otros indicadores sociales relevantes como la pobreza o la distribución del ingreso.

Nadie responde a la pregunta sobre qué ocurriría si el crecimiento acelerado no se mantiene en el nivel actual y regresamos a un ritmo más *sostenible* (en base a patrones históricos). Hoy el crecimiento del empleo y la baja de la desocupación se apoyan en tasas de crecimiento que la experiencia histórica argentina sugeriría como no sostenibles en el tiempo. Si el aumento del producto cayera a la mitad (5% anual), ya no se crearían puestos de trabajo en cantidad suficiente como para absorber la desocupación y el aumento en la oferta de trabajo. Si el crecimiento retoma sus carriles históricos, la necesidad de recuperar el salario real y las condiciones de trabajo colisionarán inmediatamente con la rentabilidad empresarial.

La política de tipo de cambio real alto y superávit fiscal se exhibe como el paradigma de una política económica sostenible⁴⁷. Sin embargo, ésta parece comenzar

46 Que busca prioritariamente conciliar la flexibilidad del mercado y la seguridad de los trabajadores.

47 Señala un estudio reciente del Ministerio de Economía y Producción de la Argentina que el "excedente fiscal, el superávit externo, la reducción de la carga de la deuda, [y] el tipo de cambio competitivo y previsible" son los pilares de la sustentabilidad del crecimiento (Ministerio de Economía y Producción, 2005). Si bien el mismo informe señala que la "mejora en las variables sociales" son parte de las condiciones de sustentabilidad, en ninguna parte se analizan las evi-

a entrar en conflicto con la generación y apropiación del ingreso: se multiplican las disputas laborales y aquéllas por la necesidad de ampliar la política social.

Por un lado, según los planteos oficiales, al parecer los trabajadores deberán esperar para recuperar sus niveles de ingreso y condiciones de trabajo. Los salarios son, para más del 60% de los asalariados (informales y estatales), al menos 20% más bajos que hace diez años; el resto de los asalariados (formales) que recién están recuperando las pérdidas post-devaluación, lo hacen a costa de más esfuerzo y productividad. Por otro lado, los desocupados, cuentapropistas, jubilados y beneficiarios de programas sociales deberían, al parecer, también esperar que la copa se derrame. El desempleo abierto, aunque disminuye, se mantiene en niveles superiores a los de comienzos de la década de los '90, mientras que los ingresos de los cuentapropistas, jubilados y beneficiarios de programas sociales son aún inferiores a la línea de pobreza.

Como vimos, a diferencia de otros momentos históricos, el tipo de cambio alto y un bajo nivel salarial ya no aparecen como contradictorios a mediano plazo, por los efectos negativos que la reducción del salario tenía en la demanda agregada y, por lo tanto, su efecto directo sobre el saldo comercial. En la actualidad, el énfasis se pone fundamentalmente en el efecto que los salarios tienen sobre la estructura de costos, y por lo tanto sobre la competitividad (es decir, la rentabilidad empresarial). Si los salarios crecen por encima de la productividad, se afirma, las posibilidades de competir internacionalmente serían minadas y la crisis volvería a resurgir⁴⁸. En el fondo, la discusión gira en torno a la definición de los niveles de rentabilidad *adecuados* y por contraposición a la determinación de los estándares de vida de la población. No hay límites inherentes, naturales, a la tasa de ganancia, está asociada a una determinada estructura económica y a una determinada configuración del conflicto social.

Por otra parte, sin embargo, la política económica acepta la necesidad de un elevado superávit fiscal para cumplir con el pago de los intereses de la deuda pública. Frente a esa restricción, la necesidad de elaborar una política social amplia y universalista, que pueda resolver la crisis social argentina, está fuera de la discusión. Mientras se espera el *derrame*, millones de trabajadores permanecen en la pobreza y la indigencia.

En definitiva, la actual política macroeconómica se presenta como la contracara de la política de los '90. No obstante, luego de cuatro años de crecimiento acelerado, en 2007 hay aún en Argentina un 27% de la población que vive con ingresos por debajo de la línea de la pobreza, y mientras el salario promedio es de 854 pesos, la canasta familiar supera, según el IDEP-CTA, los 2400 pesos.

dentes contradicciones que, según vimos, presentan ambos objetivos en el marco de las políticas económicas actuales.

48 Ver el informe de la Unión Industrial Argentina al respecto (UIA, 2007).

Frente a esta situación, no está claro aún cómo “la nueva política económica” permitirá a corto y mediano plazo solucionar el flagelo de la pobreza, la desocupación estructural y la precariedad que afectan a la población argentina. Es más, tal cual analizamos, es probable que la solución de esos problemas enfrente límites estructurales en el patrón de desarrollo capitalista hoy vigente en Argentina.

Bibliografía

- Abeles, Martín y Borzel, Mariano (2004), “Metas de inflación: implicancias para el desarrollo”, Documento de Trabajo 1, CEFID-AR, Buenos Aires.
- Álvarez Leguizamón, Sonia (2004), “Los discursos minimalistas sobre las necesidades básicas y los umbrales de ciudadanía como reproductores de la pobreza”, ponencia presentada en Seminario internacional CLACSO/CROP/CEDLA “Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe: estructuras, discursos y actores”, Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), abril.
- Balassa, B. (1971), *The Structure of Protection in developing countries*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- Basualdo, Eduardo Manuel (2000), *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.
- Basualdo, E. (2002), *Concentración y centralización del capital en Argentina*, Buenos Aires, Prometeo.
- Bermúdez, Ismael (2005), “La economía crece, pero con menos empleo”, *Clarín*, Buenos Aires, 12 de junio.
- Braun, Oscar y Joy, Laurence (1968), “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, *The Economic Journal*, 312.
- Canitrot, Alfredo (1983a), “El salario real y la restricción externa de la economía”, *Desarrollo Económico*, vol. XXIII, 91, Buenos Aires.
- Canitrot, Alfredo (1983b), “La política de apertura económica (1976-1981) y los efectos sobre el empleo y el salario. Un estudio macroeconómico”, PNUD/OIT, ARG/81/008.
- Carciofi, R. (1986), *Salarios y política económica*, Ediciones del IDES, 9, Buenos Aires.
- Cortés, Rosalía y Marshall, Adriana (1986), “Salario real, composición del consumo y Balanza comercial”, *Desarrollo Económico*, vol. XXVI, 101, Buenos Aires.
- Cortés, Rosalía y Marshall, Adriana (2003), “Salarios, desigualdad y sector externo bajo distintos regimenes macroeconómicos”, *Realidad Económica*, 195, Buenos Aires.
- Cufre, David (2005), “Lavagna volvió a asociar salarios con inflación ante la CGT. Un viejo fantasma salió del ropero”, *Página/12*, Buenos Aires, 24 de marzo.
- De Angelis, M. (2000), *Keynesianism, Social Conflict and Political Economy*, Londres, Palgrave Macmillan.
- Diamond, M. (1972), “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, *Desarrollo Económico*, abril-junio.
- Díaz Alejandro, Carlos (1969), *Devaluación de la tasa de cambio en un país semi industrializado. La experiencia argentina 1955-1961*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- Félix, Mariano y Chena, Pablo (2006), “La crisis recurrente del desarrollo capitalista en la periferia. Una lectura desde Argentina”, en *Macroeconomía, grupos vulnerables y mercado de trabajo. Desafíos para el*

- diseño de políticas públicas*, Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE, pp. 15-38, Buenos Aires.
- Félicz, 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).
- Félicz, Mariano (2005a), “La reforma económica como instrumento de disciplinamiento social. La economía política de las políticas contra la pobreza y la desigualdad en Argentina durante los años noventa”, en *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe: estructuras, discursos y actores*, Sonia Álvarez Leguizamón (Editora), CLACSO/CROP/CEDLA, agosto, Buenos Aires.
- Félicz, Mariano (2006), “De la crisis al neodesarrollismo. Tendencias estructurales y política económica en Argentina desde fines de la convertibilidad”, *Primer Coloquio de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA) y VI Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos*, 9, 10 y 11 de noviembre, Santiago de Chile (Chile), Universidad ARCIS de Santiago.
- Félicz, Mariano (2007), “A note on Argentina, its crisis and the theory of exchange rate determination”, *Radical Review of Political Economy*, vol.39, no.1, Union of Radical Political Economics (URPE), Nueva York.
- Frenkel, Roberto (2004), “Real exchange rate and employment in Argentina, Brazil, Chile and México”, Documento de Trabajo presentado ante el G24.
- Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2004), “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo”, presentado en OIT-Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Conferencia de empleo MERCOSUR, mimeo.
- Gautie, J. (2003), *Quelle troisième voie? Repenser l'articulation entre marché du travail et protection sociale*, Document de travail, 30, CEE.
- Giddens, A. (1998), *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity.
- INDEC (2006), “Generación del ingreso e insumo de mano de obra. Fuentes, métodos y estimaciones. Años 1993 – 2005”, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, Octubre, Buenos Aires.
- Kalecki, Michal (1933), “Los determinantes de las ganancias [(1933)1954]”, en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista (1933-1970)*, Fondo de Cultura Económica, 1977, México, pp.94-109.
- Katz, Claudio (2005), “La inflación del modelo”, 19 de abril (www.rebellion.org).
- Lindenboim, Javier, Graña, Juan M. y Kennedy, Damián (2005), “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, *Documentos de Trabajo*, CEPED (UBA), Buenos Aires, abril.
- Lozano, Claudio y Raffo, Tomás (2004), “Presupuesto 2005: Objeciones al proyecto oficial y estrategias y alternativas para un presupuesto que se va a discutir todo el año”, IDEP/CTA, Buenos Aires, octubre.
- Ministerio de Economía y Producción (2005), “Evolución reciente de la economía argentina y perspectivas de sostenibilidad: un enfoque comparado”, *Análisis Económico*, 4, septiembre, Buenos Aires.
- Ministerio de Economía y Producción (2005), “Empleo e ingresos en el nuevo contexto macroeconómico”, *Análisis Económico*, 3, Marzo.
- Pérez, Pablo Ernesto (2005), “La reformulación del Programa Jefes y Jefas de Hogar y la (in)empleabilidad de los desocupados”,

- V Encuentro Internacional de Economía*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Pérez, Pablo Ernesto, Félix, Mariano y Toledo, Fernando (2006), “¿Asegurar el empleo o los ingresos? Una discusión para el caso argentino de las propuestas de ingreso ciudadano y empleador de última instancia”, en *Macroeconomía, grupos vulnerables y mercado de trabajo. Desafíos para el diseño de políticas públicas*, Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE, Buenos Aires.
- Shaikh, Anwar (2002), “Productivity, Capital Flows, and the Decline of the Canadian Dollar: An Alternate Approach”, *New School University*, mimeo.
- Taylor, John (1994), “The inflation-output variability trade-off revisited”, en *Goals, guidelines and constraints facing monetary policy makers*, Federal Reserve Bank of Boston.
- Unión Industrial Argentina (2007), “Productividad y salarios en la industria”, *Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina (CEUI)*, marzo, Buenos Aires.
- White, D. (2001), “To market, to market: employability in the liberal investment state”, *Documento de Trabajo*, Université de Montreal, Département de sociology.
- Williamson, J. (2003), “No hay consenso en el significado. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar”, *Finanzas & Desarrollo*, septiembre, IMF.