



realidad económica

Nº 321 • AÑO 48

1º de enero al 15 de febrero de 2019

ISSN 0325-1926

Páginas 35 a 64

DISCUSIONES

La tasa de ganancia sectorial en la Argentina en los años posneoliberales

Facundo Barrera Insua* Emiliano López **

* Lic. en Economía, Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Doctor en Ciencias Sociales Universidad de Buenos Aires (UBA). Becario postdoctoral Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS-UNLP/CONICET). Investigador del Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales (PESEI) (CIS-CONICET/IDES), Profesor del Instituto de Ciencias Sociales y Administración, Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNA) Av. Calchaquí 6200 (1888) Florencio Varela, Buenos Aires, Argentina fbarrera@fahce.unlp.edu.ar

** Lic. en Economía Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Doctor en Ciencias Sociales (UNLP). Investigador del Laboratorio de Estudios en Sociología y Economía del Trabajo (LESET-IdIHCS/CONICET-UNLP) Calle 51 e/ 124 y 125 (1925) Ensenada, Buenos Aires, Argentina elopez@fahce.unlp.edu.ar

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: mayo de 2018

ACEPTACIÓN: agosto de 2018



Resumen

El presente trabajo tiene por objeto discutir los movimientos de las tasas de ganancia para diferentes ramas de la producción en la Argentina, en el período posterior a la crisis económica del neoliberalismo. Para ello, presentamos cálculos en el nivel sectorial, los que entendemos representan un aporte tanto en términos metodológicos como empíricos. Asimismo, aunque resulte redundante cabe señalar que la tasa general de ganancia da cuenta del movimiento conjunto del capital por lo que tiende a compensar las tasas de ganancia sectoriales en torno de un promedio y puede, por tanto, disimular los procesos particulares de cada rama. El artículo desarrolla de manera detallada la metodología de construcción de los diferentes indicadores y, al mismo tiempo, aporta nuevos elementos para explicar el proceso de producción y reproducción de ganancias extraordinarias en ciertos sectores económicos de nuestro país.

Palabras clave: Tasa de ganancia sectorial - Ganancias extraordinarias - Posneoliberalismo - Argentina.

Abstract

Sectoral profit rate in Argentina in the pos-neoliberal years

The purpose of this paper is to discuss the movements of the rates of profit for different branches of production in Argentina, in the period after the economic crisis of neoliberalism. For this, we present calculations at a sectoral level, which we understand represents a contribution both in methodological and empirical terms. Likewise, even if it is redundant, it should be noted that the general rate of profit accounts for the joint movement of capital, which tends to compensate sectoral profit rates around an average and can, therefore, disguise the particular processes of each branch. The article develops in detail the construction methodology of the different indicators and, at the same time, brings new elements to explain the process of production and reproduction of extraordinary profits in certain economic sectors of our country.

Keywords: Sectoral profit rate - Extraordinary profits - Post-neoliberalism - Argentina.

Introducción

Una extensa literatura del campo de la economía política se ha dedicado a discutir los avatares del nivel y la dinámica de la tasa general de ganancia. En buena medida, el debate se inscribe en la consideración de cuál es la mejor expresión para el registro de la rentabilidad empresarial, motor de la inversión y principal variable que incide en el crecimiento del producto.

En el modo de producción capitalista, la ganancia del capital determina las características y la magnitud del proceso productivo y tiene raíz en la disposición de una porción de trabajo no pagado, el plusvalor. En otras palabras, es el *“excedente del valor mercantil por encima de su precio de costo, es decir en el excedente de la suma global de trabajo contenido en la mercancía por encima de la suma de trabajo remunerado contenido en ella”* (Marx, 2010, p. 49).

En la Argentina, el debate empírico y metodológico se ha reavivado recientemente. Se han presentado estimaciones de largo plazo jerarquizando el debate en torno de la caída tendencial de la tasa (Iñigo Carrera, 2007; Maito, 2013), junto con otros de mediano y corto plazos donde se pone énfasis en la estructura del capital y la productividad del trabajo (Agostino, 2015; Manzanelli, 2010; Michelena, 2009). En todos los casos, la tasa de ganancia refiere al conjunto de la economía.

El presente trabajo tiene por objeto discutir los movimientos de las tasas de ganancia para diferentes ramas de la producción en la Argentina, en el período posterior a la crisis económica del neoliberalismo. Para ello, presentamos cálculos en al nivel sectorial, lo que entendemos representa un aporte tanto en términos metodológicos como empíricos. Aunque resulte redundante indicarlo, la tasa general de ganancia da cuenta del movimiento conjunto del capital por lo que *tiende a compensar* las tasas de ganancia sectoriales en torno de un promedio y puede, por tanto, *disimular* los procesos particulares de cada rama. De esta manera, la tasa de ganancia promedio no permite completar una idea sobre la actualidad de los capitales que operan en un espacio nacional y puede ocultar el carácter turbulento y

desigual que se expresa en la rivalidad de los capitales individuales. Si bien el análisis por medio de ramas aún deja variados elementos por fuera, admite fenómenos diferenciales según las tendencias económicas (y políticas) que priman en uno u otro sector.

El período de estudio abarca los años 2002-2015, cuando la Argentina en particular y la región latinoamericana, en general, exhibieron una fuerte expansión de su Producto Bruto Interno (PBI). De todos modos, entendemos relevante estudiar las dinámicas sectoriales del siglo XXI a la luz de lo sucedido durante los años noventa, por lo que también referiremos a aquel momento.

En el segundo apartado, realizamos una sucinta presentación del marco teórico adoptado. En el tercero, damos cuenta de las diferencias específicas y persistentes en las tasas de ganancias sectoriales para el caso argentino en el período 2002-2015. Esto nos conduce al cuarto apartado, donde ofrecemos interpretaciones posibles sobre estas diferencias de rentabilidad entre ramas en la economía argentina y reponer en el quinto apartado algunas claves teóricas para su análisis. Las reflexiones finales cierran el trabajo con la intención de destacar los principales hallazgos.

La tasa de ganancia, la competencia y su dinámica

Desde un punto de vista marxiano, la posibilidad de que algunas empresas obtengan ganancias diferenciales en relación con otras, debe discutirse en el marco de lo que significa la *competencia capitalista*, pues las diferentes perspectivas sobre la competencia redundan en explicaciones diversas sobre procesos de formación de precios, crecimiento de largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe & Eres, 2012).

El punto central de debate en el campo teórico marxiano es si, efectivamente, pueden existir diferencias en tasas de ganancia entre sectores económicos e, incluso, a su interior. Una interpretación ortodoxa afirma que dichas tasas tienden a igualarse por la movilidad del capital entre ramas, y que en su interior cada capital

individual (empresas) debe obtener al menos la tasa media de ganancia de dicha rama.

Sin embargo, esta interpretación no se refrendaba empíricamente al menos para las economías centrales durante el período que va desde la segunda posguerra hasta la década de 1970. Es por ello que autores de renombre en el campo de la economía política sostuvieron la presencia de una tendencia a la “monopolización” del capital desde los años ‘30 del siglo pasado. Es decir, se había ingresado a una etapa del capitalismo que limitaba la competencia entre capitales: la etapa del “capital monopolista” (Baran y Sweezy, 1986).

Si bien aquí no podemos extendernos en la discusión, consideramos que ambas visiones se encuentran poco ajustadas a la dinámica realmente existente de la competencia capitalista, una visión abstracta de la competencia. Por nuestra parte, entendemos que la competencia no es un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable sino que es, por lo contrario, un proceso turbulento donde la igualación de tasas de ganancia que lograría que el capital deje de fluir de una rama a otra, sólo se presenta como una tendencia (Botwinick, 1993). Esto lleva a distinguir dos cuestiones respecto de las lecturas de la competencia presentadas previamente. Primero, la competencia que se da entre ramas o sectores es entendida como un proceso y no como un estado, y remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia “normales” para la rama (Shaikh, 1980). Cada capital individual batalla por capturar la mayor participación posible en el mercado y desplazar a sus competidores, por lo que la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Marx, 2010; Tsaliki & Tsoulfidis, 1998). Segundo, si bien el proceso de competencia capitalista es inestable, se encuentra “tendencialmente regulado”. Esto significa que aunque las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tienen un “centro de gravedad” (Dumenil & Levy, 1999). De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales mientras que en las ramas de menor rentabilidad los harán migrar (Marx, 2010). Dicha movilidad produce una tendencia

a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama aún permanezcan empresas más y menos rentables.

Entonces, ¿opera algún tipo de contradicción entre la efectiva existencia de diferenciales de ganancia entre ramas y la teoría de la competencia? Desde nuestro punto de vista, no.

Una perspectiva que comprenda la competencia como proceso de disputa por las ganancias, es posible de sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, sabiendo además que la igualación no es un estado estable para ningún capital individual (Shaikh, 1980).

Adicionalmente, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad sólo para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital¹. Así, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para remover la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de éstos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del mejor método de producción posible (Shaikh 1991).

Si la competencia es procesual e inestable, vale aclarar que la posición de capitales reguladores no es permanente para un capital individual. Toda vez que en el proceso de la competencia se enfrentan capitales individuales, se ponen en juego tanto la posición dominante de ciertas empresas, como la supervivencia de todas las que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad. Los desafíos a tal posición dominante provienen de una variedad de aspectos, entre los que se des-

¹ Aun para estos capitales es posible hallar empíricamente tasas de ganancia diferenciales.

tacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación con la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de fuerza de trabajo como en los mercados de bienes finales). Sobre el primer aspecto, es de esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación con la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida de capital (en momentos en los que existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por lo contrario, en ramas de baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida). Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer un ratio capital fijo-fuerza de trabajo que impacta sobre la tasa de ganancia en cada rama, lo cual da lugar a una convergencia tendencial hacia la ganancia media para el conjunto de las ramas. De esta forma, el ritmo de acumulación y sus componentes sectoriales aparece como la variable independiente crítica: tendencialmente ajusta para que la oferta y demanda de fuerza de trabajo, mantengan la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia “normales” (Botwinick, 1993; López & Barrera Insua, 2015).

En casos excepcionales, más allá de lo que suceda con la organización de los trabajadores, un ritmo de acumulación acelerado presiona sobre la oferta de fuerza de trabajo, reduce la masa de trabajadores desocupados, incrementa los salarios y presiona sobre la tasa de ganancia. Si esto sucede, el ritmo de acumulación se ralentizará hasta que se establezca una apropiada relación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo (Marx, 2004). Asimismo, no debe olvidarse que ante un incremento de salarios tal que lleve a la tasa de ganancia por debajo del nivel “normal”, su recomposición se puede dar en la esfera de la circulación, es decir, a través del sistema de precios. La tasa de ganancia mínima “aceptada”, puede así lograrse mediante el sistema de fijación de precios y salarios (Sylos-Labini, 1974). Sin embargo, la fijación de precios sólo es sostenible en el tiempo para los capitales que presentan una estructura de costos favorable, es decir, para los capitales reguladores de cada rama lo cual permite afianzar sus condiciones competitivas o, en ciertos momentos, socavar su posición dominante.

Finalmente, una de las cuestiones sobre las que avanzar en relación con la dinámica de las tasas de ganancias sectoriales en la Argentina, es qué ocurre con los componentes de renta e intereses que, o bien son parte central de las masas de ingresos de ciertos sectores empresariales que se dedican a actividades vinculadas con activos no reproducibles a través del trabajo humano (renta agraria, minera, financiera), o bien representan incrementos extraordinarios de ingresos para ramas (esto es, no provenientes del retorno del adelanto de capital realizado) que no son las generadoras de rentas. Sobre el final retornaremos sobre este punto.

El cálculo de la tasa general de ganancia y su dinámica en la etapa actual

La realización del valor generado en el proceso productivo y la capacidad de acumulación en la escala nacional, pueden observarse a partir de variables a la rentabilidad empresarial. En ese sentido, resulta útil estudiar la economía en su conjunto (y hacer abstracción de los capitales individuales para alcanzar una *tasa general de ganancia*. Marx (2010) la define como el cociente entre el plusvalor (S) y el capital total adelantado para la producción (K). Es decir, se plantea analizar la relación del valor de la fuerza de trabajo impaga, versus los *ítems* que el capital paga -por adelantado- en el proceso productivo: el capital constante, vinculado con la maquinaria e insumos productivos, y variable, relativo al pago por la fuerza de trabajo.

De esta forma, el capital total estará integrado por el capital constante, es decir la masa de capital invertido en medios de producción e insumos (C), y el capital variable (V), que refiere a la masa de capital destinado a la compra de fuerza de trabajo.

42

De manera algebraica, la tasa de ganancia puede expresarse como:

$$\pi = \frac{S}{K} = \frac{S}{C+V} \quad (1),$$

donde π =tasa de ganancias, S= plusvalor, C=capital constante, y V=capital variable.

Los sistemas nacionales de estadística se basan sobre metodologías que no tienen por objeto el cálculo de categorías marxianas, por tanto, la utilización del sistema de relaciones necesita de una serie de mediaciones adicionales en términos de plasmar una perspectiva centrada sobre la teoría del valor y la explotación de Marx. En ese sentido, no basta una relectura de los conceptos tal y como aparecen en las cuentas nacionales en general, y en la Matriz Insumo-Producto (MIP) en particular, pues dichos conceptos no dan cuenta con precisión del enfoque teórico adoptado².

La estimación empírica de la tasa de ganancia (π) para el caso argentino de los años 2002-2015, se construye a través de la relectura las cuentas publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). En lo que se refiere al numerador de dicho cociente, existe consenso en aproximar el plusvalor a partir de la masa de ganancias realizada anualmente (Π). Dichas ganancias surgen de deducir al valor agregado generado, la masa de salarios correspondiente. El denominador da cuenta del capital global adelantado (K), es decir lo que se paga previo al inicio del ciclo productivo, y que se conforma mediante la suma de tres conceptos. El primero es el *stock* de capital variable, que surge de la masa salarial de cada rama de actividad (M_s). El segundo es el *stock* de capital constante fijo (k_f), que se aproxima por medio de la incorporación del valor de maquinaria de cada sector. El tercero y último es el capital constante circulante, entendido como las materias primas que se consumen por completo en el ciclo de rotación. Justamente, la diferencia entre capital fijo y circulante radica en los tiempos de rotación, mientras que el capital circulante se agota en cada ciclo, el capital constante fijo se irá consumiendo a lo largo de su vida útil según la curva de depreciación que se asuma. Por tanto, dicho concepto implica contabilizar el costo de materias primas en cada ciclo, extrayéndose de la estructura de la MIP, aproximado a partir del valor de compras intermedias (CI).

² Aquí no se trata de discutir si la medición se adecua más o menos a los planteos realizados por Marx en El Capital sino de dar cuenta de las ventajas y límites de la relectura empírica para comprender el movimiento de la acumulación de capital.

De esta manera, en términos empíricos la tasa de ganancia se expresa como sigue:

$$r = \frac{S}{K} = \frac{Mg}{kf + Ms + CI} \quad (2),$$

donde r =tasa de ganancia, Mg =masa de ganancias, kf =stock de capital, Ms =masa de salarios y CI =compras intermedias.

La masa de ganancias realizada anualmente (P) se obtiene de la Cuenta Generación del Ingreso (CGI-INDEC), al deducir del valor agregado anual, la masa salarial de igual período. El ingreso mixto no se incluye porque según la definición, es un saldo contable de la cuenta de generación del ingreso de las empresas no constituidas en sociedad, propiedad de los miembros de los hogares, por lo que no puede diferenciarse la porción de ese ingreso que corresponde a la retribución al trabajo de la que corresponde a la retribución de los activos que intervienen en el proceso productivo (capital, activos no producidos, etc.) (INDEC, 2006)³. El denominador se conforma mediante la suma de tres conceptos de capital adelantado. El primero de ellos, que presenta la menor controversia, es el *stock* de capital variable, el cual se valoriza por medio de la masa salarial de cada rama de actividad publicada en la CGI-INDEC, con las mismas consideraciones acerca del ingreso mixto.

Un segundo concepto es el capital constante circulante, que se agota en cada ciclo productivo, entendido mediante el costo de las materias primas utilizadas en la producción. Se realiza un cálculo de la participación de las compras intermedias por rama de actividad, obtenidas de la estructura de la Matriz Insumo-Producto (MIP) 1997 y 2004 publicadas con información del INDEC, sobre el valor agregado correspondiente a cada año. Estas razones son aplicadas a la serie de valor agregado publicada por el INDEC, a través de una interpolación lineal que figura en la propuesta de (Shaikh & Tonak, 1994).

El tercero es el *stock* de capital constante, que se corresponde con lo que figura en las Cuentas Nacionales como *stock* de capital fijo. En lo que refiere a la fuente

³ Además, en la actualización de la CGI no se realiza el cálculo desagregado por rama de actividad.

de información, para los años 1993-2006 se utiliza la serie publicada por el INDEC, la que se discontinúa en aquel año final. Por tanto, para construir los datos de los años 2007-2012, fue necesario actualizar la información de la serie de *stock* de capital mediante la variable formación bruta de capital, extraída de los Cuadros de Oferta y Utilización del INDEC, descontado el valor de depreciación anual. Por otro lado, el *stock* publicado corresponde al total, por lo que se debe trabajar en una apertura de la incorporación de maquinaria en cada rama de actividad. En la siguiente sección se discute específicamente este punto.

Por último, respecto del capital adelantado (constante y variable), no se desconocen las diferencias en la velocidad de rotación entre sectores y que según cuáles sean las características productivas de cada sector, habrá diferencias en el tiempo de rotación. Es decir, sectores como suministro de electricidad, gas y agua, minería o petróleo, requieren un gran adelanto e inmovilización del capital por períodos prolongados, en otras palabras, tienen una baja rotación del capital. Las propuestas para realizar dicho cómputo giran en torno de la incorporación de los valores de inventarios de cada sector y vincularlo con las ventas totales, que permitan captar en qué magnitud se consume el capital adelantado. Este es un dato que no es posible captar en las fuentes estadísticas utilizadas. Por tanto, al no poder incorporar el cálculo de la velocidad de rotación en el nivel sectorial, se indica que en sectores donde existe baja rotación, se puede haber incurrido en sobreestimaciones de las exhibidas, y a la inversa⁴.

La expresión empírica de la tasa general de ganancia propuesta presenta similitudes con la que realiza Iñigo Carrera (2007) y que es retomada por Agostino (2015). En ambos textos, se incluye el capital circulante como parte del denominador de la tasa de ganancia. Una de las diferencias centrales entre la perspectiva que tomamos aquí para el cálculo de las ganancias (tanto de la tasa general como de las tasas sectoriales) respecto de otras aproximaciones realizadas para el caso argentino, reside en la asignación de valor al capital adelantado. Si bien todos los estudios coinciden en que la definición integra el capital circulante, la mayoría de ellos sostienen la dificultad o inexistencia de estadísticas para concretar la medi-

⁴ Pueden leerse distintas propuestas teóricas del cálculo de la velocidad de rotación del capital en (Dachevsky & Kornblihtt, 2011).

ción (Agostino, 2015; Maito, 2013; Manzanelli, 2010, 2012; Michelena, 2009). El problema clave es que el capital circulante representa los costos de las materias primas, insumos y otras mercancías necesarias para la producción. En cierto sentido, es similar al concepto de “capital de trabajo” que se utiliza en el *management* y las finanzas corporativas. Contablemente, son activos corrientes que poseen las empresas para su operación. Claro que la diferencia con otras formas de medición de la rentabilidad propias de las finanzas corporativas radica en que desde la perspectiva marxiana (como también desde perspectivas neo-ricardianas), esas mercancías son producidas por otro sector de la economía, por lo cual debemos tener presente esa interacción para el cálculo del capital circulante. Así, cualquier incremento en los costos de estas mercancías, como así también cualquier variación en su oferta o demanda, en sus posibilidades de acceso, etc. pueden provocar cambios en la tasa de ganancia media y en la tasa de ganancia sectorial que deben ser tenidos en cuenta. Finalmente, dado que el capital adelantado se subestima cuando no se incluye el circulante, su incorporación en el denominador conduce a niveles más bajos de en relación con los trabajos mencionados. Sin embargo, el movimiento general de la curva, en particular para el período bajo análisis, presenta considerables similitudes⁵.

La construcción del stock de capital en el nivel sectorial

El *stock* de capital es el acervo de los bienes de capital de una economía. Estos cumplen la función de ser medios de producción para producir otros bienes, y su vida útil se extiende más allá del año (Coremberg, 2009). La construcción de la serie de *stock* de capital se realiza ante la ausencia de datos oficiales de *stock* de capital, y es entendida como una solución provisoria que permite dar cuenta de aspectos relevantes de la realidad, como son las particularidades de la tasa de ganan-

⁵ Sólo en el tramo final de la serie, puntualmente durante los años 2010-2015, aparece una leve diferencia. En aquellas series que involucran la participación de las compras intermedias como una aproximación al capital circulante (Iñigo Carrera, 1996; López & Barrera Insua, 2015), si bien la crisis internacional se expresa en una menor tasa durante 2009, su crecimiento durante los años 2010 y 2011, logra recuperar la caída y marcar un nuevo pico (27,8% en 2011). Mientras tanto, en aquellas series donde el denominador únicamente incluye el stock de capital fijo, la abrupta caída en las ganancias del año 2009, hace que a pesar del recupero de los años 2010 y 2011, el pico del período se produzca en el año 2008, con valores diferentes según el estudio de que se trate (Agostino, 2015; Maito, 2013; Manzanelli, 2012).

cia sectorial. Pocas dudas quedan acerca de la conveniencia de contar con estadísticas oficiales confiables y no que cada investigador o investigadora deba recurrir a la construcción del dato, lo que muchas veces, como en nuestro caso, requiere asumir supuestos. Aun así, el presente apartado describe detenidamente el proceso de construcción de la serie con objeto de justificar que la misma, en el marco de la carencia mencionada, representa una razonable aproximación.

La última serie oficial publicada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC, presenta el *stock* de capital agregado (en pesos corrientes) entre los años 1990 y 2006. El procedimiento más frecuente para calcular el *stock* de capital es el del método de Inventario Permanente, el cual deriva las series de *stock* a partir de la acumulación de series de formación bruta de capital fijo (fbkf) (Coremberg, 2009).

De esta manera, con objeto de prolongar la serie hasta 2012, se utiliza la fbkf en términos corrientes, publicada a partir de 2004 en los Cuadros de Oferta y Utilización del INDEC. Dicho concepto, registra el valor de las adquisiciones de activos fijos nuevos o existentes, menos las disposiciones efectuadas por el productor durante el período contable, más los gastos específicos que incrementan el valor de los activos no producidos (INDEC, 2004). Por tanto, el *stock* de capital bruto es el resultado del *flujo* anual acumulado de fbkf⁶.

La serie de fbkf utilizada contiene el ítem destinado a la construcción residencial. Existen dos motivos, uno de carácter teórico y otro empírico para tomar dicha decisión. En primer lugar, si bien puede señalarse que la inversión en construcción residencial no acrecienta directamente el proceso de acumulación, posee múltiples conexiones directas e indirectas con otras actividades como “materiales de construcción” o “maquinarias”, al tiempo que requiere de servicios que estimulan el comercio y la infraestructura de transporte. En este sentido, sí logra incidir en el proceso de acumulación. En segundo lugar, la falta de apertura de la función fbkf en construcción residencial y no residencial, impide su desglose.

⁶ Cabe notar que para los años en los que las series de stock de capital agregado y fbkf se superponen (2004-2006), puede corroborarse que dicho método aproxima muy bien el stock.

Así, para lograr que las funciones de *stock* y flujo sean compatibles, al *stock* total de capital no se le deduce la porción destinada a la construcción residencial. Queda conformado así un *stock* de capital fijo similar al utilizado por Shaikh & Tonak (1994) y Maniatis (2005), entre otros.

Asimismo, el carácter bruto de la función tiene que ver con que no registra ajustes que contemplen la depreciación de los activos fijos. En este sentido, fue necesario incorporar para los años faltantes, un porcentaje que contemplara el desgaste y pérdida de valor por antigüedad de los activos fijos. Los trabajos de Coremberg (2009) y Keifman (2005), a pesar de utilizar distinta metodología y analizar períodos temporales diversos, llegan a idéntico porcentaje: el monto estimado de depreciación es del 5.6%. Por tanto, entendimos adecuado seleccionar este porcentaje para registrar la pérdida de valor del *stock* total.

A partir de la crisis económica de fines de los '90, la tasa general de ganancia presenta su menor valor (15,15% en 2002), y a la vez da comienzo a la fase ascendente del ciclo de valorización-acumulación. La resolución de la crisis de la convertibilidad por medio de la salida devaluatoria del peso trae aparejada una fuerte desvalorización de las mercancías producidas localmente. Esta desvalorización incluye la depreciación de la fuerza de trabajo con el fin de crear una relación más favorable para el capital.

Durante los años 2002-2015 se observa una tendencia creciente, excepto para los años 2006, 2009 y 2012. Tan sólo bastó transitar 6 años para superar el pico de la Convertibilidad (18,89% en 1997). La serie exhibe un primer subperíodo (2003-2006) caracterizado por una pendiente moderada, mientras que el segundo (2007-2015), se destaca por el incremento de dicha pendiente (**gráfico 1**).

El primer subperíodo marcó el ascenso del rendimiento de capital fijo por unidad de producto, la que en buena medida se asocia con el progreso de utilización de capacidad ociosa resultante de la crisis económica precedente y el abrupto descenso del costo laboral, como se mencionó, provocado por la elevación del tipo de cambio. Luego, crecen las ventas de *commodities* que exporta la Argentina, tanto por el incremento de precios como por el aumento de las cantidades transadas,



producto de las compras de China. Los sectores exportadores vinculados con la explotación de bienes naturales se ven beneficiados por términos de intercambio favorables. En dicha nómina aparecen la minería, el mercado hidrocarburífero, el sector agropecuario y algunas industrias, como la agroindustria y las terminales automotrices (Schorr, Manzanelli, & Basualdo, 2012).

El inicio del segundo subperíodo está marcado por una desaceleración de la relación producto neto y el *stock* de capital, en una economía que llega a elevados niveles de utilización de la capacidad instalada. La desaceleración de la actividad y de la absorción de mano de obra fue más pronunciada en el sector productor de bienes, que era el que más había crecido a inicios de la década (Arceo, González, Mendizábal, & Basualdo, 2010).

Los años de crecimiento moderado de la tasa de ganancia son coherentes con años de recuperación de los ingresos medios reales de los ocupados (45% entre 2003 y 2006)⁷, cuando crece en 5 puntos porcentuales la participación de la masa de ingresos totales de los sectores populares (llega a representar el 28,9%). Mientras que a partir de 2007, año distintivo en cuanto al inicio del período con tasas de inflación anuales que rondan el 25%, los ingresos medios reales crecen a un ritmo del 15,5%, y la participación de la masa de ingresos de los sectores populares en el PBI se estanca (5 años después se encontraba en el 28,7%).

Luego de 2012, el estancamiento en la rentabilidad empresarial comienza a resolverse a través de una desmejora en la distribución de ingresos, que se ve acentuada por la devaluación de 2014. Es a través de un incremento de la masa de ganancias sobre la masa salarial (es decir, un aumento en la tasa de plusvalor) que las ganancias vuelven a tomar una tendencia ascendente en 2013-2015. La relación entre masa de ganancias y masa salarial (aproximación empírica de la tasa de plusvalor), aumentó un 47% entre 2013 y 2015, mientras que la composición orgánica del capital se incrementó un 30%. Esto da la pauta de que el incremento de en esos años responde a una distribución regresiva de ingresos, y sobre todo, producto de la devaluación del peso en 2014 que aceleró la inflación.

La dinámica del capital en el nivel sectorial, las diferencias “ocultas” en la tasa general

La evolución de la tasa de ganancia, tal como la comentamos en el apartado previo, nos permite un análisis general del funcionamiento de la economía capitalista argentina. Sin embargo, mientras la tasa general de ganancia contempla lo que sucede en el conjunto de los sectores de la economía, las tasas sectoriales permiten detectar los impactos diferenciales de los cambios en los niveles local e internacional. Dichas divergencias son expresión de la disímil concentración del capital sectorial, la diferente composición orgánica (relación K/L), el desigual proceso de innovación, el distinto mercado de destino del producto y el carácter rentístico o no de la rama, entre otros factores. A su vez, las características particulares de la

⁷ Fuente: Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

rama permiten analizar las fuentes de plusvalía extraordinaria, es decir, por encima de la que corresponde a la ganancia media (Marini, 1979; Graña y Kennedy, 2017).

Por tanto, más allá de las variaciones de la tasa general, interesa aquí analizar cómo se han movido sectorialmente las ganancias del capital en el período estudiado para inferir luego cuáles son las explicaciones plausibles de estas dinámicas.

La principal dificultad para realizar este cálculo radica en la construcción de una serie de *stock* de capital desagregado por rama de actividad hasta el año 2015, dado que la serie no ha sido publicada por ningún organismo público. Ahora bien, una vez que se cuenta con la función de *stock* agregado, se utiliza el documento elaborado por Coremberg (2009) que presenta una apertura de 14 sectores, los que pasan a sintetizarse en 6: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Construcción; Explotación de Minas y Canteras; Industria Manufacturera; Suministro de electricidad, gas y agua; Transporte, almacenamiento y comunicaciones. El documento precisa el *stock* de capital por rama de actividad durante el período 1990-2006 a precios de año 1993. De allí se obtiene la participación sectorial, que se aplica a la serie de *stock* total.

Finalmente, dado que los años 2007-2015 no se encuentran en el trabajo referenciado, debe suplirse dicha falta de información. Al observar la estructura sectorial del *stock* durante el período 1993-2006, a pesar de los notables cambios económicos, las participaciones sectoriales se mantienen estables. Por tanto, para obtener el monto de *stock* sectorial desde 2008 en adelante, como aproximación, asumimos válido el valor promedio de la participación del *stock* durante los años 2003-2007.

Por consiguiente, reformulamos la ecuación (2) en función de los valores que surgen en el nivel de cada una de las ramas analizadas, de modo que la *tasa de ganancia sectorial* se escribe como sigue:

$$r_i = \frac{PI}{K_i} = \frac{Mgl}{kfl + Msl + CH} \quad (3)$$

Donde r_i : Tasa de ganancia en el sector i , P_i : Masa de ganancias realizada anualmente en el sector i , K_i : Capital adelantado en el sector i .

La apertura sectorial de la tasa de ganancia, realizada sobre los grandes sectores publicados por el INDEC para el período estudiado, incluye información perteneciente a las siguientes ramas de la economía: i) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Suministro de electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Transporte, almacenamiento y comunicaciones⁸.

La apertura sectorial muestra importantes disparidades que se repiten en cada una de las subetapas analizadas (**cuadro 1**). Con el salto en ganancias que se percibe en la etapa posneoliberal, las diferencias se acentúan, siendo los extremos, máximo y mínimo, “Minas y Canteras” y “Suministro de electricidad, gas y agua”, en ese orden.

Un tratamiento especial debe realizarse en torno de este último sector, también nombrado como de “servicios públicos”. La particularidad radica en los altos valores de *stock* de capital sectorial que involucra la denominada infraestructura básica serie, lo que impone un nivel más bajo en la ganancia de la rama⁹.

Luego de la crisis económica y social del año 2001, crecen las disparidades sectoriales con sectores muy favorecidos. Aun así, persiste un mismo ordenamiento de las ganancias en el nivel sectorial. Es decir, por un lado, se observan ramas que han mantenido tasas de ganancia más elevadas en los cuatro subperíodos seleccionados, aquella ligada a las actividades primarias de base agraria o extractiva (Agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca; Minas y Canteras)¹⁰. Por el otro,

⁸ No se dispone del stock de capital para el sector de Intermediación Financiera, por lo que no es posible estudiarlo.

⁹ La infraestructura básica comprende la infraestructura de transporte, telecomunicaciones, servicios públicos locales de abastecimiento de agua, gas y electricidad, así como la recolección de basuras y las infraestructuras hidráulicas.

¹⁰ En ambos casos, estas elevadas rentabilidades sectoriales poseen una relación con la renta, en su forma de renta agraria o minera.

Cuadro 1.
Evolución de las tasas de ganancia por sectores económicos en la Argentina. 1993-2015.
En porcentajes.

Rama de actividad	1993-1997	1998-2001	2002-2007	2008-2009	2010-2015
Agricultura y ganadería	25	23	42	41	56
Minas y Canteras	35	40	89	90	99
Industria Manufacturera	19	21	33	35	40
Suministro de electricidad, gas y agua	3	5	3	3	4
Construcción	21	21	15	22	36
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8	9	5	5	6
Resto de los servicios	1	2	1	1	2
Tasa general de ganancia	17	17	17	20	29

Fuente. Elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales (INDEC), MIP (INDEC) y Coremberg (2009).

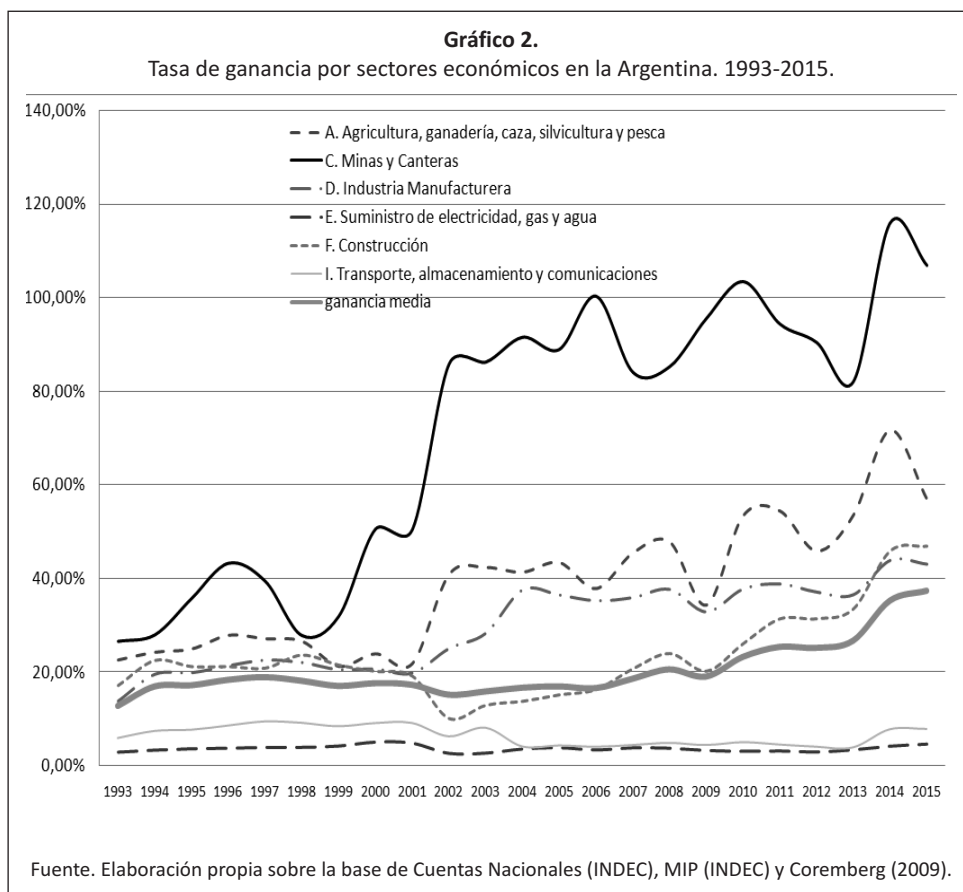
“Suministro de electricidad, gas y agua” y “Transporte, almacenamiento y comunicaciones”, permanecen con los registros más bajos. Sólo hay un cambio en la ubicación: tomada de mayor a menor, la Industria pasa del cuarto lugar durante la Convertibilidad, al tercero con la etapa que se abre a principios de 2000.

La minería se separa del resto con un incremento del 150%, mientras que la magnitud de crecimiento de tasas en el sector agropecuario y la industria, en los primeros años de la etapa posneoliberal es muy similar (78% y 90%, respectivamente).

Las series de tasas de ganancia expresadas en números índices (y su comparación respecto de la tasa media de ganancia) permiten incorporar una nueva lectura de la dinámica de las tasas. Al comparar la evolución del sector consigo mismo, e igualar el momento de partida, se logra analizar las diferencias en trayectoria más allá de los valores iniciales.

A la luz de lo que acontece en el período que se abre con la salida de la Convertibilidad, durante los años noventa las distancias parecen no ser abultadas. Sin embargo, los años noventa podrían avizorar el posterior desenvolvimiento sectorial.

Las políticas imperantes en aquellos años admiten ser leídas como elementos integrantes de una estrategia para la reestructuración de las relaciones sociales. En este sentido, la crisis de la convertibilidad puede ser entendida como producto del éxito de los sectores dominantes para avanzar en la reestructuración de la sociedad (inserción en el ciclo internacional y profundización del perfil extractivo, por caso), junto a su fracaso político en dominar por completo la organización popular (es decir, para eliminar la contradicción del seno de la sociedad). De allí que, además de los sectores económicos perjudicados, se pueden apreciar aquellos que salen beneficiados de la etapa neoliberal (**gráfico 2**).



Entre los ganadores, encontramos las ramas vinculadas a la explotación de bienes naturales, es decir, “Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca”, y “Minas y Canteras”. El agrupamiento de dichos sectores dado su comportamiento diferencial en tasas sectoriales de ganancia, sustenta empíricamente la caracterización de un patrón de reproducción del capital guiado por la explotación de recursos naturales que se expande hacia territorios antes improductivos, donde el entramado productivo de los distintos países permanece escasamente diversificado y sumamente dependiente de la inserción internacional como proveedores de materias primas (López & Vértiz, 2015). Dicho patrón se integra por actividades extractivas clásicas, entre las que se encuentra la actividad minera y de hidrocarburos, como las nuevas formas de producción agrícola, basada sobre el monocultivo de exportación -agro-negocios y biocombustibles-. Otra expresión de las abultadas ganancias sectoriales se aprecia a través del destino del capital que ingresa, orientado principalmente a la explotación de actividades primarias, extractivas y de manufacturas agropecuarias.

En lo que se refiere específicamente al sector agropecuario, lecturas clásicas señalan que las ganancias se encuentran explicadas por una alta productividad, que permite trabajar a precios internacionales y exportar. Las ventajas de productividad existentes parten de las prósperas condiciones naturales, que colocan al capital aplicado al sector agrario en óptimas condiciones para competir internacionalmente (Diamand, 1972).

Asimismo, estudios que analizan las transformaciones del sector a partir de la última década del siglo pasado sostienen que, en adición a dicho contexto de ventajas estructurales, el modelo de agricultura industrial adquiere una bonanza particular cuando se libera el mercado de la soja transgénica a mediados de los noventa, al ser potenciado por los desarrollos tecnológicos de la siembra directa y la semilla RR, resistente al glifosato. Al mismo tiempo, la devaluación de la moneda en el año 2002, provoca una modificación sustancial de la magnitud de la renta agraria, que quintuplica los valores registrados en el período de la Convertibilidad (Rodríguez & Arceo, 2006). Por último, a las transformaciones de carácter productivo y un tipo de cambio más favorable, se añade el aumento sostenido de los precios internacionales que implicó incrementos del 149% en trigo, 185% en maíz y

178% en soja, durante el período 2003-2012. De todos modos, el efecto precio de los *commodities* recién comienza a percibirse a partir de 2007¹¹.

De manera conjunta, estos elementos logran explicar una situación de bonanza económica excepcional para el sector, que explica el índice de tasa de ganancia de ganancia hasta un 300% superior en 2012, respecto de los registros de 1993.

La minería en la Argentina se basa principalmente sobre la producción y comercialización de oro. De esta manera, la *performance* sobresaliente de la tasa de ganancia puede explicarse principalmente por el gran incremento en los precios internacionales que triplican el margen precio-costos en el corto período 2008-2011 (Palmieri, 2012). Además, las ganancias de las empresas mineras crecen durante los mismos años por la caída en la captación de renta por parte del Estado, de 34% a 24%, al acrecentarse los emprendimientos mineros con menos de 5 años de duración, exentos del pago del impuesto a las ganancias.

La industria se encuentra en las posiciones centrales en lo referido a la evolución de su tasa de ganancia sectorial. Caracterizada por enormes heterogeneidades en su interior, destaca al exhibir que los cambios anuales en su tasa durante el período analizado, aproximan razonablemente bien lo que sucede con la tasa general. Los cambios en los márgenes de ganancia se explican por diferentes razones. En primer lugar, la devaluación monetaria incrementa de manera sustancial los niveles de protección efectiva de la rama. En segundo lugar, la devaluación incide en salarios reales que recién en el año 2005 logran recuperar los valores de 2001¹², que impacta en una reducción del costo laboral del orden de 40% en aquellos años. En tercer lugar, la devaluación termina con años de elevada prima de riesgo cambiario, por lo que reduce de manera significativa el costo financiero real.

¹¹ Con objeto de capturar parte de las rentas extraordinarias y desvincular los precios internos de los externos en alimentos exportables, entre marzo y noviembre de 2007, el gobierno aumenta las retenciones (derechos de exportación) a la soja, al trigo y al maíz, al 35%, 28% y 25%, respectivamente (luego de que, desde 2002, se encontraran en el 20 por ciento).

¹² Según índice del salario real de la industria manufacturera, construido a partir de datos del Censo Nacional Económico 2004 y la Encuesta Industrial Mensual del INDEC, ver Barrera Insua y Fernández Massi (2017).

Los cambios en el patrón de acumulación, y sus consecuencias en tasas de ganancia, favorecen características distintivas en cuanto al desenvolvimiento de la industria en la etapa reciente: por un lado, durante los años 2003-2007, el producto del sector crece a tasas que superan las de la economía en su conjunto; por el otro, se alteran los sectores dinámicos dentro del entramado industrial. Mientras que durante los años noventa, los sectores beneficiados son los que usufructúan las ventajas naturales (petróleo y alimentos, madera), o los que gozan de protección especial (automotriz y químicos), en el comienzo de la primera década de los 2000, la protección y los bajos costos salariales pasan a ser determinantes (Maquinaria y equipos; Textil, Cuero y el calzado; Papel e imprenta, y Productos minerales no metálicos) (Santarcángelo, Fal, & Pinazo, 2011). De todos modos, vale la pena señalar que tales beneficios no implicaron cambios sustanciales en lo que a producto y empleo industrial se refiere, la participación relativa se mantuvo estable en los años poscrisis (Barrera Insua y Fernández Massi, 2017).

El ritmo de variación de la productividad y los precios son relevantes para explicar la dinámica de la tasa de ganancia. Durante la primera década del siglo XXI se produce una fuerte recuperación del empleo y la actividad, con un rol activo del Estado en materia de regulación salarial (incrementos de salario por decreto, reactivación de la negociación colectiva y el salario mínimo). El salario de los obreros industriales registrados creció más que la productividad sectorial, lo que explica cierta estabilidad de la tasa sectorial. Aun así, dicha recomposición permitió recuperar parte del terreno perdido como consecuencia de la crisis de 2001-2002, cuando la brecha entre productividad y salarios se había ampliado sustancialmente (Barrera Insua & Fernández Massi, 2017). En la industria, los salarios tienen un peso proporcional mayor, y a pesar de la recuperación, los años 2003-2008 son años de salarios bajos medidos en dólares.

En el segundo grupo, el de los sectores menos beneficiados por el patrón de reproducción del capital, aparece “Suministro de electricidad, gas y agua”, y “Construcción” y “Transporte”¹³.

¹³ Debemos tener en cuenta que, a pesar de permanecer en niveles más bajos que otros sectores la Construcción tuvo una dinámica de crecimiento sostenido en su rentabilidad.

La evolución de tasa de ganancia de los servicios públicos (Suministro de electricidad, gas y agua), tiene la particularidad de estar explicada por la política de congelamiento de las tarifas, que busca establecer un ancla nominal de precios y evitar que buena parte del costo del servicio lo paguen los usuarios. El Estado subsidia a las empresas prestadoras-proveedoras de estos servicios (que tienen fijo su precio), y al mismo tiempo les garantiza márgenes de ganancia¹⁴. Para las empresas del sector dicha política significó una desmejora relativa respecto del resto del capital. En primer lugar, porque el nivel de ganancias garantido opera bajo el margen que el Estado se dispone a avalar. En segundo lugar, porque las firmas que operan en las restantes ramas de la economía reciben una transferencia indirecta que eleva su piso de rentabilidad. De esta forma, se estructura un esquema en el que las empresas proveedoras de servicios públicos (en términos agregados de sector), perciben una tasa menor a la de los años 90, y que sólo comienza a revertirse hacia el cierre del período analizado, cuando el gobierno decide realizar un primer ajuste tarifario.

En lo que respecta a Transporte, se divide en lo correspondiente a personas y bienes. En cuanto al primero, a inicios de la etapa posneoliberal registra una fuerte concentración, al tiempo que opera con tarifas que compiten por debajo de los costos operativos. De allí que, al menos en parte, se repita el esquema de tarifas congeladas-subsidios en las empresas dedicadas al transporte de pasajeros (colectivo, tren y avión). Asimismo, en pocos años los subsidios pasan a ser significativos para las firmas del sector: entre 2001 y 2009 van en aumento hasta representar, tomadas de conjuntos, el 50% de los ingresos de las empresas de ómnibus y el 75% de las de trenes urbanos.

Por otra parte, aunque no afectado por el congelamiento de tarifas, el transporte de carga no se encuentra libre de problemas, ya que durante los años 2003-2012 su crecimiento fue dispar. En este sentido, los subsidios podrían entenderse como expresión de que la actividad no posee una rentabilidad adecuada en todo el es-

¹⁴ Las transferencias se concentran en el sector energético (gas, electricidad y agua), y en la etapa de aceleración de la inflación, pasan de representar algo más de medio punto de producto en 2006, a ubicarse en el 3% del PBI en 2012 (Lombardi, Mongan, Puig, & Salim, 2014).

pectro de unidades de producción. Entre los elementos que mencionan como explicativos de esta situación están las variaciones en los peajes, el precio del combustible y la renovación del parque para cumplir con las normativas oficiales.

Por último, el sector de la construcción exhibe una tasa de ganancia en ascenso a lo largo del período estudiado que finaliza en niveles similares a la industria manufacturera¹⁵. Luego de que la rama experimentara una modesta *performance* durante los últimos años de vigencia de la convertibilidad, con el cambio de régimen macroeconómico y modificación en precios relativos, se manifiesta un notable crecimiento de la rentabilidad. Dado que es un sector de alta heterogeneidad productiva donde conviven tres sistemas¹⁶, se toma el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC-INDEC) que está compuesto por el análisis agregado de cinco tipologías de obra y muestra la evolución del sector a través de la demanda de insumos requeridos en la construcción. Coherente con la evolución de tasas, el ISAC evidencia una tendencia creciente donde se destaca el incremento del componente *Edificios para vivienda*, que en 2014 llega a duplicar el valor existente en 2003 (INDEC, 2015). A su vez, mientras el producto sectorial exhibe dicho incremento permanente, los puestos de trabajo en relación de dependencia se estancan en el año 2011 lo que demuestra el incremento de la productividad sectorial, y una vez más, una creciente opción para la obtención de beneficios.

Reflexiones finales

En el campo de los estudios económicos de la corriente marxiana la tasa de ganancia aparece como una de las variables clave para entender el funcionamiento económico. En ese sentido, diversos trabajos han exhibido las beneficiosas condiciones que se dieron durante la primera década del siglo XXI para los capitales in-

¹⁵ La definición sectorial es amplia y abarca desde los proveedores de insumos o sub-bloque de la construcción, los colegios profesionales de ingeniería y arquitectos, las empresas constructoras, asociaciones gremiales afines y los trabajadores constructores.

¹⁶ Estos son, el tradicional, dominante en nuestro país; la construcción semi-industrializada, combinada con etapas tradicionales e incorporación de partes prefabricadas y componentes compatibles; y más recientemente, la industrialización liviana de viviendas basada sobre productos no tradicionales y producción seriada en planta.

sertos en el espacio nacional. Efectivamente, el período posneoliberal presentó una tasa general de ganancia superior, en términos medios, a la existente durante la Convertibilidad. Sin embargo, y aquí creemos que es donde reside el principal aporte del trabajo, el cálculo de tasas de ganancias sectoriales ha permitido exhibir procesos particulares disimulados en la dinámica general y enriquecer el análisis del período histórico.

En primer lugar, el patrón de acumulación que se configura poscrisis 2001 favorece de manera notable las ganancias de los sectores agrícola y minero, lo que oculta las peores condiciones de sectores como Transporte y Servicios Públicos. Asimismo, especificidades sectoriales como la incorporación de tecnología en el sector agrícola (que incrementa la productividad sectorial), el *boom* del precio de los *commodities* o la política pública de subsidios al transporte de pasajeros, son relevantes para explicar las características diferenciales en sus trayectorias.

En segundo lugar, siendo que los sectores de Minas y Canteras y el Agro son los que salieron más favorecidos, cabe otorgar un rol destacado al fenómeno de la apropiación de ganancias extraordinarias producto del control de activos fijos no reproducibles como son las canteras o las tierras dentro de cada actividad, lo que deberá ser profundizado en futuros trabajos.

En tercer lugar, la distinta intensidad en el uso de capital y fuerza de trabajo de cada rama, hizo que una misma política como el incremento del tipo de cambio (devaluación del peso), beneficiara en mayor medida a los sectores que demandan más mano de obra, como lo que sucedió en la Industria a la salida de la Convertibilidad y, más parcialmente, a las actividades vinculadas con la Construcción.

60

Para finalizar, los datos presentados muestran una persistencia y ampliación de la disparidad de tasas de ganancia entre ramas de producción. Entonces, ¿podría señalarse que los resultados contradicen las visiones que destacan que las tasas de ganancia tienden a igualarse? Desde nuestro punto de vista, si dicha tendencia es entendida en un marco de competencia (como proceso caótico y no como un estado), en un estudio que involucra un corto período de tiempo, y si las fuerzas que operan no involucran al conjunto de los capitales sino a aquellos dispuestos (fa-

cultados) a alterar las decisiones de inversión y localización, entonces no habría por qué repensar el fenómeno.

Bibliografía

- Agostino, R. J. (2015). Tasa de ganancia en la Argentina de la posconvertibilidad (2002-2012). *Realidad Económica*, **291**, 49-76.
- Arceo, N., González, M., Mendizábal, N., & Basualdo, E. (2010). *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*. Buenos Aires: Atuel.
- Bahçe, S., & Eres, B. (2012). Components of Differential Profitability in a Classical/Marxian Theory of Competition: A Case Study of Turkish Manufacturing. En J. . Moudud, C. Bina, & P. L. Mason (Eds.), *Alternative Theories of Competition: Challenges to Orthodoxy* (pp. 229-266). Cornwall: Routledge.
- Barrera Insua, F., & Fernández Massi, M. (2017). La dinámica productiva como límite superior de los salarios en la industria argentina. *Perfiles latinoamericanos*, **25**(50), 301-329.
- Botwinick, H. (1993). *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.
- Coremberg, A. (2009). Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo. *Estudios y Perspectivas (CEPAL)*, **41**, 168.
- Dachevsky, F. G., & Kornblihtt, J. (2011). Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera. *Documento de Jóvenes Investigadores*, (27). Recuperado de <http://biblioteca.clacso.org.ar/Argentina/iigg-uba/20120228050432/ji27.pdf>
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo económico*, **12**(45), 25-47.
- Dumenil, G., & Levy, D. (1999). Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium. *Manchester School*, 684-716.
- INDEC. (2004). *Cuentas Nacionales de la República Argentina. Año base 2004. Versión revisada y ampliada* (Documentos de Trabajo 23) (p. 148). Buenos Aires: Instituto

- Nacional de Estadística y Censos - República Argentina. Recuperado de http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/metodologia_cuentas_nacionales_2004.pdf
- INDEC. (2006). Generación del Ingreso e Insumo de mano de obra. Fuentes, métodos y estimaciones Años 1993 – 2005. Inst. Nacional de Estadística y Censos. Recuperado de http://www.indec.mecon.ar/nuevaweb/cuadros/17/cgi_metodologia.doc
- INDEC. (2015). *Indicadores de coyuntura de la actividad de la construcción* (Mayo de 2015) (pp. 1-19). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos. Recuperado de <https://goo.gl/32zz1e>.
- Iñigo Carrera, J. (1996). A Model to Measure the Profit Rate of Specific Industrial Capital by Computing their Turnover Circuits. *CICP, junio*.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen 1: Renta Agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. (Vol. 1). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Keifman, S. (2005). Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad. En *Jornadas El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: UBA.
- Lombardi, M., Mongan, J. C., Puig, J., & Salim, L. (2014). Una aproximación a la focalización de los subsidios a los servicios públicos en Argentina. *Documento de Trabajo DPEPE*, (09). Recuperado de <http://www.cegla.org.ar/es/assets/NewFolder/informe-subsidios-pcia-bs-as.pdf>
- López, E., & Barrera Insua, F. (2015). Ganancias extraordinarias y competencia capitalista en una economía dependiente. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2003-2012). Presentado en III Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2234.5047>
- López, E., & Vértiz, F. (2015). Extractivism, Transnational Capital, and Subaltern Struggles in Latin America. *Latin American Perspectives*, 42(5), 152–168.
- Maito, E. E. (2013). La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011. *Realidad Económica*, 275, 127–52.
- Maniatis, T. (2005). Marxian macroeconomic categories in the Greek economy. *Review of Radical Political Economics*, 37(4), 494–516.

- Manzanelli, P. (2010). Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente. *Realidad Económica*, **256**, 29–61.
- Manzanelli, P. (2012). La tasa de ganancia durante la posconvertibilidad. Un balance preliminar. *Apuntes para el Cambio*, **2**(3).
- Marshall, A. (1979). Notas sobre la determinación del salario. *Desarrollo Económico*, **19**(75), 377–392.
- Marx, K. (2004). *El Capital, Tomo I* (Vol. 1). Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.
- Marx, K. (2010). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.
- Mas Ivars, M., Pérez García, F., & Uriel Jiménez, E. (2005). *El stock de capital en España y su distribución territorial (1964-2002)* (1ª). Bilbao: Fundación BBVA.
- Michelena, G. (2009). La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación. *Realidad Económica*, **248**, 83–106.
- Palmieri, P. (2012, mayo). Fiscalidad y Minería en la Argentina: el caso de la renta del oro en el marco de la crisis internacional. *Voces en el Fénix*, **2**(14), 38-45.
- Rodríguez, J., & Arceo, N. (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003. *Realidad Económica*, **219**, 76–98.
- Santarcángelo, J. E., Fal, J., & Pinazo, G. (2011). Los motores del crecimiento económico en la Argentina: rupturas y continuidades. *Investigación económica*, **70**(275), 93-114.
- Schorr, M., Manzanelli, P., & Basualdo, E. (2012). Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad. *Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo*, (22).
- Shaikh, A. (1980). Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique. *Cambridge Journal of Economics*, **4**, 75–83.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.
- Shaikh, A. (2008). Competition and industrial rates of return. En *Issues in Economic Development and Globalisation, Festschrift in Honor of Ajit Singh* (pp. 167–194).
- Shaikh, A., & Tonak, E. A. (1994). *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Svampa, M. (2011). Extractivismo neodesarrollista y movimientos sociales: ¿un giro ecoterritorial hacia nuevas alternativas? En M. Lang & D. Mokrani (Eds.), *Más allá del desarrollo* (1a ed., pp. 185–218). Quito, Ecuador.: Abya Yala/Fundación Rosa Luxemburg.
- Sylos-Labini, P. (1974). *Trade unions, inflation, and productivity*. Westmead: Saxon House.
- Tsaliki, P., & Tsoulfidis, L. (1998). Alternative Theories of Competition: evidence from Greek manufacturing. *International Review of Applied Economics*, 12(2), 187-204. <https://doi.org/10.1080/02692179800000002>