

6. Valorización y ganancias según tamaño del capital en la Argentina actual (1993-2009)

*Facundo Barrera **

1. Introducción

Durante los años noventa, la apertura a la inversión extranjera directa implicó una creciente participación del capital trasnacional, lo que afectó la estructura del proceso de valorización: la llegada al territorio nacional de capitales trasnacionales con tecnología de punta incrementó la presión competitiva en todos los sectores (Féliz, 2005). Examinar la forma particular que toma la valorización del capital en la Argentina supone la necesidad de vincular el actual proceso con las transformaciones producidas durante la etapa de la convertibilidad.

El presente artículo se inserta en un estudio más amplio acerca de la precarización del trabajo asociada a la especificidad del ciclo de valorización del capital en Argentina. En particular, interesa indagar las ganancias, la productividad y los salarios según tamaño del capital, como paso anterior para analizar si existen disparidades en la productividad relativa entre capitales dominantes y dependientes, que podrían estar forzando a estos últimos a acentuar la explotación del trabajo como mecanismo para continuar compitiendo (Marini, 1979).

El trabajo empírico se realiza a través de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE-INDEC) y la base de datos de 86 empresas cotizantes en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, lo que permitirá calcular la tasa de ganancia y mostrar las condiciones de acumulación de los capitales dominantes. Luego, a partir

* Universidad Nacional de La Plata (UNLP) - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Centro de Estudios para el Cambio Social (CECSO). E-mail: facunbarrera@yahoo.com. Agradezco los comentarios de Magdalena Pérez Balbi y Emiliano López. Los errores u omisiones son de absoluta responsabilidad del autor.

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

de información de la ENGE, se realiza un análisis detallado de la productividad y los salarios para las pequeñas y medianas empresas (capitales dependientes) y las grandes empresas (capitales dominantes).

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en la segunda sección se presenta un breve desarrollo histórico-lógico del capital dominante en nuestro país, el cual conduce el proceso global de acumulación. En la tercera sección, se estudian las condiciones de acumulación de los grandes capitales, basado en el análisis de la tasa de ganancia. En la cuarta sección, se busca identificar las distintas dinámicas de capitales dominantes y dependientes en la competencia capitalista. Mientras que en la última, se exponen las reflexiones finales del artículo con la pretensión de abrir paso a posteriores discusiones.

2. La Argentina periférica y dependiente

La inserción de las economías latinoamericanas en general, y de Argentina en particular, al ciclo de valorización del capital a escala global, hasta la primera mitad del siglo XX se encontró asociada principalmente con el rol de productoras de mercancías para el consumo asalariado. La estrategia del capital de los países centrales de subordinar al rol de productoras de bienes salario a diferentes regiones del globo, en un marco de libertad formal, hizo que Latinoamérica cumpliera el papel de facilitadora de la extracción de plusvalor relativo en los países centrales, al abaratar la fuerza de trabajo en el centro a través de las importaciones provenientes de nuestra región (Marini, 2007).

A partir de los comienzos del proceso de industrialización, la Inversión Extranjera Directa –como así también el endeudamiento–, comenzó a tomar un rol preponderante como punto de partida del ciclo del capital en la periferia, configurando un nuevo escenario de relaciones sociales y formas de producción material, asociados a la valorización del capital a escala global (Marini, 1996). En lo que se refiere a la Argentina, Villanueva (1972) en un clásico trabajo sobre la industrialización en nuestro país, señala que en la década del treinta, la protección tarifaria y la preservación de los derechos de exclusividad sobre tecnologías, fueron condiciones fundamentales para la instalación del capital transnacional. A partir de estas circunstancias, se obligaba al capital extranjero a instalarse en el país para

poder aprovechar los mercados económicos locales. Así, hacia mitad de la década de 1950, el capital extranjero tenía una posición dominante entre las empresas industriales más rentables del país, tanto a partir del capital suscrito como del monto de utilidades (Basualdo, 2006).

Con la crisis de la economía capitalista internacional que se dio en el período entre guerras mundiales, se dificulta la acumulación¹ basada en la producción para el mercado internacional por lo que se entra en una nueva etapa del proceso de industrialización, donde el eje se desplaza hacia el mercado interno –tomando un rol central el consumo de los trabajadores–, y se supone orientada hacia una configuración similar a la de los primeros países de desarrollo industrial. Sobre este cambio prosperó la corriente desarrollista, y bajo su gobierno se evidenciaron los valores más altos de inversión neta y consolidación de la posición dominante del capital con origen en el exterior (Peralta Ramos, 2007).

El modo de integración de las economías nacionales al mercado internacional siguió suponiendo una estructura definida de relaciones de dominación, tanto en el plano interno al país como en sus vínculos externos. La internacionalización de los capitales fue vista como un elemento más de consolidación de la dependencia inherente a la expansión mundial del capitalismo, donde las empresas transnacionales operarían como un vehículo de transferencia de valor hacia los países centrales (Cardoso y Faletto, 1990; Emmanuel, 1972). El ingreso de capitales transnacionales de mayor capacidad productiva que los que operaban hasta el momento en el mercado nacional, fue el origen de la elevada disparidad entre la capacidad productiva del trabajo en los capitales dominantes y la media de cada rama de producción (Marini, 2007).

Durante las décadas del setenta y ochenta del siglo pasado, la apertura tomó forma de creciente extranjerización de las economías latinoamericanas y un quiebre del impulso de sustitución de importaciones; lo cual significa que ya no se incorporan nuevas actividades que permitan completar la estructura industrial trunca, sino que se profundiza la separación entre la estructura del consumo y la de la producción. Por otra parte, la capacidad del capital transnacional de emplazar las distintas fases del proceso productivo en donde el costo es menor, desató una lucha competitiva en la que los trabajadores pasan a ser un *stock*, que debe ser

1 El proceso de acumulación no es otra cosa que la reinversión, al menos en parte, de las ganancias en métodos de producción nuevos o más potentes (Shaikh, 2006).

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

limitado al mínimo y cuidadosamente ajustado en función de las necesidades del ciclo, lo cual implicó la aguda precarización de la relación laboral (Arceo, 2005).

En Argentina, el golpe de Estado Cívico-Militar de 1976, impuso un “giro neoliberal” que consolida el dominio del capital sobre los trabajadores de manera duradera. La concentración del capital se intensifica desde los años ’70 debido a las políticas públicas neoliberales aplicadas desde aquel momento –liberalización del mercado cambiario, apertura de la economía, ajuste de la administración estatal y derogación de los derechos de los trabajadores, entre otras–, y la regresividad en la distribución del ingreso (Basualdo, 2000).

A fines de los años ochenta, comienza a evidenciarse un fuerte crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED), principalmente, ligada a la afluencia de los programas de capitalización de la deuda externa y al interés transnacional por los procesos de privatización de las empresas públicas. Durante los noventa, dos procesos fueron centrales a la hora de definir las transformaciones estructurales en las formas de propiedad: la Privatización de las Empresas Públicas durante la primera mitad de la década y el proceso de Fusiones y Adquisiciones (F&A) durante la segunda mitad (Azpiazu, 1995).

La salida de la convertibilidad implicó un salto en la concentración por medio del cual el valor bruto de producción (VBP) de las 500 empresas más grandes del país, pasó a representar en promedio el 56% del PBI en el período 2003-2007, mientras que en el período previo sólo representaba el 34% (Arceo y otros, 2010). A partir de la crisis económica de principios del siglo XXI, se transita un modelo de acumulación de capital liderado por exportaciones de materias primas con bajo refinamiento (Ocampo, 2008). El tipo de cambio real se estableció en un nivel superior al de la década anterior, lo que implicó bajos salarios medidos en dólares. Esto permitió una rápida reactivación del aparato productivo, la recuperación del empleo, y posibilidades de colocación de los productos tanto en el mercado interno como en el externo –con fuerte demanda de los productos que vende la región–. En este nuevo escenario, se profundizó la tendencia de reestructuración que se venía dando desde los años noventa dentro de la cúpula del capital: las firmas dedicadas a las actividades extractivas (particularmente, Minas y Canteras) y de servicios toman mayor peso, mientras que retrocede la participación de las empresas del sector industrial (Cuadro 1).

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

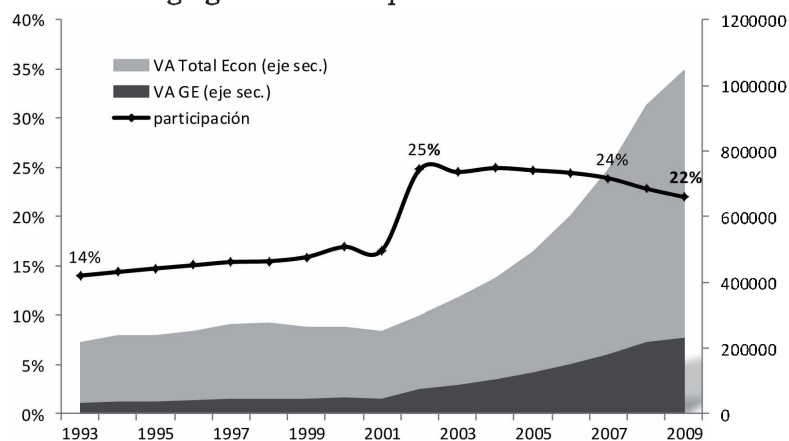
Cuadro 1. Empresas por sector económico. Años 1993, 1999, 2003 y 2009.

Sector económico de la Empresa	Cantidad de empresas			
	1993	1999	2003	2009
Minas y Canteras	13	20	38	40
Industria	323	303	304	283
Servicios	164	177	158	177
Total	500	500	500	500

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE-INDEC).²

Por último, durante la etapa actual (2004-2009), se observa una relativa estabilidad en la concentración de la cúpula, dada por el mantenimiento de la participación del VA de las 500 empresas más grandes, en relación al VA del total de la economía –ambos medidos a precios corrientes de productor–. A partir de 2008 este porcentaje comienza a caer en coincidencia con el impacto de la crisis económica mundial sobre nuestro país (Gráfico 1). Es decir, luego de la transferencia de capital e ingresos ocasionadas por la resolución de la crisis capitalista de 2001 –que hizo que se pasara de valores de participación de alrededor del 15% a cerca del 25% actual–, la gravitación de las grandes firmas sobre el PBI no habría sufrido modificaciones sustantivas, lo cual implica que su expansión se dio a la par del conjunto de los sectores productivos (Arceo y otros, 2010).

Gráfico 1. Participación del Valor Agregado de las Grandes Empresas en el Valor Agregado Total. En pesos corrientes. Años 2004-2009.



Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE-INDEC y la Direc-

² Las actividades incluidas en el sector Servicios incluyen Construcción. Esto es así porque en la encuesta este sector se encuentra en “Resto de actividades” –junto con Comercio, Transporte y Otros servicios-, por lo que no se pudo desagregar.

ción Nacional de Cuentas Nacionales.³

3. Crecen las ganancias en la cúpula del capital

Una vez visto brevemente las transformaciones ocurridas en la cúpula del capital, nos interesa discutir cuáles son las ganancias que detenta. La tasa de ganancia de los capitales que lideran el proceso de acumulación, representa un buen indicador de la robustez de la economía capitalista.

La dinámica del capitalismo argentino en las últimas dos décadas puede ser analizada al observar el objetivo central del capital, su propia valorización. Con este objeto se presenta la tasa de ganancia de los capitales dominantes a partir de dos fuentes de información. En primer lugar, se trabaja con la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que realiza el INDEC y que presenta información desde 1993 hasta 2009. La misma permite comprender la estructura y el comportamiento de la cúpula empresaria argentina y es un insumo básico para la determinación de los agregados macroeconómicos. Contiene información referida a las 500 empresas privadas más grandes del país, medida según sus ventas. La ENGE incluye empresas con actividad principal de minería, industria manufacturera, electricidad, gas y agua, construcción, comercio, transporte, comunicaciones y otros servicios. El panel no incluye empresas agropecuarias ni financieras.

En segundo lugar, se incluyen resultados provenientes de los balances contables de 86 empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, las cuales por resolución de la Comisión Nacional de Valores (CNV) se encuentran en la obligación de presentar dicha información. De allí se extraen los montos de ganancias declarados por las propias empresas. Los datos son de publicación trimestral y comienzan en 1992, llegando hasta nuestros días⁴. En relación con la cobertura de sectores, en este caso no existe ningún tipo de exclusión ya que hay empresas del sec-

3 Los datos para el total de la economía incluyen el sector agropecuario y financiero, mientras que son sectores que no están presentes en la ENGE. Por tanto, la participación de las GE en el VA total es aún mayor; sin embargo, la evolución de la misma no varía sustancialmente.

4 En el presente estudio se hace coincidir el período estudiado, por lo que se trabajará con datos hasta el año 2009, último para el que se encuentra información de la ENGE.

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

tor primario, manufacturas, servicios financieros, construcción, transporte y servicios públicos.

Las encuestas poseen características diferentes pero siempre referidas a la cúpula del capital. Por lo general, los estudios de los capitales dominantes provienen de la ENGE, por lo que se pretende complementar con una nueva fuente de información –con una cobertura sectorial más amplia–, de modo de observar un panorama más completo del proceso de valorización del capital.

La ganancia del capitalista surge de la venta de una porción de trabajo por la que no se ha pagado: el plusvalor. En palabras del propio Marx (2009),

“consiste precisamente en 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. De este modo, el plusvalor, cualquiera que sea su origen, es un excedente por encima del capital global adelantado” (pág. 49).

Teóricamente, el excedente mencionado (pv) guarda con el capital global⁵ (C) una relación que expresa la tasa de ganancia (π).

$$\pi = \frac{pv}{C} \quad (1)$$

En los distintos sectores de la economía convivirán diferentes tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios que se establezcan corresponderán a los que impongan los capitales que disponen del mejor método de producción posible, los que se designan como capitales dominantes. Desde ya, en esta ecuación también cuenta las condiciones de explotación absoluta de la fuerza de trabajo, además de las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, etc. (Shaikh, 2006).

El concepto teórico propuesto por Marx suele ser difícil de operacionalizar a partir de la información que se publica en las estadísticas nacionales. Sin embargo, dado que se entiende de suma utilidad para dar cuenta de las particularidades del ciclo del capital, se reinterpretan los datos para que p pueda ser medida empíricamente. Hecha esta aclaración, se entiende que una opción conceptualmente razonable a partir de la ENGE, es la siguiente:

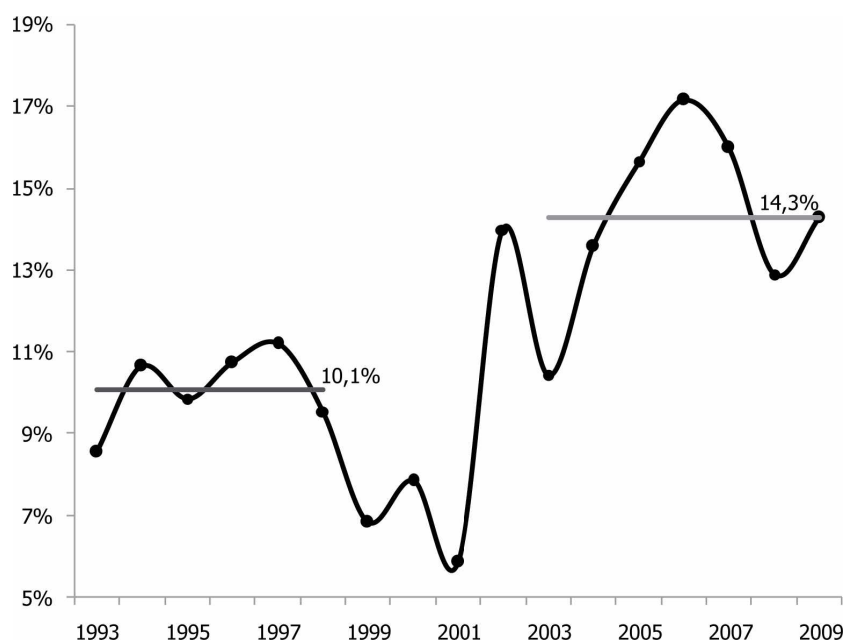
$$\pi = \frac{\text{Ganancias}}{(\text{VBP} - \text{Ganancias})} \quad (2)$$

5 El capital global estará integrado por el capital constante y el capital variable.

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

Donde, las ganancias serán expresadas por medio de las utilidades netas de las empresas, mientras que el valor bruto de producción (VBP) equivale al valor total de las mercancías producidas por las empresas relevadas⁶. De esta manera, se obtiene una serie con dos niveles claramente diferenciados –uno durante los años noventa y otro superior durante la década pasada–, y una importante volatilidad (Gráfico 2).

Gráfico 2. Tasa de Ganancia de Grandes Empresas. Años 1993-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la ENGE, INDEC.

En el gráfico se observa que las 500 empresas de mayores ventas del país, poseen en el período actual tasas de ganancias más elevadas que durante la convertibilidad. Si se toma el promedio de las ganancias en uno y otro período, extrayendo los años de crisis 1999-2002, se halla que en la actualidad la tasa media es un 40% superior. Esta diferencia es lo que se percibe en el gráfico como un salto de nivel, y cuantifica que las empresas no

⁶ En Féliz y otros (2009) se realiza la misma operacionalización.

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

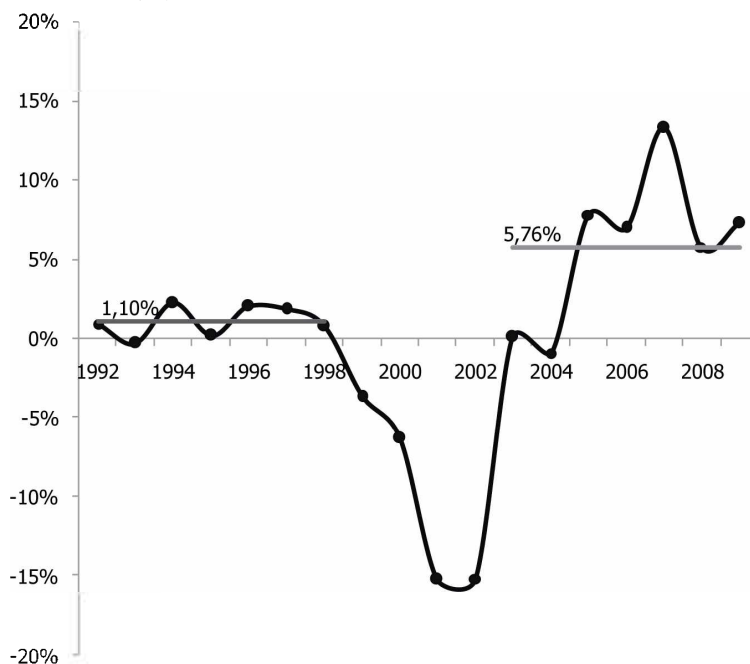
financieras y no agropecuarias de mayores ventas del país, estarían obteniendo en el período actual, tasas de ganancias considerablemente superiores.

Seguidamente, al trabajar con la base de datos de 86 empresas cotizantes en la Bolsa de Buenos Aires, básicamente se analiza la rentabilidad de los fondos propios, lo que en términos financieros se conoce como: *Return on Equity* (ROE). Esta medida es definida como:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio después de impuestos}}{\text{Fondos propios, promedio}} \quad (3)$$

Donde el beneficio después de impuestos es el resultado del ejercicio que figura en las cuentas anuales como “Pérdidas y Ganancias”. Esto significa que los beneficios se netean descontando los gastos financieros y los impuestos sobre sociedades. De esta manera, el ROE trata de medir la rentabilidad del capital invertido y de las reservas, que en definitiva son beneficios retenidos y que, por tanto, representan ingresos para los dueños del capital.

Gráfico 3. Tasa de rentabilidad sobre los fondos propios (ROE). Años 1992-2009.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de los Estados Contables, CNV.

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

Aquí también se observa una serie de tasa de rentabilidad volátil, donde queda claramente demarcado el período de crisis entre 1999 y 2002, tramo donde aparecen valores negativos. Nuevamente se observan niveles disímiles de la serie en la Convertibilidad y Post-Convertibilidad. Desde principios de los años noventa hasta el comienzo de la crisis en 1998, se encuentran valores de rentabilidad positivos y cercanos a cero. Asimismo, en 1995 se aprecia con claridad la caída de la tasa producto de la llamada “Crisis del Tequila”. En cambio, luego de la salida de la crisis de 2001, se visualizan rentabilidades crecientes hasta el año 2007, donde aparece una reversión. La tasa de rentabilidad media de los fondos propios, registra un valor del 1,10%⁷ durante la Convertibilidad (1992-1998), mientras que en la post-Convertibilidad (2003-2008) el valor medio se eleva hasta el 5,76%, es decir, un incremento mayor al 400%.

Al realizar un análisis conjunto de las fuentes de información, se encuentra que la dinámica de valorización del capital en ambas bases muestra algunos patrones comunes. Se observa un primer tramo de ganancias estables –en un nivel inferior al de la década siguiente– hasta el año 1998. En segundo lugar, se percibe claramente el período de crisis de la convertibilidad entre 1998 y 2002, con caída y recuperación de las ganancias. Finalmente, aparece un tercer tramo de ganancias crecientes –en términos de tendencia–, que depositan a la serie en niveles medios superiores a los registrados la década pasada.

En síntesis, desde las últimas décadas del siglo pasado se ha ido consolidando una estructura productiva donde los capitales dominantes de la Argentina, han cobrado creciente importancia en la economía –incrementos en la participación del valor agregado nacional– y mayores márgenes de rentabilidad, lo que implica una mayor transferencia de valor hacia el capital concentrado.

No obstante, hasta aquí se ha exhibido el carácter exitoso del ciclo en general, y de la fracción dominante en particular, sin mencionar nada acerca de las estrategias que la han posicionado en este lugar, ¿en base a qué elementos las grandes empresas sostienen y amplifican en el período actual su condición de dominantes?

En la sección siguiente, se analiza uno de los factores concurrentes, la dinámica productiva y salarial según el tamaño del capi-

⁷ Se podría extraer de la serie el año 1995 para no contabilizar la crisis, sin embargo el valor apenas se modifica, pasando a ser la tasa de rentabilidad media de los fondos propios un 1,25%.

tal, lo que permitirá pensar las estrategias de valorización de esta fracción y de los capitales subordinados.

4. Productividad y salarios: la valorización según el tamaño del capital

“...en definitiva, dado que el valor es una relación social, es el valor social el que cuenta y afirmar que el capitalista individual ha reducido el valor unitario de su mercancía no es sino una manera de decir que se han reducido sus costos de producción, respecto a los demás capitalistas de la rama. Es mediante ese mecanismo como el capital individual obtiene una plusvalía extraordinaria, la cual se convierte, en la competencia intercapitalista, en el factor por excelencia de introducción de progreso técnico.”

Marini, 1979.

En la etapa actual, luego de la crisis y la consecuente reestructuración del capital, se ha visto que las principales firmas han logrado consolidar su posición dominante en niveles históricamente altos, esta dominancia podría ser explicada por los incrementos en la productividad del trabajo, entre otros factores.

La productividad de la fuerza de trabajo juega un papel central en la competencia capitalista. Aquellos capitales que tengan los métodos de producción más eficientes, tendrán una estructura de costos inferior, principal herramienta para el enfrentamiento con otros capitales (Shaikh, 2006). Un aumento de la productividad es al mismo tiempo una reducción en el costo medio de producción no explicado por cambios en los costos relativos de los factores de la producción. A mayor productividad, mayor reducción de costos y mayor posibilidad de reducción de precios en los productos vendidos tanto en el mercado interno como en el externo (Coremberg, 2004).

Empíricamente, la productividad del trabajo puede medirse como el cociente entre el valor agregado (VA) y la cantidad total de trabajadores (Félez et al., 2009; Katz & Stumpo, 2001; Marshall, 2011)⁸. En este sentido, interesa analizar la dinámica productiva de las diferentes fracciones del capital –según su tamaño–, que se lleva adelante en el marco de la competencia capitalista. Para

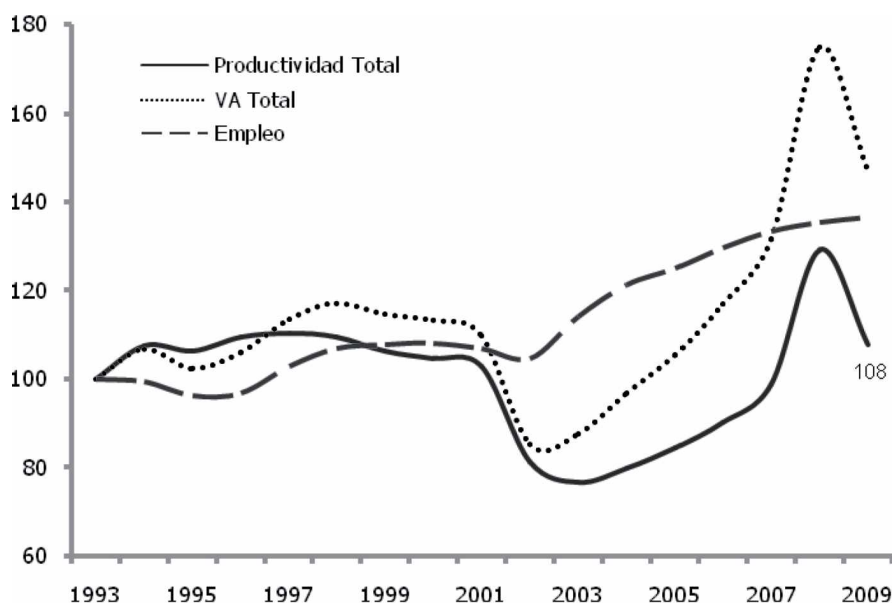
⁸ Una medida alternativa es la de utilizar horas trabajadas en lugar de cantidad total de trabajadores (Coremberg, 2004).

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

ello, analizaremos la evolución de dichas variables para el período 1993-2009. Tal como puede suponerse, la productividad laboral es más alta entre los capitales avanzados que la del resto, pero es pertinente prestar atención a las magnitudes y tendencias.

Durante la década de los noventa, el valor agregado total de la economía exhibe un crecimiento moderado que se detiene con el comienzo de la crisis de la convertibilidad en el año 1998; allí presenta un valor 17 puntos porcentuales más alto que al comienzo del período. En el intervalo se percibe perfectamente la llamada crisis del tequila, mostrando una caída del VA para el año 1995. Mientras tanto, el empleo crece de manera moderada aunque constante hasta 1999, donde había logrado crecer algo menos del 10%. Dado este escenario, la productividad del trabajo expone un tramo de leve crecimiento que se revierte a partir del año 1998 (Gráfico 5). Esto es coincidente con lo examinado por Coremberg (2004), quien señala que durante la década no hubo incrementos en la productividad a pesar de los aumentos en el stock de capital, la que sí aparece como una variable dinámica.

Gráfico 4. Evolución de la productividad laboral, el valor agregado y el empleo total. Años 1993-2009. En números índices, 1993=100.



Fuente: Elaboración propia en base a la Dirección Nacional de

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

Cuentas Nacionales.

La resolución de la crisis de la convertibilidad por medio de la salida devaluatoria del peso, trajo 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 (Negri, 2004). De esta forma, el valor agregado de la economía crece aceleradamente: en una coyuntura de tasa de ganancia elevada, alcanza hacia el año 2007, los registros más altos de la década del noventa, y llega al valor máximo del período en el año 2008 (175%), previo al impacto de la crisis en nuestro país.

En lo que se refiere al empleo, mientras que durante los años de expansión de la convertibilidad (1993-1998) la tasa de variación era del 7%, en la etapa de crecimiento actual (2003-2008) la tasa fue del 11,6%, valor netamente superior. En cuanto a la productividad de la fuerza de trabajo aplicada al proceso productivo se encuentra que ha crecido cerca de un 10% entre puntas del período estudiado. Si se toma la totalidad del período, la trayectoria exhibida muestra una primera parte relativamente estable, donde al final de la década de los noventa la serie se encuentra en los valores iniciales; y una segunda de crecimiento pronunciado –regido por tasas de crecimiento anual del VA de entre el 9 y el 13%⁹-, a partir de la salida de la crisis en el año 2003 (Gráfico 4).

Por otra parte, al analizar el proceso según el tamaño del capital, se observa que se presentan fuertes diferencias que deben ser expuestas para su consideración. Al observar lo que sucede con el empleo –excluyendo los períodos de crisis¹⁰-, deben señalarse procedimientos diferentes. Las GE muestran una serie volátil con comportamientos disímiles según el período de que se trate: durante los años noventa contracción del empleo, y en la década pasada una fuerte expansión. En cambio en las PyMES¹¹, sin importar el período parecería existir una tasa de variación promedio constante y moderada (Cuadro 2).

⁹ El valor agregado se trabaja en pesos constantes de 2002.

¹⁰ Se seleccionan dos períodos de igual cantidad de años y, mayormente, de crecimiento económico, por lo que podrían considerarse comparables. La excepción lógica es el año 1995, epicentro de la llamada “Crisis del Tequila”.

¹¹ La categoría PyMES se utiliza como aproximación ya que para ella se utilizan valores que son el resultado de descontar del total de la economía los correspondientes a las grandes empresas.

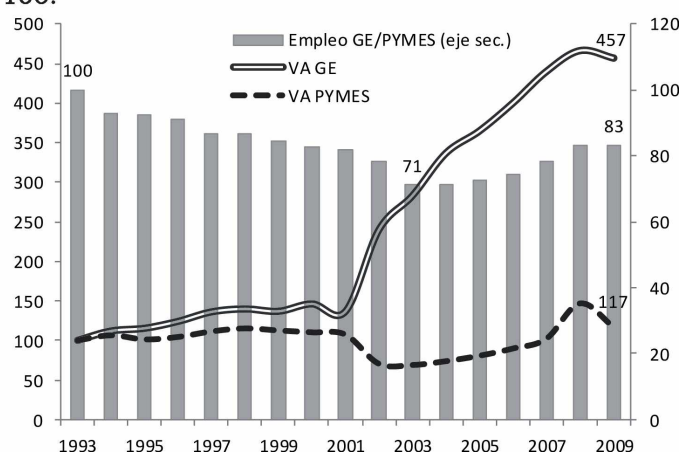
Cuadro 2. Empleo según tamaño del capital.

	Tasa de variación (promedio)	
	1993-1998	2003-2008
Grandes Empresas	-1%	7%
Pequeñas Y Medianas Empresas	2%	3%

Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Al analizar la relación entre la fuerza de trabajo que demandan las GE y las PyMES, se observa una caída del cociente de casi 30 puntos porcentuales durante los noventa y que se extiende hasta 2003 inclusive. Pese a que a partir de aquel momento esa relación se recupera, dado el dinamismo del empleo en las GE durante la década pasada, en el 2009 aún está lejos de la magnitud original (83%) (Gráfico 6). Es decir, si bien la decisión de contratar más fuerza de trabajo se encuentra asociada al devenir del ciclo del capital, las transformaciones acaecidas durante los noventa hicieron que la dinámica productiva de los capitales dominantes prevea una necesidad sustancialmente inferior de trabajadores en el proceso de producción. La participación en el empleo total de las grandes empresas, analizada punta a punta (1993-2009), cae un 16%.

Gráfico 5. Evolución de la relación de empleo y el valor agregado según tamaño del capital. Años 1993-2009. En números índices, 1993=100.



Fuente: Elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

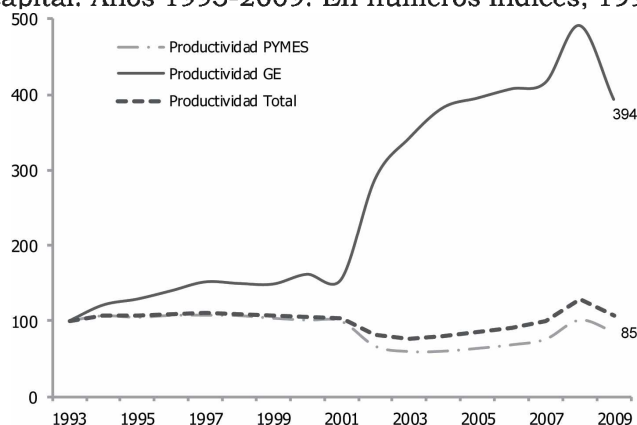
VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

En segundo lugar, el valor agregado en las 500 empresas de mayor tamaño creció de manera más acelerada que en la PyMES durante todo el período –ambos medidos en pesos constantes de 2002-. No obstante, las distancias se incrementan a partir del año 2002, implicando un incremento punta a punta de alrededor del 450% en la fracción dominante del capital y tan sólo un 20% en la fracción dependiente (Gráfico 5).

La evolución de las variables empleo y valor agregado según tamaño del capital, nos permiten adelantar enormes diferencias en la productividad de la fuerza de trabajo. Concretamente, el incremento exponencial de la productividad en las grandes empresas hace que en 2009 se ubique por encima del 400%, incluso a pesar de la caída generada por la contracción del VA durante la crisis. Mientras tanto, la productividad del trabajo en las PyMES –lejos de la performance de la cúpula-, muestra una trayectoria similar a la productividad global durante los noventa, pero se distancia desde el año 2001 en adelante, producto de la dinámica mencionada en las GE. A su vez, durante la post-convertibilidad, los capitales dependientes no llegan a recuperar los valores de 2001, encontrándose en la actualidad 15 puntos porcentuales por debajo de los registros de aquel momento (Gráfico 6).

El ritmo de expansión del valor agregado por trabajador, no puede ser explicado sin referenciar las enormes transferencias de valor desde los trabajadores hacia el capital –y particularmente al capital concentrado-, que implicó la resolución de la crisis capitalista en 2002 (Félez et al., 2009; Santarcángelo & Perrone, 2011).

Gráfico 6. Evolución de la productividad laboral total y por tamaño del capital. Años 1993-2009. En números índices, 1993=100.



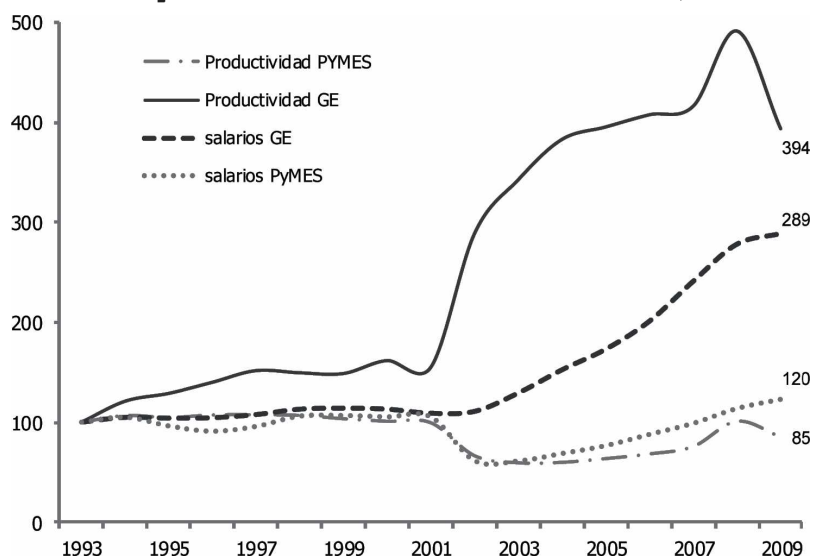
Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE-INDEC y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

5. Productividad diferencial en contexto de incremento salarial

El período actual ha marcado un contexto de salarios reales crecientes, donde la masa salarial en las GE creció alrededor del 100% entre 2003 y 2009, mientras que durante el mismo período, en las PyMES creció alrededor del 75%. Resulta relevante poner en relación la productividad con los salarios para analizar cuáles son las estrategias de valorización de los distintos capitales. La aguda diferencia en relación a los incrementos de productividad en este contexto, expondría dificultades en los capitales de menor tamaño para mantener rentable su producción y seguir produciendo, al menos a partir de la extracción de plusvalía relativa.

A lo largo de todo el período, las grandes empresas han mantenido incrementos de productividad del trabajo por encima de los aumentos en los salarios reales. La etapa actual marca una diferencia aún más significativa, que sólo tiende a revertirse parcialmente a partir de la crisis. Esto muestra la capacidad de la cúpula empresarial para apropiar una proporción creciente del excedente generado y consolida una dinámica regresiva de la distribución del ingreso (Santarcángelo & Perrone, 2011) (Gráfico 7).

Gráfico 7. Evolución de los salarios reales y la productividad laboral por tamaño del capital. Años 1993-2009. En números índices, 1993=100.



Fuente: Elaboración propia en base a la ENGE-INDEC y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

En las pequeñas y medianas empresas, una dinámica salarial por encima de los incrementos de la productividad, impone un interrogante sobre sus condiciones de reproducción. Lo primero que se debe mencionar es que este resultado no necesariamente está indicando problemas en la reproducción de los capitales subordinados. El mismo debe ser matizado incorporando en la discusión cuál es el costo salarial real por sector de actividad económica, ajustado por productividad (CSRap). Como aproximación, Marshall (2010) sostiene para el conjunto de los capitales aplicados a la industria, que si bien el costo salarial real aumentó más que la productividad, esta evolución parte del valor extremadamente bajo del salario en 2002-2003. Por tanto, al tomar el año 1997=100, en 2008 el índice CSRap todavía está por debajo del año de referencia (=82.8), que era ya inferior al de 1993 (=125). Esto implica para el caso específico de la industria, que en 2008 la participación asalariada en el valor agregado industrial continúa siendo inferior al nivel alcanzado en 1997.

Sin embargo, el escenario planteado muestra la necesidad de problematizar las posibles formas de valorización que poseen las PyMEs, dado que a priori poseerían dificultades para lograr valorizarse vía extracción de plusvalor relativo –mediante incrementos de la capacidad productiva del trabajo–, mientras que siempre cuentan con la posibilidad de hacerlo por medio de la extracción de plusvalor absoluto.

6. Reflexiones finales

En las páginas anteriores pudimos observar que a lo largo del período estudiado los capitales avanzados consolidan su posición de dominación. Sin embargo, las condiciones de valorización más favorables aparecen luego de crisis económica de 2001. A posteriori de aquella fecha, las ganancias de esta fracción, mostraron un salto de nivel que puede verse con distintas fuentes de información. Los patrones comunes encontrados en el comportamiento de la ENGE y la base de datos bursátiles de la CNV, permitieron destacar que las ganancias de los capitales dominantes durante la Convertibilidad habían sido estables e inferiores a las que se registran, en promedio, en el período actual.

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

El análisis por tamaño del capital permitió destacar algunas diferencias entre grandes y pequeños, más allá de que ambos operan dentro de una misma dinámica general del capital¹² (Marx, 2004). A partir de la evidencia sobre la productividad del trabajo y la dinámica salarial, se desprenden dos reflexiones. En primer lugar, dados los incrementos en la productividad del trabajo, la fracción dominante del capital tendría una estrategia de valorización centrada en la apropiación de plusvalor relativo.

En segundo lugar, los capitales subordinados padecerían dificultades para valorizarse bajo esta misma estrategia. La presente investigación abre la puerta a futuros debates acerca de la hipótesis de que la discrepancia en la productividad laboral entre los capitales dominantes y el resto de los capitales, pueda ser compensada con la utilización por parte de estos últimos de métodos de extracción de plusvalor absoluto para lograr su valorización de manera competitiva, siendo que son incapaces de llevar a cabo un incremento de la fuerza productiva del trabajo que les permita obtener la tasa ganancia media de la rama (Marini, 2007). Según datos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, en el año 2009, los trabajadores asalariados no registrados recibieron en promedio un 45% menos de ingresos que sus pares registrados. Es decir, la condición de trabajadores informales, empleados mayormente en capitales dependientes, se presentaría como una alternativa a la hora de garantizar su supervivencia

De esta manera, fenómenos como el de la informalidad, aunque aparezcan principalmente como una particularidad vinculada a los capitales de menor tamaño, podrían ser parte de una lógica sistémica que los excede y, a la vez, los condiciona (Barrera & Storti, 2010).

Bibliografía

ARCEO, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina. *Cuader-*

12 Es decir, la supervivencia de los capitales –sea cual fuere la fracción– no depende de las decisiones individuales, sino de la capacidad de apropiarse del plusvalor producido por el conjunto del capital.

VALORIZACIÓN Y GANANCIAS SEGÚN TAMAÑO DEL CAPITAL

nos del CENDES, 22.

- ARCEO, N., GONZÁLEZ, M., MENDIZÁBAL, N., & BASUALDO, E. M. (2010). *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- AZPIAZU, D. (1995). *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- BARRERA, F., & STORTI, L. (2010). La precarización del trabajo en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la Matriz Insumo-Producto. *Anales de la 3a Jornada de Economía Crítica*. Rosario.
- BASUALDO, E. M. (2006). *Estudios de historia económica argentina: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI.
- BASUALDO, E. M. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- CARDOSO, F. H., & FALETTO, E. (1990). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI.
- COREMBERG, A. A. (2004). El Crecimiento de la Productividad de la Economía Argentina Durante la Década de los Noventa. *Cuadernos del IDES*, 3.
- EMMANUEL, A. (1972). *El Intercambio desigual*. Mexico: Siglo XXI.
- FÉLIZ, M. (2005). Dialéctica de la crisis. Argentina 1991-2001. *Herramienta*, 30.
- FÉLIZ, M., LÓPEZ, E., & ALVAREZ HAYES, S. (2009). Los patrones distributivos y su articulación con la acumulación de capital en una economía periférica (Argentina, 1995-2007). Un estudio a partir de la Encuesta a Grandes Empresas. *El trabajo como cuestión central*. Presented at the 9o Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires: ASET.
- KATZ, J., & STUMPO, G. (2001). Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional. *Revista de la CEPAL*, (75), 137-159.
- MARINI, R. M. (2007). Dialéctica de la dependencia. En C. E. Martins (Ed.), *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO/Prometeo.
- MARINI, R. M. (1979). Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital, *Cuadernos Políticos*, 20, Ediciones Era, México, abril-junio, pp. 18-39.
- MARSHALL, A. (2011). Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008)? Qué sugiere el análisis

MÁS ALLÁ DEL INDIVIDUO

inter industrial? *Cuadernos del IDES*, 22.

MARSHALL, A. (2010). Desigualdad salarial en la industria argentina: Discusión de las tendencias en 2003-2008. *Serie Documentos para Discusión del PESEI*, 5.

MARX, K. (2009). *El capital, Tomo III* (Vol. 6). México: Siglo XXI.

NEGRI, A. (2004). *Los libros de la autonomía obrera*. Ediciones AKAL.

OCAMPO, J. A. (2008). “El auge económico latinoamericano”, en *Rev. de Ciencia Política (Santiago)* [online], vol.28, n.1, pp. 7-33.

PERALTA-RAMOS, M. (2007). *La economía política Argentina: poder y clases sociales, 1930-2006*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.

SANTARCÁNGELO, J. E., & PERRONE, G. (2011). La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico. *Problemas del Desarrollo*, 43 (168).

SHAIKH, A. M. (2006). *Valor, Acumulacion y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.

VILLANUEVA, J. (1972). El origen de la industrialización argentina. *Desarrollo económico*, 12 (47), 451-476.