

# Cuadernos del Sur

---

Año 21 - N° 38/39

Mayo de 2005

[www.cuadernosdelsur.org.ar](http://www.cuadernosdelsur.org.ar)

Tierra  
del Fuego

# **Acumulación de capital, desempleo y sobreocupación en Argentina (1989 – 2003)**

**Adrián Piva\***

**E**l propósito de este artículo es exponer brevemente algunas relaciones entre la acumulación de capital, el crecimiento del ejército industrial de reserva y la extensión de la jornada laboral como aspecto particular de la ofensiva del capital contra el trabajo en los '90. Entendemos que este nexo solo se vuelve inteligible a partir de la centralidad del trabajo productivo en un proceso de acumulación de capital desarrollado bajo condiciones de plena vigencia de la ley internacional del valor, a causa de la combinación de apertura comercial y política monetaria restrictiva.

## **La centralidad del trabajo productivo en la acumulación de capital de los '90**

Las tesis más difundidas en el establishment académico de las ciencias sociales postmenemistas sostienen que el crecimiento económico registrado entre 1991 y 1998 fue en mayor

o menor grado expresión de una burbuja de especulación financiera. Sin embargo, los indicadores económicos más relevantes parecen mostrar que la década del '90 se caracterizó por un importante proceso de acumulación de capital basado centralmente en el crecimiento de la producción. La explicación de este ciclo alcista se encuentra en el aumento de la tasa de ganancia de las diferentes fracciones del capital, que se sostuvo a su vez en un aumento de la tasa de explotación mediante la producción de plusvalía absoluta y relativa y el ataque a los salarios. Después de los primeros años - hasta aproximadamente 1994/95 - y a pesar de la renovación de capital fijo, la brecha de productividad internacional de las distintas ramas tendió a estancarse o a incrementarse. En la medida en que esta tendencia se profundizó, la intensificación de la jornada laboral, su extensión horaria y el ataque a los sa-

\* Sociólogo. Docente e investigador de las universidades nacionales de Buenos Aires y Quilmes.

larios se transformaron en mecanismos centrales para el aumento de la tasa de plusvalor y de respuesta a la caída de la rentabilidad.

El análisis de la evolución de algunas de las principales variables macroeconómicas puede servir para apoyar lo expuesto.

Una mirada al PBI nos muestra que - medido a precios de 1986 – (cuadro 1) era en 1998 un 57,5% más elevado que en 1990 y un 42.5% mayor que en 1991, mientras que la tasa promedio de crecimiento anual fue de 8.5% entre 1990 y 1994 y de 5.9% entre 1996 y 1998. Si tomamos el PBI a precios de 1993 (cuadro 2) observamos que en 1998 resultaba un 21,8% superior al año 1993 mientras que la tasa promedio de crecimiento anual para el ciclo expansivo 1996 – 1998 fue del 5.8%. Todavía en 2001, después de una caída acumulada del 8.9 %, el PBI era un 11.6% mayor al del año 1993.

### Cuadro 1: PBI en Miles de pesos a precios de 1986

Año	PBI (Precios de 1986)	Variación interanual
1990	9185.4	
1991	10157.1	10,58 %
1992	11132.8	9.61 %
1993	11769.9	5.72 %
1994	12712.2	8.01 %
1995	12201.4	-4.02 %
1996	12784.6	4.78 %
1997	13884.2	8.60 %
1998	14472,3	4.24 %

FUENTE: elaboración propia en base a datos de FIEL

### Cuadro 2: PBI en millones de dólares a precios de 1993

Año	PBI a precios de mercado	Variación interanual
1993	236.505	
1994	250.308	10.6 %
1995	243.186	-2.8 %
1996	256.626	5.5 %
1997	277.441	8.1 %
1998	288.123	3.85 %
1999	278.369	-3.38 %
2000(*)	276.173	-0.8 %
2001(*)	263.997	-4.40 %
2002(*)	235.236	-10.9 %
2003(*)	256.023	8.8 %

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Por otro lado, si el crecimiento del consumo fue un factor importante de la recuperación, la evolución de la inversión, y en particular en las actividades productivas, es indicativa de la centralidad del trabajo productivo para la acumulación de capital en los '90.

El consumo efectivamente tuvo un fuerte crecimiento entre 1990 y 1994. Medido a precios de 1986 (cuadro 3) era en 1994 un 46% mayor a 1990 y un 27,2 % superior al valor de 1991. Su tasa promedio de crecimiento entre 1991 y 1994 fue del 10 %. Medido a precios de 1993 (cuadro 4) resultaba en 1998 un 20,7 % mayor que el año de referencia, registrando una tasa promedio de crecimiento entre 1996 y 1998 del 6%. Después de tres años de rece-

sión en 2001 era todavía un 10,8 % superior a 1993.

### Cuadro 3: Consumo en miles de pesos a precios de 1986

<i>Año</i>	<i>Consumo</i>	<i>Variación interanual</i>
1990	7325.2	
1991	8408.1	14.8 %
1992	9518.5	13.2 %
1993	10022.1	5.3 %
1994	10695.8	6.7 %
1995	10077.8	-5.8 %
1996	10695.1	6.1 %

Fuente: INDEC

### Cuadro 4: Consumo privado en millones de pesos a precios de 1993

<i>Año</i>	<i>Consumo Privado</i>	<i>Variación interanual</i>
1993	163.676	
1994	173.608	6.1 %
1995	166.008	-4.4 %
1996	175.196	5.5 %
1997	190.922	9.0 %
1998	197.557	3.5 %
1999	193.610	-2.0 %
2000	192.332	-0.7 %
2001	181.290	-5.7 %
2002	155.267	-14.3 %
2003	167.951	8.2 %

Fuente: INDEC

Sin embargo, es la inversión la que registra las tasas de crecimiento más elevadas. La Inversión Bruta Interna Fija de 1994 era, a precios de 1986 (cuadro 5), un 139,8 % mayor que la

de 1990 y un 84,5% superior a la de 1991, con una tasa promedio de crecimiento entre 1991 y 1994 de 24,6 %. Medida a precios de 1993 (cuadro 6) registraba en 1998 un valor 34,9 % más elevado que en el año base mientras que su tasa promedio de crecimiento en el ciclo alcista de 1996 – 1998 era del 11 %. Se observa por el contrario que en 2001 el nivel de la IBIF es 7,4 % menor a 1993. De hecho, en todo el período las caídas de la inversión en los años recesivos son muy importantes, y por supuesto superiores a las del consumo. Esto muestra la importancia del impacto de la inversión en el ciclo económico durante los años '90 tanto en las fases de crecimiento como en las depresivas. Conclusiones del mismo tenor, incluso con tendencias más pronunciadas, se obtienen al observar la evolución de la inversión en equipo durable y solo en maquinarias y equipos (cuadro 7).

### Cuadro 5: Inversión Bruta Interna Fija en miles de pesos a precios de 1986

<i>Año</i>	<i>IBIF</i>	<i>Variación interanual</i>
1990	1208,0	
1991	1569.7	29.9 %
1992	2082.1	32.6 %
1993	2400.2	15.3 %
1994	2896.5	20.7 %
1995	2434.0	-16.0 %
1996	2648.4	8.8 %

Fuente: INDEC

**Cuadro 6: Inversión Bruta Interna Fija en millones de pesos a precios de 1993**

Año	IBIF	Variación interanual
1993	45.069	
1994	51.231	13.7 %
1995	44.528	-13.08 %
1996	48.484	8.9 %
1997	57.047	17.7 %
1998	60.781	6.5 %
1999	53.116	-12.6 %
2000	49.502	-6.8 %
2001	41.750	-15.6 %
2002	26.533	-36.4 %
2003	36.659	38.2 %

Fuente: INDEC

En un trabajo sobre la inversión en la Argentina desde 1970 hasta

1996 realizado por Martínez, Lavarello y Heymann (1997) se destacan algunos cambios importantes en su comportamiento durante la década del '90. Además de constatar una fuerte recuperación de la inversión que constituye una ruptura con las tendencias de la década del '80, señalan un cambio en cuanto a su financiamiento. Mientras a partir de la crisis de la deuda, 1981/82, el ahorro interno tendió a exceder a la inversión (con un valor máximo de 150 % en 1990 y 136 % para el ahorro nacional), en 1994 el ahorro interno representó el 72 % de la inversión y el ahorro nacional a precios constantes el 73%. (Martínez, Lavarello, Heymann 1997: 3). Por otro lado, también se observa un cambio en la composición del gasto, con una re-

**Cuadro 7: Inversión en equipo durable y maquinaria y equipo en millones de pesos a precios de 1993**

Año	Equipo durable	Variación interanual	Maquinaria y equipo*	Variación interanual
1993	17.283		11.861	
1994	20.702	19.8	13.703	15.5
1995	17.017	-17.8	12.005	-12.4
1996	19.261	13.2	13.590	13.2
1997	23.709	23.1	16.091	18.4
1998	25.510	7.6	16.964	5.4
1999	21.672	-15.0	14.223	-16.1
2000	19.729	-9.0	13.936	-2.0
2001	14.788	-25.0	11.055	-20.7
2002	8.250	-44.2	6.259	-43.4
2003	11.985	45.3	8.970	43.3

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de INDEC

\*Equipo durable sin incluir material de transporte

tracción de la participación del gasto en construcción – históricamente el más elevado – y un mayor peso del gasto en equipos, el que representó más del 50 % de la inversión fija en 1996. (Martínez, Lavarello, Heymann 1997: 3). Si el primer cambio destaca el papel del endeudamiento en el financiamiento de la inversión, el segundo muestra la orientación hacia la reconversión tecnológica que tuvo.

Otro dato de importancia es la participación de los distintos sectores de actividad. Si bien la recuperación de la inversión se da en todos los sectores, se observa respecto de décadas anteriores una disminución de la participación de la industria y un aumento de otras ramas como infraestructura, comunicaciones, etc. Volveremos sobre el problema de la terciarización de la inversión después, pero es importante destacar que muchos de estos sectores – transporte, gas, electricidad, telecomunicaciones – realizan actividades productivas, es decir que producen plusvalor, aunque muchos de ellos suelan aparecer indistintamente como servicios y mezclados con la banca y el comercio. Este hecho no es menor a la hora de evaluar la relación entre producción y acumulación en los '90.

Dentro del gasto en equipos Martínez, Lavarello y Heimann señalan también un avance de las importaciones en detrimento de la

compra de equipamiento nacional. Las importaciones de equipos pasaron a representar el 70 % del gasto total en ese rubro. Este hecho, ha dado lugar a una discusión en torno al valor real de la inversión, ya que el Ministerio de Economía contabiliza como importación de bienes de capital a equipos que por sus características pueden ser también bienes de consumo (equipos de aire acondicionado, computadoras, etc.). En este sentido, el mismo trabajo realiza un análisis de las importaciones de bienes de capital en el año 1996, para una muestra de importadores, en el que distingue no solo a las mercancías por sus características, criterio que utiliza el Ministerio de Economía, sino también por su destino final. El resultado fue que un 93 % de los bienes importados eran bienes de capital. Si bien la discrepancia existe, por su magnitud, no pone en duda la fuerte recuperación de la inversión ni la importancia en este proceso de la modernización tecnológica. Al mismo tiempo resaltan algunas diferencias entre el resultado de la muestra y los datos del Ministerio en torno a la participación de los diferentes sectores en la importación de equipos para el año 1996. En primer lugar, la participación de la industria manufacturera resulta algo inferior a la estimada por el Ministerio de Economía, pero la diferencia es poco significativa (35 % frente al 38 % del ministerio) y no afecta la posición de

primer importador del sector. Aparecen también con una menor participación las comunicaciones, aunque conservan el segundo lugar, y especialmente "electricidad, gas y agua", "transporte" y "comercio, banca y seguros". En contraste, se encuentra una mayor participación del agro y la minería. El resultado es finalmente el de un mayor papel de las actividades productivas en detrimento de las improductivas.

Del comportamiento de las exportaciones y las importaciones también surgen elementos que permiten vincular la dinámica económica del período con la acumulación centrada en la producción y en parti-

cular con los ciclos de la inversión.

Si observamos la evolución del saldo comercial podemos ver que éste tiende a ser superavitario en los períodos recesivos y deficitario en las fases expansivas. Pero este comportamiento no se debe a las exportaciones, ya que éstas crecen de modo constante hasta 1997 para estancarse desde 1998. Es la fuerte prociclicidad de las importaciones la que explica este movimiento del saldo comercial. Las importaciones tienden a crecer más rápido que las exportaciones en las fases expansivas y a caer fuertemente en los períodos recesivos (Cuadro 8). El análisis de las importaciones por uso económico (cuadro

**Cuadro 8: Importaciones, exportaciones y saldo comercial 1989 – 2003 (Mer- cancías - total general en miles de dólares)**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
1989	9.579.271	4.203.194	5.376.077
1990	12.352.532	4.076.665	8.275.867
1991	11.977.785	8.275.271	3.702.514
1992	12.234.949	14.871.754	-2.636.805
1993	13.117.758	16.783.513	-3.665.755
1994	15.839.213	21.590.255	-5.751.042
1995	20.963.108	20.121.682	841.426
1996	23.810.717	23.761.809	48.908
1997	26.430.855	30.450.184	-4.019.329
1998	26.433.698	31.377.360	-4.943.662
1999	23.308.635	25.508.157	-2.199.522
2000	26.341.029	25.280.485	1.060.544
2001	26.542.726	20.319.579	6.223.147
2002	25.650.599	8.989.545	16.661.054
2003	29.565.801	13.833.452	15.732.349

Elaboración propia en base a datos del INDEC

9) nos muestra que la importación de bienes de capital, que representaba un 24,5% del total en 1993, pasó a representar un 27,1 % en 1998 y es para todos los años el segundo rubro en importancia después de los bienes intermedios. Pero lo más importante es que son los bienes de capital los que presentan la más clara y pronunciada prociclicidad de todos los bienes importados. De modo que los ciclos del comercio exterior son fuertemente dependientes de los ciclos de la inversión, la que vimos estuvo caracterizada por la orientación a la modernización tecnológica del aparato productivo.

Entre 1991 y 1998, entonces, hubo un importante crecimiento económico cuya dinámica se explica fundamentalmente por la inversión,

de la que fue un componente central la importación de nuevos equipos para la producción. Es posible, por lo tanto, hablar de acumulación de capital en el sentido clásico, y no como efecto de un proceso con centro en las finanzas. La recuperación iniciada en 2003, si observamos los mismos datos para ese año, parece presentar similares características.

La acumulación de capital es concentración de fuerza de trabajo y medios de producción en manos de los capitales individuales por medio de la transformación de una parte del plusvalor en capital adicional. Sin embargo, bajo las condiciones de apertura comercial y desigual incorporación de tecnología de la Argentina de los '90, la intensificación de la competencia agudizó las tendencias

**Cuadro 9: Importaciones por uso económico (En millones de dólares)**

Anual: 1993 – 2003 Mensual: Ene. 1999 – Ago. 2004

Período	Capital	Var. Interanual	Intermedios	Var. Interanual	Combustibles	Var. Interanual	Partes y piezas	Var. Interanual	Consumo	Var. Interanual	Vehículos	Var. Interanual	Resto	Var. Interanual
1993	4.114,9	-	5.062,6	-	386,6	-	2.808,8	-	3.526,7	-	848,9	-	35,6	-
1994	6.010,8	46,1%	6.298,4	24,4%	592,9	53,4%	3.423,9	21,9%	3.900,1	10,6%	1.281,2	50,9%	29,5	-17,1%
1995	4.745,6	-21,0%	7.220,0	14,6%	809,4	36,5%	3.373,2	-1,5%	3.173,7	-18,6%	774,9	-39,5%	24,8	-15,9%
1996	5.638,7	18,8%	8.393,7	16,3%	844,4	4,3%	4.044,1	19,9%	3.579,9	12,8%	1.199,3	54,8%	12,2	-50,8%
1997	7.718,2	36,9%	10.093,9	20,3%	970,3	14,9%	5.540,8	37,0%	4.535,4	26,7%	1.564,0	30,4%	27,7	127,0%
1998	8.499,9	10,1%	10.016,4	-0,8%	853,3	-12,1%	5.521,5	-0,3%	4.859,1	7,1%	1.628,0	4,1%	26,2	-5,4%
1999	6.748,0	-20,6%	8.353,8	-16,6%	730,3	-14,4%	4.197,2	-24,0%	4.501,1	-7,4%	956,5	-41,2%	21,2	-19,1%
2000	5.886,5	-12,8%	8.442,6	1,1%	1.034,8	41,7%	4.448,6	6,0%	4.608,7	2,4%	799,0	-16,5%	22,6	6,6%
2001	4.182,2	-29,0%	7.343,1	-13,0%	840,6	-18,8%	3.406,8	-23,4%	3.997,5	-13,3%	534,9	-33,1%	15,3	-32,3%
2002	1.292,7	-69,1%	4.368,3	-40,5%	482,2	-42,6%	1.525,3	-55,2%	1.137,4	-71,5%	173,7	-67,5%	9,6	-37,3%
2003	2.500,8	93,5%	6.266,5	43,5%	544,0	12,8%	2.226,4	46,0%	1.754,7	54,3%	508,5	192,7%	12,3	28,1%

a la centralización del capital existente. Esta tendencia operó durante las fases expansivas, en particular en el ciclo 91 – 94, pero lo hizo especialmente en las fases recesivas. En el cuadro 11, extraído del trabajo “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los ‘90” (Kulfas, Schorr 2000), puede observarse este fenómeno, para la industria, a través de la evolución del Índice de Concentración Industrial Global (ICIG). Este índice pretende una aproximación a los fenómenos de concentración y centralización del capital a partir de la relación entre las ventas de la cúpula empresaria en Argentina, constituida por las 100 empresas de mayor facturación, y el Valor Bruto de producción<sup>1</sup>. Esta evolución sugiere un fuerte aumento de la concentración entre 1991 y 1998 (129 en 1998 si se toma 1991

base 100) resultado de un aumento de las ventas de la cúpula superior al aumento del valor bruto de producción. Puede observarse también la importancia del aumento de la concentración entre 1992 y 1995, período de mayor impacto de la reestructuración del capital local.

Pero el proceso de concentración y centralización de capital no se dio solo en la industria sino también en las finanzas y el comercio. En 1998 quedaban en el sistema financiero 135 entidades frente a las 221 que había en 1990. De esas 135, las 15 mayores concentraban el 70,7 % de los depósitos y el 66 % de los activos. En el comercio, los supermercados, que representaban en 1997 el 1 % de las bocas de expendio, concentraban el 50,3% de las ventas, mientras que en 1984 los pequeños comercios de Capital y Gran Buenos Aires alcan-

**Cuadro 11: Evolución del valor bruto de producción industrial (VBP), las ventas de la cúpula y el Índice de Concentración Industrial Global (ICIG) 1991 – 1998, en millones de pesos e índice 1991=100**

VBP	1991=100	Ventas de la cúpula		1991=100	ICIG	1991=100
		1991	1998			
1991	72484,2	100,0	26375,2	100,0	36,4	100,0
1992	86095,3	118,8	31364,7	118,9	36,4	100,0
1993	90451,8	124,8	34995,1	132,7	38,7	106,3
1994	94436,5	130,3	41895,7	158,8	44,4	122,0
1995	93578,7	129,1	43035,1	163,2	46,0	126,4
1996	102651,9	141,6	46292,5	175,5	45,1	123,9
1997	112403,0	155,1	51511,1	195,3	45,8	125,8
1998	110137,3	151,9	51923,1	196,9	47,1	129,4

Fuente: Kulfas, Schorr (2000)

zaban el 56,4% de las ventas (Astarita et. al. 1998).

No deben subestimarse los efectos sobre la acumulación de capital de la concentración, la centralización y la informatización de las actividades en la banca y el comercio. La reducción de costos debida a las economías de escala y la disminución del gasto en capital variable por unidad de capital invertida, redundan en un aumento inmediato de las ganancias de estos sectores improductivos que a través de los mecanismos de igualación de la tasa de ganancia tiende a difundirse entre las diferentes fracciones del capital, beneficiando también al capital productivo. Esta solidaridad del capital en la explotación de la fuerza de trabajo tiende a velarse cuando se enfatiza unilateralmente en la importancia de los sectores improductivos como destino de la inversión, dato que sin duda es relevante desde otros puntos de vista.

De conjunto, la reestructuración del capital en los '90 involucró tanto un aumento de la productividad del trabajo debida a la inversión en nuevos equipos, como un aumento de la intensidad laboral posibilitada por normas de trabajo más flexibles, la precarización del empleo y el aumento del trabajo en negro.

En el cuadro 12 se puede observar, para la industria, como la productividad<sup>2</sup> - medida como el cociente entre el índice de volumen físico de producción y el índice de

ocupación - muestra un fuerte incremento desde un valor de 82.4 en 1991 hasta un valor máximo de 139.7 en el año 2000, lo que representa un aumento del 69.5 %. La productividad horaria - medida como el cociente entre el índice de volumen físico de producción y el índice de horas trabajadas - muestra un crecimiento permanente desde 84.8 en 1991 hasta un valor máximo de 142.7 en 2000, es decir un aumento del 68.3%.

Pero a este aumento en la productividad y la intensidad laboral no correspondió un comportamiento similar de los salarios. El salario real promedio creció entre los años 1991 y 1994, para luego iniciar una tendencia descendente que lo llevó, en 2001, a niveles inferiores a los del inicio del plan de convertibilidad. Es de destacar sin embargo, que la relación productividad / salario real es ascendente durante todo el período. Esto quiere decir que el salario real tendió a evolucionar detrás de la productividad, aún cuando experimentó crecimiento y que, por lo tanto, el aumento de la tasa de explotación fue constante. El inicio de un ciclo de descenso del salario real desde 1995 también indica la renovada presión por la rebaja salarial debida a los crecientes problemas de competitividad de la industria local, a pesar de la importante renovación de capital fijo y del aumento de la productividad.

**Cuadro 12: Indicadores de la evolución industrial, 1991-2001**  
 (Índice 1993=100,0)

Producción  (volumen físico)	Ocupación	Horas trabajadas	Salario real promedio	Productividad	Productividad horaria	Productividad/salario real	
1991	85,6	103,9	100,9	94,6	82,4	84,8	87,1
1992	96,8	103,1	103,5	98,6	93,8	93,5	95,2
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	98,6	101,9	107,7	106,1	105,6
1995	97,3	91,3	88,6	96,8	106,6	109,8	110,1
1996	103,5	88,1	88,0	97,3	117,5	117,6	120,7
1997	113,2	88,9	90,5	93,7	127,4	125,1	135,9
1998	115,5	87,3	87,3	92,6	132,3	132,3	142,9
1999	105,9	80,5	79,4	92,9	131,6	133,4	141,6
2000	104,6	74,9	73,3	94,3	139,7	142,7	148,1
2001	92,9	70,0	65,6	92,0	132,7	141,6	144,3
Taa 1991-1994	6,9	-2,2	-0,8	2,5	9,3	7,8	6,6
Taa 1994-1998	2,5	-2,6	-3,0	-2,4	5,3	5,7	7,9
Taa 1998-2001	-7,0	-7,1	-9,1	-0,2	0,1	2,3	0,3
Taa 1991-2001	0,7	-3,9	-4,2	-0,3	4,9	5,3	5,2

Fuente: Basualdo (2003)

Por lo tanto, el ciclo de acumulación de capital de 1991 a 1998, y el proceso de concentración y centralización resultante, se desarrolló sobre la base de un aumento de la explotación de la fuerza de trabajo. Por otro lado, los crecientes problemas de competitividad de la industria local empujaron cada vez más a los capitalistas al aumento de la intensidad y la extensión de la jornada laboral y a la reducción de los salarios. Esta ofensiva del capital, que soportó el relanzamiento de la acumulación

después de la crisis de 1989/91, fue posible gracias a los efectos disciplinantes del proceso hiperinflacionario de 1989/90 y del fuerte crecimiento del desempleo entre 1992 y 1995.

### Crecimiento del desempleo

Uno de los resultados más duraderos, y de mayores efectos económico – políticos, del proceso de acumulación de capital desde principios de los años '90, fue el aumento del desempleo.

**Cuadro 13: Evolución de las tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación. Total de aglomerados urbanos 1989 - 2003**

Años	Actividad	Empleo	Desocupación	Subocup. Horaña	Subocupación Horaña	(1) demandante	(1) no demandante
Mayo 1989	1989	40,2	36,9	8,1	8,6		
Octubre 1989	1989	39,3	36,5	7,1	8,6		
Mayo 1990	1990	39,1	35,7	8,6	9,3		
Octubre 1990	1990	39,0	36,5	6,3	8,9		
Junio 1991	1991	39,5	36,8	6,9	8,6		
Octubre 1991	1991	39,5	37,1	6,0	7,9		
Mayo 1992	1992	39,8	37,1	6,9	8,3		
Octubre 1992	1992	40,2	37,4	7,0	8,1		
Mayo 1993	1993	41,5	37,4	9,9	8,8		
Octubre 1993	1993	41,0	37,1	9,3	9,3	4,1	5,2
Mayo 1994	1994	41,1	36,7	10,7	10,2	4,8	5,4
Octubre 1994	1994	40,8	35,8	12,1	10,4	5,4	5,0
Mayo 1995	1995	42,6	34,8	18,4	11,3	7,0	4,3
Octubre 1995	1995	41,4	34,5	16,6	12,5	7,7	4,8
Mayo 1996	1996	41,0	34,0	17,1	12,6	8,1	4,5
Octubre 1996	1996	41,9	34,6	17,3	13,6	8,5	5,1
Mayo 1997	1997	42,1	34,6	16,1	13,2	8,4	4,8
Octubre 1997	1997	42,3	35,3	13,7	13,1	8,1	5,0
Mayo 1998	1998	42,4	36,9	13,2	13,3	8,2	5,1
Agosto 1998	1998	42,0	36,5	13,2	13,7	8,5	5,2
Octubre 1998	1998	42,1	36,9	12,4	13,6	8,4	5,2
Mayo 1999	1999	42,8	36,6	14,5	13,7	8,9	4,8
Agosto 1999	1999	42,3	36,2	14,5	14,9	9,2	5,7
Octubre 1999	1999	42,7	36,8	13,8	14,3	9,1	5,2
Mayo 2000	2000	42,4	35,9	15,4	14,5	9,5	5,0
Octubre 2000	2000	42,7	36,5	14,7	14,6	9,3	5,3
Mayo 2001	2001	42,8	35,8	16,4	14,9	9,6	5,3
Octubre 2001	2001	42,2	34,5	18,3	16,3	10,7	5,6
Mayo 2002	2002	41,8	32,8	21,5	18,6	12,7	5,9
Octubre (2)	2002	42,9	35,3	17,8	19,9	13,8	6,1
Mayo (3)	2003	42,8	36,2	15,6	18,8	13,4	5,4

Pasando desde niveles de 8,1% y 7,1% en mayo y octubre de 1989 hasta alcanzar un valor máximo, para el período de la convertibilidad, de 18,4% en mayo de 1995, la tasa de desempleo se mantuvo siempre por encima de los dos dígitos desde que superó el 10% en mayo de 1994 (ver cuadro 13). La crisis de la convertibilidad dio lugar a un nuevo salto de la desocupación durante el año 2002, continuando una progresión ascendente iniciada con la recesión desde 1998. Mientras tanto, la recuperación económica desde el año 2003 no parece revertir la tendencia, con números oscurecidos además por la contabilización de los perceptores de planes trabajar como ocupados.

Un análisis más detenido nos permitirá observar mejor la relación entre evolución del desempleo y acumulación de capital.

El primer período que puede re-cortarse desde el punto de vista de la evolución del desempleo es 1989/91. Esta etapa está caracterizada por el paso de la fase más aguda de la crisis, en los años 1989/90, al inicio de la recuperación en 1991. El movimiento de las tasas de empleo y desempleo acompañó este proceso. La tasa de empleo, que entre mayo de 1989 y mayo de 1990 había caído desde el 36,9% al 35,7%, se recuperó al 36,8% en junio de 1991. Un resultado similar arrojaron las ondas de octubre. Como producto de una mayor velocidad de crecimiento de la tasa de

empleo respecto de la tasa de actividad, el desempleo cayó tanto en junio como en octubre de 1991 en comparación con mayo y octubre de 1990.

Sin embargo, a partir de 1992 y hasta 1995/96 la relación entre el crecimiento del producto y la evolución del desempleo sufre una total inversión. Entre 1992 y 1995 el crecimiento de la desocupación tuvo como causas inmediatas el aumento de los despidos y el crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo en un contexto de achicamiento de su demanda. Esto puede observarse en la evolución de las tasas de desempleo, actividad y empleo para los tres años.

El aumento de la oferta de fuerza de trabajo puede explicarse como una estrategia de los hogares para compensar la caída de los ingresos familiares debida al incremento de los despidos y también al crecimiento de la precariedad laboral.

Por otra parte, las causas que motivaron el aumento de los despidos pueden dividirse en dos grandes grupos. En primer lugar, se encuentran aquellas vinculadas de modo genérico con la llamada reforma del Estado. Se cuentan aquí, en primer término, los despidos de la administración pública nacional y en menor medida de las administraciones provinciales<sup>3</sup>. Pero también los despidos de las empresas privatizadas, como resultado de los procesos de re-estructuración realizados por los nuevos concesionarios. Estos últi-

mos, si bien están asociados a la reforma del sector público, también son parte del proceso más general de reconversión del capital privado.

En segundo lugar, se encuentra la dinámica expulsiva de mano de obra del sector privado. Entre 1991/2 y 1994 el aumento de la inversión estuvo sobre determinado por el efecto de la apertura de la economía en combinación con una política monetaria restrictiva. Cómo planteábamos arriba, la apertura, al someter a la economía argentina al funcionamiento pleno de la ley del valor a escala mundial, significó una presión sobre las empresas para incrementar la productividad y la intensidad del trabajo de modo de enfrentar la competencia internacional. Este hecho tuvo dos efectos, ambos con consecuencias para el nivel de empleo. Por un lado, provocó la quiebra de una parte del sector industrial que no estaba en condiciones de competir internacionalmente, lo que produjo, por consiguiente, una pérdida de empleos. Pero por otro lado, aquellas empresas que sí se encontraban en condiciones de hacerlo, se vieron empujadas a la transformación del proceso de trabajo y a la incorporación de nuevas tecnologías. Los capitales individuales, presionados por la competencia, buscaron conservar o incrementar sus ganancias aumentando la productividad e intensificando el trabajo a través del reemplazo de trabajo vivo por tra-

jo muerto. Ese es el contenido de las llamadas “inversiones de racionalización”.

En 1995 a esta dinámica se sumó el impacto del ingreso en una fase recesiva. De conjunto, el efecto combinado de la llamada reconversión productiva entre 1992 y 1994 y de la recesión de 1995, supuso una dinámica expulsiva de la fuerza de trabajo en el sector privado.

Entre 1996 y 1998 se produjo un nuevo ciclo expansivo de la economía argentina. En este período, en contraste con el de 1991 – 1994, el crecimiento de la inversión, y el siguiente aumento del producto, tuvieron como efecto la reducción del desempleo, a pesar de lo cual se mantuvo en niveles elevados. La caída de la tasa de desocupación durante 1997 y 1998 se explica por el aumento de la demanda de fuerza de trabajo, suficiente para disminuir la proporción de desocupados aún en un contexto de incremento de la oferta. Esto se pone de manifiesto al observar las tasas de actividad, empleo y desempleo para esos dos años (Cuadro 13). Como resultado de esta tendencia el desempleo descendió desde un 17,1% y un 17,3% en mayo y octubre de 1996 respectivamente hasta 13,2% y 12,4% en mayo y octubre de 1998.

La depresión iniciada en 1998 provocó un nuevo ciclo ascendente del desempleo que solo se interrumpió con la recuperación de la inversión y el producto desde 2003.

De modo que, entre 1992 y 1995, bajo el impulso de una competencia internacional acrecentada, la reestructuración capitalista – incluyendo bajo este concepto la reforma del Estado –, supuso un proceso de inversión orientado a la modernización tecnológica, que en combinación con la reorganización del aparato estatal, produjo un crecimiento inédito del ejército industrial de reserva. Este ejército de desocupados funcionó a partir de ese momento al modo clásico, descendiendo en los períodos de prosperidad y ascendiendo en las fases depresivas, en la medida en que no se recuperara la tasa de ganancia.

La vulnerabilidad externa de una dinámica de acumulación sostenida en la exportación de productos de bajo valor agregado y fuertemente dependiente del endeudamiento externo, favoreció la persistencia de niveles elevados de desempleo. Pero este ejército industrial de reserva fue fundamental para la continuidad de una ofensiva contra el trabajo que permitiera la reproducción ampliada del capital.

Uno de los componentes de esta ofensiva contra el trabajo fue la extensión, de hecho, de la jornada laboral.

### **El aumento de la sobreocupación**

La otra cara del crecimiento del desempleo fue la extensión de la jornada laboral. La evolución de la sobreocupación entre la población asala-

riada (cuadro 14), muestra en primer lugar, que la proporción de asalariados sobreocupados – definidos aquí como aquellos que trabajan 46 o más horas – creció de manera constante entre 1991 y 1998.

En 1989 experimentó un importante descenso que es seguramente atribuible a la caída general de la producción. Pero este efecto de la disminución del producto sobre la extensión de la jornada laboral no es regular. En 1990 una caída del producto, de menor magnitud a la de 1989, se vió acompañada por un crecimiento de la sobreocupación. En el caso de la depresión iniciada en 1998, a una inicial reducción de la sobreocupación en 1999, le siguió un aumento hasta el año 2001, en el que recuperó el nivel previo a la fase descendente de la economía.

La relación que sí aparece más claramente es la que mantiene con la formación y permanencia de una masa de desocupados superior al 10% de la PEA. En 1991, la sobreocupación alcanzó niveles similares a los de años anteriores a la crisis de 1989, pero a partir de 1992 continuó un ciclo ascendente que la llevó a alcanzar al 40% de los asalariados en 1997 y 1998. Inicialmente creció junto con el nivel de desempleo, pero a partir de 1996 se independizó del ciclo de expansión y contracción del ejército industrial de reserva.

Sobre la base de la persistencia de importantes niveles de desocupa-

ción, los capitales individuales apelaron, para responder a la expansión de la demanda, a la extensión de la jornada laboral de los obreros bajo su mando. La extensión de la jornada laboral se pone de manifiesto en la disminución simultánea de los “ocupados normales”, es decir, aquellos que trabajan entre 30 y 45 hs. semanales. Entre 1991 y 1998 la proporción de asalariados sobreocupados creció desde un 34,6 % hasta un 40,5 %, mientras que los ocupados normales cayeron desde el 49.9 % hasta el 40.7 %<sup>4</sup>. La caída conjunta de asalariados sobreocupados y ocupados normales en 2002 y 2003, junto con un espectacular crecimiento de los subocupados, puede deberse al computo de los perceptores de planes trabajar como ocupados. De hecho, en mayo de 2003, los sobreempleados representaban un 29,6 % del total de la PEA frente a un 28 % del mismo mes de 2002.

Pero otro aspecto que surge del análisis del sobreempleo, es que el aumento del tiempo de trabajo se encuentra asociado con el crecimiento del trabajo en negro. Si utilizamos el tamaño del establecimiento como variable proxy de su informalidad<sup>5</sup>, podemos ver que los establecimientos que concentran una mayor proporción de sus trabajadores sobreocupados son aquellos cuyo tamaño es de “2 a 15 personas”, esto es, los establecimientos informales. El 50% de los asalariados en

**Cuadro 14: Población asalariada según horas trabajadas en la semana (Porcentaje)**

Año	no trabajó	1 a 29 hs.	30 a 45 hs.	46 o más hs.	Total
1987	3.1	14.1	48.4	34.1	100
1988	3.1	14	48.2	34.3	100
1989	4.4	14.8	49.2	31.7	100
1990	2.8	11.1	51.6	33.7	100
1991	2.7	11.6	49.9	34.6	100
1992	2.8	12	47.1	36.2	100
1993	3.3	12.5	45.3	37.9	100
1994	2.7	14.1	43.5	38.9	100
1995	2.9	14.8	42.1	39.2	100
1996	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
1997	2.2	16.2	40.5	40.3	100
1998	2.5	15.9	40.7	40.5	100
1999	2.8	16.7	41.1	38.3	100
2000	2.6	17.1	40.6	38.9	100
2001	2.5	17	39.6	40.1	100
2002	3.2	22.3	38.5	35.5	100
2003	2.6	26.3	36.9	33.5	100

Fuente: INDEC

esos establecimientos trabajaron más de 45 horas a la semana en 1998. Dada su estrecha asociación con la informalidad, podemos suponer que en ellos predomina el trabajo en negro (cuadro 15).

La extensión “de facto” de la jornada laboral también puede observarse en la relación entre la evolución del porcentaje de trabajadores que realizaron horas extras y el crecimiento del sobreempleo. En el cuadro 16 podemos observar que el

**Cuadro 15: Porcentaje de asalariados sobreocupados según tamaño del establecimiento (1995 – 1999)**

Año	1 Persona	2 a 15 per.	16 a 50 per.	51 a 100 per.	101 a 500 per.	501 o más per.
1995	39.1	49.3	39.9	36	39.6	37.1
1996	35.2	49.4	39.7	38.8	44.3	39
1997	35.5	49.3	39.6	39.1	45.6	39
1998	35.8	50.1	38.9	40.1	41.4	37.3
1999	34.1	48.5	38.5	39.1	41.8	37.5

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

crecimiento de la proporción de trabajadores que dijo haber realizado horas extras fue de 1,9 % entre 1995 y 1998, mientras que el crecimiento de la sobreocupación para los mismos años fue del 3,3 %.

En síntesis, a partir de 1991, pero sobre todo desde 1992, se dio una fuerte expansión del sobreempleo. Su crecimiento expresa la extensión

**Cuadro 16: Porcentaje de trabajadores que realizaron y que no realizaron horas extras (1995 – 2003)**

Año	<i>Horas extras</i>	
	Si	No
1995	95.7%	4.3%
1996	96.5%	3.5%
1997	96.6%	3.4%
1998	97.5%	2.5%
1999	97.2%	2.8%
2000	97.5%	2.5%
2001	98.3%	1.7%
2002	98.5%	1.5%
2003	98.5%	1.5%

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

de la jornada laboral llevada adelante, de hecho, por los capitales individuales, que aguijoneados por la intensificación de la competencia buscaron conservar o incrementar sus ganancias a través del aumento de la plusvalía absoluta. La mayor tasa de explotación resultante fue posible gracias al crecimiento del desempleo entre 1992 y 1995 y a su mantenimiento posterior en niveles superiores al 10 %. Esta relación solidaria entre la sobreexplotación de los ocupados y la existencia de una masa acrecentada de desempleados está en el corazón de la dinámica de la acumulación iniciada en 1991 y no parece haberse modificado después del fin de la convertibilidad.

### Conclusiones

Entre los años 1991 y 1998 se desarrolló en Argentina un proceso de acumulación de capital basado centralmente en el crecimiento de la producción. La explicación de esta onda expansiva se encuentra en el aumento de la tasa de ganancia de las di-

ferentes fracciones del capital, que se sostuvo a su vez en un aumento de la tasa de explotación mediante la producción de plusvalía absoluta y relativa y el ataque a los salarios. Después de los primeros años - hasta aproximadamente 1994/95 - y a pesar de la renovación de capital fijo, la brecha de productividad internacional de las distintas ramas tendió a estancarse o a incrementarse. En la medida en que esta tendencia se profundizó, la intensificación de la jornada laboral, su extensión horaria y el ataque a los salarios se transformaron en mecanismos centrales para el aumento de la tasa de plusvalor y dar respuesta a la caída de la rentabilidad.

Esta ofensiva del capital, que soportó el relanzamiento de la acumulación después de la crisis de 1989/91, fue posible gracias a los efectos disciplinantes del proceso hiperinflacionario de 1989/90 y del fuerte crecimiento del desempleo entre 1992 y 1995.

Entre 1992 y 1995, bajo la presión de una competencia internacional acrecentada, se desarrolló un proceso de reestructuración del capital. La inversión orientada a la modernización tecnológica, en combinación con la reorganización del aparato estatal, produjo un crecimiento inédito del ejército industrial de reserva.

La vulnerabilidad externa de una dinámica de acumulación sostenida en la exportación de productos de bajo valor agregado y fuertemente

dependiente del endeudamiento externo, favoreció la persistencia de niveles elevados de desempleo. Pero este ejército industrial de reserva fue fundamental para la continuidad de una ofensiva contra el trabajo que permitiera la reproducción ampliada del capital.

Uno de los componentes de esta ofensiva contra el trabajo fue la extensión, de hecho, de la jornada laboral. Su resultado, el aumento de la tasa de explotación, se realizó sobre la base de la relación solidaria entre la sobreexplotación de los ocupados y la existencia de una masa acrecentada de desempleados, relación que sostuvo el proceso de acumulación.

## Bibliografía

- Astarita et al (1998) "Etapa de acumulación y régimen político en Argentina en la década del '90." en *Debate Marxista Nro. 10. Buenos Aires, 1998.*
- Basualdo Eduardo (2000) Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del '90. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Basualdo, Eduardo (2003) "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera" en *Realidad Económica N° 200, noviembre – diciembre de 2003, Buenos Aires.*

Kulfas, Matías; Schorr, Martín (2000) "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa" en *Realidad Económica N° 176, Noviembre – Diciembre de 2000, pp. 68 – 98, Buenos Aires.*

Martínez, R., Lavarello, P., Heymann, D. (1997) "Inversión en la Argentina: Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados" MECON – CEP: Argentina.

Piva, Adrián (2001) "La década 'perdida': Tendencias de la conflictividad obrera frente a la ofensiva del capital (1989/2001)" en *Cuadernos del Sur, N° 32, Noviembre de 2001. Buenos Aires.*

Schvarzer, Jorge (2000) "Implantación de un modelo económico. La experiencia Argentina entre 1975 y el 2000" Buenos Aires: AZ editora

los regulacionistas en sus inicios, concebimos un aumento en la productividad como un incremento en la cantidad de valores de uso que un número dado de obreros produce en una hora sin mayor desgaste de la fuerza de trabajo. Esto ocurre, típicamente, cuando se incorpora una nueva tecnología. Si el aumento de la producción de valores de uso requiere un mayor desgaste de la fuerza de trabajo estamos ante un aumento de la intensidad laboral. Aquí la medida que más se acerca es la de productividad horaria, pero hay que considerar que es una medida que no discrimina entre aumento debido a un trabajo más intenso o a un incremento de productividad. Expresa ambas causas de manera conjunta.

<sup>3</sup> Una parte considerable de los puestos de trabajo destruidos en el sector público podría ser considerado como sobre población relativa latente. Si bien esta categoría fue pensada originalmente por Marx para las explotaciones de baja productividad en el agro, y se ha aplicado con variantes al sector informal en América Latina, es posible pensarla para entender el papel del Estado central y de los Estados provinciales como generadores de empleo/encubridores de desempleo desde los '40 en adelante.

<sup>4</sup> La caída de la proporción de "ocupados normales" es también un efecto del crecimiento de los subocupados, otro fenómeno asociado al aumento del desempleo y la informalidad. Aquí por otra parte imputamos todo el crecimiento de la sobreocupación a la extensión de la jornada de trabajo por considerarla el fenómeno más relevante. Pero entre los asalariados sobreocupados están también aquellos que poseen más de un empleo. Un fenómeno que también creció, junto con la caída de los ingresos.

<sup>5</sup> En este caso nos concentraremos en los establecimientos de 2 a 15 personas, es decir, dejamos de lado a los establecimientos de una persona, por interesarnos la población asalariada.

## Notas

<sup>1</sup> Para más detalles sobre este índice y sobre el cálculo del VBP ver Kulfas, Schorr (2000)

<sup>2</sup> La productividad así medida, al modo en que se hace habitualmente en las estadísticas oficiales, difiere del sentido que le hemos estado dando a lo largo del trabajo. Aquí, como hacen generalmente los marxistas y hacían