

No es tu culpa

Hay una escena que también se repite, pero esta vez no en la línea de caja sino en una sobremesa cualquiera o en una conversación que empieza sin intención de conflicto y termina dejando un dejo incómodo. Un padre —o una madre— dice algo que durante décadas funcionó como una verdad indiscutida: “vos estudiá, terminá una carrera, conseguí un buen trabajo y vas a poder comprarte tu casa”. A veces viene acompañado de otra frase, dicha con la misma convicción: “no alquiles, alquilar es tirar la plata”. Del otro lado, quien escucha no necesariamente discute. Asiente, baja la mirada, hace un cálculo rápido —otro más— y siente, otra vez, que algo no cierra. Porque estudió o está estudiando, porque trabaja o busca trabajo, porque hace todo lo que se supone que hay que hacer... y sin embargo la cuenta no da. El alquiler ya es difícil, la idea de comprar una vivienda directamente queda fuera de escena. Entonces aparece, silenciosa, una sospecha que se parece demasiado a la culpa: algo debo estar haciendo mal.

Pero esa escena, que parece íntima, casi doméstica, es en realidad el punto de contacto entre dos épocas distintas. Quien habla desde la experiencia de haber podido proyectar una vida —acceder a una vivienda, sostener un hogar, imaginar un futuro— no está mintiendo. Está describiendo un mundo que efectivamente existió. El problema es que ese mundo ya no es el mismo. Mientras esa promesa se sigue transmitiendo como si nada hubiera cambiado, las condiciones materiales que la hacían posible se transformaron de manera radical. La vivienda dejó de ser, en gran parte, un bien de uso para convertirse en un activo financiero; los salarios dejaron de acompañar el crecimiento de la economía; el trabajo dejó de ser una garantía de estabilidad. Lo que antes funcionaba como un camino relativamente claro hoy es un laberinto sin mapa. Y en ese desfasaje entre la promesa heredada y la realidad concreta se instala una violencia más sutil pero persistente: la de sentir como fracaso personal lo que en verdad es el resultado de un cambio estructural. No es tu culpa.

En las últimas décadas, el capitalismo global ha atravesado una mutación profunda que ya no puede ser interpretada como una simple sucesión de crisis cíclicas. Se trata de una transformación estructural en los modos de producción, distribución y apropiación de la riqueza. El desacoplamiento entre productividad y salario real, la financiarización extrema de la economía, la mercantilización de derechos sociales básicos y, más recientemente, la expansión acelerada de los algoritmos y la inteligencia artificial como

tecnología concentradora de renta, configuran un nuevo régimen de acumulación que tensiona los fundamentos de la democracia, la cohesión social y la legitimidad política.

El capitalismo contemporáneo ha quebrado el pacto social implícito que sostuvo la expansión de las clases medias durante gran parte del siglo XX. Esa ruptura se expresa hoy en indicadores concretos: salarios que crecen muy por debajo de la productividad, concentración extrema de la riqueza, endeudamiento estructural de los hogares y una precarización del trabajo que ya no es marginal, sino sistémica.

El gran desacople

A veces pensamos que la realidad que estamos viviendo siempre fue así, pero el capitalismo no siempre tuvo la forma que tiene hoy. A partir de la Revolución Industrial, el capital buscó lo que Marx llamaba la plusvalía, que era la capitalización de la fuerza de trabajo. El elemento central era quién poseía los medios de producción, y el conflicto estaba mediado, generalmente, por el salario y las condiciones materiales de trabajo.

Las versiones revolucionarias planteaban que había que apropiarse de esos medios de producción para que, justamente, la clase trabajadora no viviera en un *loop* eterno de pelea y conflicto solamente por el salario; se buscaba que asumiera un rol de clase en la dirección de la organización social y de la economía para el desarrollo de la humanidad.

Este proceso, en los Estados de bienestar y en los Estados socialistas —tanto dentro del mundo capitalista como del polo socialista—, situaba la sinergia del conflicto en la producción material. En el polo capitalista, los Estados de bienestar garantizaban que la contradicción se diera en el marco de la productividad y el salario. En general, los salarios iban acompañando los niveles de productividad que se incrementaban gracias al desarrollo tecnológico.

Sin embargo, en la década del 70 ocurrió un cambio potenciado por una reorientación en la acumulación del capital.

Un hecho histórico clave fue la crisis del petróleo, que derivó en la multiplicación del capital vinculado a la energía a través de los estados pertenecientes a la OPEP. Al elevar el costo del petróleo, obligaron a un encarecimiento de la producción y generaron un flujo de grandes cantidades de dólares hacia esos países, quienes terminaron volcándolos en inversiones que, a su vez, potenciaron a multinacionales y a Estados que se endeudaron a partir de esos petrodólares.

Este movimiento tectónico de la economía generó también que el dólar pasara a ser el nuevo patrón de intercambio desplazando al oro y convirtiéndose en la moneda del comercio mundial, sosteniendo su hegemonía desde entonces, durante la expansión y consolidación del proceso de globalización, y hasta hace pocos años en que oriente y los BRICS comenzaron a plantear intercambios comerciales con monedas alternativas, y China constituyó swap comerciales en su moneda con muchos Estados.

Pero el cambio estructural más importante comenzó a ocurrir en el plano cotidiano de las personas.

A comienzos de la década de 1970 en la mayor parte de las economías industriales existía una relación relativamente estable entre productividad y salarios. Entre 1947 y 1973, en Estados Unidos, la productividad y el salario horario crecieron casi en paralelo. Sin embargo, entre 1979 y 2020, mientras la productividad laboral aumentó un 61,7%, el salario real por hora de los trabajadores creció apenas un 17,5%. El excedente generado por ese diferencial no desapareció: se concentró en ganancias corporativas, dividendos financieros y remuneraciones ejecutivas.

Este fenómeno se explica por cambios institucionales precisos: debilitamiento de la negociación colectiva, desregulación de los mercados laborales, caída de la sindicalización en los países centrales (en EE. UU., del 20% en 1983 a menos del 10% en la actualidad) y consolidación de la doctrina de maximización del valor para el accionista. Desde la economía política, esto representa una transferencia sostenida de ingresos desde el trabajo hacia el capital que construyó una nueva arquitectura de reproducción, desacoplada del trabajo.

Vivir cuesta cada vez más vida

A este desacoplamiento se suma un fenómeno menos visible pero decisivo: la inflación asimétrica. Los índices generales de precios tienden a ocultar que los bienes y servicios esenciales aumentan sistemáticamente por encima de la inflación promedio. Vivienda, salud y educación absorben una porción cada vez mayor del ingreso de los hogares.

En las décadas de 1950 y 1960, el precio de una vivienda representaba entre 2,5 y 3 veces el ingreso anual promedio de una familia. En la actualidad, en las grandes ciudades de Occidente, esa relación oscila entre 8 y 12 veces. En paralelo, en Estados Unidos el costo de la matrícula universitaria aumentó más de un 1.200% desde 1980, mientras que los salarios reales permanecieron prácticamente estancados. En salud, el gasto per cápita

creció a tasas que superan de forma sistemática la inflación general, generando un fenómeno creciente de trabajadores con empleo formal que viven al borde de la insolvencia ante una emergencia médica.

La riqueza que se re-produce sin producir

La fórmula propuesta por Thomas Piketty —el retorno del capital es mayor que el crecimiento de la economía— permite comprender la dinámica actual de concentración. Cuando el capital financiero e inmobiliario obtiene retornos anuales del 6% al 8% y la economía crece al 2% o 3%, quienes dependen exclusivamente del salario quedan estructuralmente rezagados.

En las últimas décadas, la mayor parte de las ganancias tecnológicas fue capturada por el 0,1% más rico. No se trata solo de multimillonarios visibles, sino de fondos de inversión, conglomerados financieros y plataformas tecnológicas que concentran activos, datos y poder de mercado. Incluso sectores profesionales de ingresos altos experimentan una pérdida relativa de poder adquisitivo, especialmente frente al costo de la vivienda.

Vivir en deuda

Ante salarios que no acompañan el costo de vida, los hogares recurren crecientemente al endeudamiento como sustituto del ingreso. En las economías desarrolladas, la deuda de los hogares alcanzó niveles históricos, superando en muchos casos el 100% del ingreso disponible anual. El crédito deja de cumplir una función de inversión para transformarse en un mecanismo de subsistencia.

Este proceso tiene efectos sociales mensurables: caída de la tasa de natalidad, retraso en la emancipación juvenil, aumento de los trastornos de ansiedad y depresión, y una creciente polarización política. El malestar social no es ideológico: es aritmético.

La inteligencia artificial y la nueva ola de concentración

Entre 2020 y 2026, la inteligencia artificial se consolidó como el principal vector de concentración de riqueza a escala global. A diferencia de revoluciones tecnológicas previas, la IA no solo automatiza tareas físicas, sino que captura rentas del conocimiento, los datos y el poder de cómputo.

El costo de entrenar modelos de frontera se multiplicó exponencialmente. Hacia 2025–2026, la inversión anual en centros de datos y semiconductores superó los 500.000

millones de dólares. Solo un puñado de empresas —principalmente Microsoft, Google, Amazon, Nvidia y Meta— puede sostener ese nivel de gasto de capital. Esto genera barreras de entrada casi infranqueables y consolida monopolios de datos a escala global.

Cada vez que una empresa utiliza servicios de IA en la nube, una parte de su productividad se transfiere automáticamente a los propietarios de la infraestructura. Se trata de un modelo de extracción de renta tecnológica que profundiza la desigualdad.

El patrón sin rostro

Según estimaciones del FMI (2024–2025), el 40% del empleo mundial está expuesto a la automatización mediante IA. En las economías avanzadas, esa cifra asciende al 60%. A diferencia de etapas anteriores, el impacto se concentra en profesiones calificadas: diseño, traducción, programación junior, redacción, análisis de datos.

El trabajo de plataformas constituye una de las principales fuentes de pluriempleo para personas que no pueden sostener su subsistencia con un solo empleo, o directamente de empleo precarizado constante para quienes pierden su empleo formal o informal en relación de dependencia. Es bajar la app, loguearse y empezar a trabajar para un patrón sin rostro, para el algoritmo.

Y es el algoritmo el que caprichosamente y sin previo aviso modifica todo el tiempo las condiciones laborales, impone la comisión (el salario) sin ninguna negociación, castiga la falta de rendimiento con penalidades de suspensión y no se hace cargo de ningún aspecto de la estructura material que sostiene a la app.

Según cruces de datos de la EPH (INDEC) sobre el sector transporte/servicios y reportes de asociaciones de trabajadores de plataformas (como SITRAREPA), un trabajador de dedicación exclusiva (única fuente de ingreso) trabaja entre 55 y 65 horas semanales al servicio de una app. Esto equivale a jornadas de 10 a 12 horas diarias, generalmente de lunes a lunes o con un solo franco quincenal.

El trabajador de pluriempleo, que usa estas app como complemento de su salario como empleado en otro empleo, trabaja entre 20 y 30 horas semanales adicionales a su empleo principal, conectándose de 4 a 5 horas al finalizar su jornada laboral principal, y luego redoblar el esfuerzo los fines de semana.

Si un trabajador quisiera generar un neto de \$1.361.000 para cubrir la Canasta Básica Total (hogar de 4 integrantes), y el algoritmo le paga un promedio de \$4.000 por hora activa, necesitaría 340 horas activas mensuales. Si sumamos el 50% de tiempo muerto (espera y traslados no pagos), el tiempo de conexión total sube a 510 horas mensuales.

Esto da un promedio de 17 horas de conexión diarias, si trabaja 30 días al mes, para poder cubrir la CBT.

Mientras una élite reducida de trabajadores altamente especializados ve incrementos salariales significativos, la mayoría enfrenta presión a la baja sobre sus ingresos. El conocimiento se plataformiza, los trabajadores compiten en mercados globales y los beneficios del aumento de productividad quedan en manos de las empresas que controlan los algoritmos que luego se potencian con el trabajo precarizado de millones de personas.

La economía del encierro

En los últimos años se fue consolidando una sensación persistente, difícil de nombrar pero imposible de ignorar: la de estar atrapados dentro de una estructura económica que no deja margen de movimiento. No se trata solo de que el salario rinda menos o de que los precios suban más rápido que los ingresos. Se trata de algo más profundo: la experiencia cotidiana de que trabajar ya no garantiza estabilidad, que el esfuerzo adicional no abre horizonte y que cada intento por mejorar termina absorbido por alquileres, deudas, tasas de interés o impuestos indirectos. La macroeconomía, que debería organizar condiciones para la vida, se convirtió en una caja que estrecha opciones. Dentro de ella, la única estrategia disponible parece ser sobreexplotarse: más horas, más empleos, más desgaste, sin que eso asegure salir del mismo lugar.

Este encierro no afecta únicamente a quienes están en la informalidad o al borde de la exclusión. También alcanza a trabajadores formales, pequeños emprendedores, profesionales y comerciantes que descubren que el crecimiento personal depende menos del trabajo productivo que de la posición previa de partida o del acceso a capital heredado. La economía dejó de premiar el trabajo como motor de movilidad y comenzó a privilegiar la renta, la especulación o la pertenencia a circuitos concentrados de capital social. Así, el salario perdió centralidad como organizador de la vida y el trabajo dejó de

ser una vía confiable de progreso. Lo que emerge es una microeconomía del agotamiento: una sociedad que trabaja más, gana relativamente menos y vive con menor previsibilidad, atrapada en un esquema que reduce el horizonte a la pura subsistencia.

Cómo el salario dejó de ser central

Durante años discutimos nombres propios, coyunturas, adversarios, disputas electorales, tapas de diarios, operaciones mediáticas, traiciones, internas y épicas que iban y venían, mientras debajo de esa superficie ruidosa se producía un desplazamiento mucho más profundo y mucho más peligroso: el salario iba perdiendo su lugar en el corazón del sistema económico argentino. No cayó de un día para el otro, no fue un derrumbe espectacular que pudiera atribuirse a una sola gestión, a un solo decreto o a un solo ministro, fue un desgaste progresivo, una erosión que combinó inflación persistente, productividad creciente, estancamiento del PBI, concentración y extranjerización de la economía y una financiarización cada vez más agresiva que fue drenando valor desde el trabajo hacia otras formas de acumulación.

Durante buena parte de las últimas décadas, la productividad aumentó en varios sectores, se tecnificó el campo, se automatizaron procesos industriales, se incorporaron tecnologías digitales, se optimizaron cadenas logísticas, pero ese aumento de productividad no se tradujo en una mejora sostenida del salario real, la diferencia que se obtuvo no fue invertida en mayor productividad o mayor calidad de vida para las personas. Al contrario, los precios crecían, los costos financieros crecían, la presión impositiva se volvía más regresiva en algunos tramos, y el salario quedaba atrapado en una carrera en la que siempre llegaba tarde. No generábamos más riqueza agregada de manera consistente, el PBI se estancaba en términos per cápita desde comienzos de la década pasada, y la riqueza existente se concentraba con mayor intensidad y se drenaba a la especulación o a la fuga de capitales.

Ese proceso no fue lineal ni uniforme, hubo momentos de recuperación parcial, hubo políticas que intentaron recomponer ingresos, hubo negociaciones paritarias más o menos exitosas, pero el movimiento de fondo fue otro: el salario dejó de ser el eje ordenador de la economía y pasó a ser la variable de ajuste permanente. Cada vez que había que estabilizar, se ajustaba por salario; cada vez que había que corregir una distorsión externa, se ajustaba por salario; cada vez que había que recuperar competitividad, se ajustaba por salario. Así, lentamente, se naturalizó la idea de que el

trabajo debía adaptarse, ceder, esperar, sacrificarse en nombre de una promesa futura que rara vez se materializaba en una mejora estructural.

Lo más grave es que durante mucho tiempo no quisimos poner ese proceso en el centro del debate estratégico. Discutíamos contra actores externos, contra enemigos reales o imaginarios, mientras el salario se erosionaba desde adentro. No se trató solo de la acción de una derecha que históricamente vino a disciplinar al trabajo, también hubo errores de lectura, errores de timing, incomprensiones del cambio global, una subestimación de la financiarización y de la magnitud del desplazamiento que estaba ocurriendo. El mundo giraba hacia un capitalismo cada vez más concentrado, más financiero, más extractivo en la periferia, que se trasladó luego de la crisis del 2008 hacia las tecnológicas, y nosotros seguimos discutiendo con categorías que ya no alcanzaban para describir la nueva configuración del poder económico.

Cuando el capital deja de necesitar al trabajo

El punto de quiebre no fue simplemente que el salario perdió poder adquisitivo, sino que el capital comenzó a desacoplarse del trabajo como motor central de acumulación. En la Argentina contemporánea, el capital invierte donde tiene renta extraordinaria, donde tiene protección monopólica o donde puede obtener ganancias financieras rápidas y seguras, pero no necesariamente donde se valoriza el trabajo argentino.

La evidencia es clara. La inversión extranjera directa de los últimos años se concentró mayoritariamente en sectores extractivos, minería y energía, enclaves intensivos en capital y tecnología que requieren relativamente poca mano de obra directa en relación con el volumen invertido. El campo, cada vez más tecnificado, exporta con eficiencia, pero emplea menos personas por unidad de producción que décadas atrás. Mientras tanto, la industria, la construcción y el comercio, que históricamente fueron grandes generadores de empleo, captan una proporción menor de nuevas inversiones y, en muchos casos, funcionan con altos niveles de capacidad ociosa.

A esto se suma un sistema financiero que ofrece rendimientos en pesos muy superiores a los de la producción, con instrumentos de corto plazo que permiten ganancias significativas sin riesgo productivo, sin empleados, sin convenios colectivos, sin sindicatos. Si una empresa puede obtener una rentabilidad mensual relevante mediante títulos públicos o instrumentos financieros protegidos por la política del Banco Central,

¿por qué arriesgaría capital en una planta industrial con consumo deprimido, salarios bajos y demanda incierta?

El resultado es un desplazamiento estructural: el trabajo deja de ser una opción racional de inversión para el capital. No porque el trabajador argentino haya perdido capacidad o conocimiento, sino porque el diseño macroeconómico, los incentivos financieros y la estructura rentística hacen más atractiva la especulación que la producción. El salario, entonces, no cae solo por inflación; cae porque el modelo deja de necesitarlo como condición para reproducir la ganancia.

En ese contexto, el trabajo se convierte en costo a minimizar y no en fuente de creación de valor compartido. Se precariza, se fragmenta, se informaliza, se multiplica en pluriempleo, mientras el capital busca refugio en enclaves garantizados o en circuitos financieros. Ese es el núcleo del problema argentino actual.

El cuerpo como variable de ajuste

Cuando el salario pierde centralidad, no es solo una estadística la que se modifica, es la vida concreta de millones de personas la que se reorganiza en torno a la supervivencia. La pérdida de poder adquisitivo no se traduce únicamente en menor consumo de bienes durables, se traduce en estrés financiero crónico, en jornadas laborales extendidas, en endeudamiento permanente para pagar gastos básicos, en alquileres que absorben la mitad del ingreso, en créditos fintech con tasas usurarias que encadenan a las familias a una espiral de mora y refinanciación.

La microeconomía real no se vive como una tabla de Excel, se vive como angustia cotidiana. La pregunta no es cuánto rinde un bono en Wall Street, sino cuánto queda en la cuenta bancaria después de pagar la tarjeta, la luz, el gas y el alquiler. El deterioro del salario es también deterioro del tiempo libre, de la salud mental, de los vínculos familiares. Es el cuerpo el que absorbe el ajuste.

Ese desgaste tiene consecuencias políticas. Una sociedad que naturaliza que trabajar ocho horas no alcanza para vivir está naturalizando una forma de desigualdad estructural que erosiona la legitimidad del sistema en su conjunto. Si el trabajo no garantiza una vida digna, la promesa básica del orden económico se quiebra. Y cuando esa promesa se quiebra, la frustración puede canalizarse de múltiples maneras, incluyendo opciones políticas que prometen soluciones radicales o mesiánicas.

No es casual que el deterioro del salario haya sido uno de los antecedentes del escenario político actual. Cuando el trabajo deja de ser horizonte de progreso y se convierte en trampa de subsistencia, el malestar se acumula y busca salida.

El salario como categoría organizadora de la mircroeconomía

Por eso la propuesta no es simplemente “mejorar salarios” como una consigna moral o electoral, es, en cambio, recuperar el valor de la hora trabajada como categoría organizadora del modelo económico. Recuperar el salario no es un gesto redistributivo aislado, es una condición para que el capitalismo argentino vuelva a producir en lugar de especular.

Si el trabajo vuelve a ser una opción racional de inversión, si el capital encuentra en la producción y en el empleo una rentabilidad sostenible y no meramente financiera, entonces el salario deja de ser variable de ajuste y se convierte en motor de demanda, en base de estabilidad social y en fundamento de previsibilidad macroeconómica.

Eso implica un cambio de incentivos gradual pero firme. Implica desincentivar la renta financiera extraordinaria, regularla como lo hacen muchos países desarrollados, construir fondos anticíclicos que capturen una parte de las ganancias excepcionales de sectores extractivos y financieros, y utilizar esos recursos para aliviar a las familias y dinamizar la economía real. No se trata de destruir el capital ni de imponer sacrificios mesiánicos, sino de reequilibrar un sistema que se desvió hacia la especulación.

El valor del trabajo no se recupera solo por decreto, pero tampoco se recupera sin decisión política. Requiere estabilidad macroeconómica, acumulación de reservas, previsibilidad cambiaria, pero también requiere que una parte de las rentas extraordinarias contribuya a sanear la economía interna. Sin ese aporte, el costo siempre recae sobre el cuerpo de las personas.

Inversión productiva y reorientación del ahorro

Fomentar inversiones no puede significar reproducir un esquema de enclave en el que el capital llega, extrae recursos, importa insumos y personal, y se retira con la renta. Los datos de los últimos años muestran con claridad el riesgo de esa deriva. Entre 2006 y 2026 la Formación Bruta de Capital Fijo en Argentina osciló en un promedio históricamente bajo, entre el 14% y el 17% del PBI, cuando la literatura sobre

crecimiento sostenido indica que se requieren niveles superiores al 23% para consolidar procesos de desarrollo estructural. El máximo de las últimas décadas se registró en el período 2007-2011, impulsado por el ciclo favorable de commodities; el mínimo reciente ocurrió en 2024, cuando la inversión cayó por debajo del 14% del PBI, afectada por la contracción de la obra pública y la incertidumbre cambiaria. Esa dinámica de “serrucho” no es solo estadística: es la expresión de una economía que no logra estabilizar un horizonte productivo de largo plazo.

En ese mismo período, la Inversión Extranjera Directa acumuló un stock cercano a los USD 171.795 millones hacia fines de 2024, con un flujo promedio de apenas USD 166 millones mensuales en términos históricos. Sin embargo, el problema no es únicamente la magnitud sino la composición. En 2025, el flujo neto de IED rondó los USD 12.500 millones, pero el 62% se concentró en minería y energía, particularmente en Vaca Muerta y el litio. Solo la minería explicó USD 5.900 millones, con un crecimiento anual del 8,5%, mientras que las inversiones energéticas superaron los USD 8.000-9.000 millones anuales entre 2024 y 2025. Son sectores intensivos en capital, tecnológicamente sofisticados, pero con bajo impacto directo en empleo masivo: un proyecto de litio puede demandar USD 800 millones y generar apenas 300 o 400 puestos de trabajo permanentes. La industria manufacturera y el comercio, en cambio, captaron apenas entre el 15% y el 20% de la IED, y en muchos casos lo que se registró como “inversión” fue reinversión forzada de utilidades ante restricciones cambiarias, no nuevas plantas ni expansión de capacidad.

El resultado es una estructura productiva escindida. Mientras la refinación de petróleo operó en 2025 al 87,1% de su capacidad instalada, la industria automotriz cayó al 31,2% y la metalmecánica al 38,9%. La utilización promedio de la capacidad instalada industrial cerró en 53,8%, uno de los niveles más bajos en casi dos años. La Formación Bruta de Capital Fijo cayó 6,0% en el tercer trimestre de 2025 y la construcción se ubicó 24% por debajo de los niveles de 2023, afectada por el freno de la obra pública. Es decir: la economía que genera empleo intensivo está operando a media máquina, mientras la economía extractiva crece desconectada del entramado productivo interno.

En paralelo, el sistema financiero mostró una dinámica inversa. Los depósitos totales crecieron un 10% en términos reales hacia finales de 2025, los títulos públicos en pesos (Lecaps y Boncaps) ofrecieron rendimientos proyectados del 35% al 38% anual, con tasas mensuales del 3% al 4%, y el arbitraje financiero permitió retornos en dólares de entre 2% y 4% mensual durante buena parte de 2024 y comienzos de 2025. Frente a ese escenario, la comparación de incentivos es brutal: mientras una fábrica necesita entre cinco y siete

años para recuperar su inversión, con riesgo de demanda deprimida y capacidad ociosa del 46%, el sistema financiero ofrece liquidez inmediata y rentabilidad elevada con mínima generación de empleo. El capital, racionalmente, elige la bicicleta.

Así se configura lo que podría llamarse una Argentina de dos velocidades: una economía extractiva que genera divisas y mejora reservas, una economía industrial que se estanca o retrocede, y un sistema financiero que absorbe la liquidez y profundiza su rentabilidad. El problema no es moral sino estructural: si las tasas reales resultan suficientemente atractivas, el ahorro interno queda estacionado en instrumentos financieros en lugar de convertirse en maquinaria, tecnología o ampliación de capacidad productiva. La reducción gradual de tasas, combinada con crédito dirigido y garantías públicas que disminuyan riesgo, no es un capricho intervencionista sino una condición para modificar esa ecuación de incentivos.

Pero esa reorientación del ahorro hacia la producción no será efectiva si no se reactiva el consumo básico. Una economía puede mostrar equilibrio macro y, sin embargo, tener su mercado interno anestesiado por el sobreendeudamiento y la caída del salario real. Desendeudar familias no es solo una medida social; es una intervención macroeconómica que libera flujo hacia el consumo, reduce la morosidad sistémica y disminuye la probabilidad de burbujas financieras asociadas al crédito usurario. En un contexto donde la inversión financiera crece a tasas reales del 25% anual mientras la inversión industrial oscila entre -4% y +2%, el alivio focalizado sobre los sectores más endeudados se convierte en un puente entre la estabilización y el desarrollo.

La discusión, entonces, no es si necesitamos inversión, sino qué tipo de inversión y bajo qué estructura de incentivos. Si el capital obtiene mayor rentabilidad en el arbitraje que en la producción, la desindustrialización se vuelve un resultado lógico. Si, en cambio, la rentabilidad futura se asocia al volumen, a la estabilidad y a un mercado interno con capacidad de consumo, el cálculo cambia. Ganar por cantidad y previsibilidad, no por márgenes extraordinarios en un mercado deprimido. La reorientación del ahorro interno hacia la economía real exige diálogo político con el empresariado, pero también una señal clara: el futuro no está en el enclave extractivo ni en la renta financiera de corto plazo, sino en la reconstrucción de un tejido productivo capaz de absorber trabajo, generar ingresos y expandir el horizonte de la vida económica, para expandir el margen vital de los cuerpos que trabajan.

La macro sirve si llegás a fin de mes

En última instancia, el eje rector de este proyecto es simple y concreto: que trabajar ocho horas vuelva a permitir vivir con tranquilidad. Que el salario no sea una variable residual, sino la base sobre la cual se construye la estabilidad macroeconómica y la cohesión social.

Recuperar el valor del trabajo no significa cerrar la economía ni caer en dogmatismos pendulares. Significa diseñar un modelo que evite tanto el encierro improductivo como la apertura salvaje que deja a empresas sin herramientas en una selva global. Significa reconocer que no somos una potencia que impone condiciones, pero tampoco una colonia condenada a exportar recursos sin construir desarrollo interno.

Y para recuperar el trabajo como columna vertebral de la microeconomía, el salario fue y sigue siendo el campo de batalla.