



FLACSO
ARGENTINA

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA POLÍTICA
CON MENCIÓN EN ECONOMÍA ARGENTINA**

**“Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un
análisis de su relación en el sector industrial”**

Autora: María Noelia Abbate

Director de Tesis: Juan Santarcángelo

Tesis para optar por el grado académico de:

Magister en Economía Política con mención en Economía Argentina.

Fecha: (05/24)

Índice

1. Resumen	3
2. Introducción	4
2.a. Presentación del problema y fundamentación de su relevancia	4
2.b. Objetivos de la investigación	9
2.c. Estructura de la tesis	10
3. Estado del arte	12
3.a. Introducción al estado del arte	12
3.b. Heterogeneidad estructural	13
3.c. Visión que propone modificaciones en la heterogeneidad estructural partiendo de un criterio de libre mercado y eficiencia	15
3.d. Visión que propone modificaciones en la heterogeneidad estructural partiendo de un criterio de planificación estatal	19
3.e. Excedente bruto de explotación	41
4. Metodología	57
5. Mediciones y sus resultados	68
5.a. Evolución histórica general de la industria argentina	68
5.b. Características de la estructura productiva argentina y su excedente	95
5.c. Productividad del trabajo	109
5.d. Heterogeneidad estructural	129
5.e. Salarios	141
5.f. Precios mayoristas sectoriales	149

5.g. Estimación del excedente.....	162
6. Conclusiones	170
7. Bibliografía	181

1. Resumen

Argentina presenta una estructura productiva heterogénea, la cual no solo alcanza un nivel de productividad promedio inferior al de los países centrales, sino que en su interior también coexisten sectores con niveles de productividad bien disímiles entre sí. A su vez, la elevada heterogeneidad estructural de este país periférico explica la presencia de distintos niveles de ingresos, dando lugar a la presencia de heterogeneidad salarial. Ello, en consonancia con los vaivenes de las políticas económicas argentinas, ha conformado un contexto propicio para los virajes en la distribución funcional del ingreso.

En este sentido, el propósito de la presente investigación es analizar la evolución de la heterogeneidad estructural argentina para el periodo 2003 a 2019 y cómo esta se relaciona con la resultante apropiación del excedente, haciendo foco en el sector industrial y a la luz del impacto que tuvieron las distintas políticas económicas aplicadas en el periodo de análisis. Dicha comparación se encuentra motivada en el hecho de que una participación más equitativa en la apropiación del excedente es un indicador del desarrollo económico, entendido este último como la conjunción de crecimiento económico e inclusión social.

Palabras clave: *heterogeneidad estructural, excedente, industria, desarrollo económico*

2. Introducción

2.a. Presentación del problema y fundamentación de su relevancia

Las estructuras productivas son heterogéneas cuando conviven en su interior sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (lo que implica que alcanzan los niveles que permiten las tecnologías disponibles), con otras en que la productividad es mucho más baja. Pinto (1976) señala que, en todas las economías, más o menos modernas, existe un cierto nivel de heterogeneidad. Empero, tal diferencia en la productividad es mucho más marcada en los países periféricos (economías primario-exportadoras) que en los países centrales (con mayores niveles de industrialización), lo cual se refleja en sus estructuras ocupacionales. Tal es así, que el autor menciona que:

“En tanto las actividades, poblaciones y áreas "rezagadas", "marginadas " (o como quiera llamárselas) representan fracciones pequeñas o insignificantes en la estructura global de los países "centrales", ocurre lo contrario en el ámbito latinoamericano (y subdesarrollado en general). En efecto, según las estimaciones realizadas, entre el 35 y el 40 por ciento de la población activa latinoamericana laboraría en el estrato "primitivo" (aunque genera menos del 8 por ciento del PBI). En cambio, sólo alrededor del 13 por ciento lo haría en el "moderno". Podría especularse en el sentido de que en una economía industrializada las proporciones se invierten, y aún así, seguramente los "rezagados" están menos distantes de la productividad media y de la correspondiente al área más adelantada. (Pinto, 1976: 6-7)

Los países centrales son más homogéneos en términos de los avances y la distribución del progreso técnico, lo que favorece su diversificación y dinamismo, y se refleja en su nivel de empleo e ingresos. Es por tal motivo que a estos países se los caracteriza por tener una mayor homogeneidad relativa en su entramado productivo. Por el contrario, la heterogeneidad estructural de la periferia, producto de su baja productividad respecto a los centrales, y también muy desigual al interior de sus sectores, genera escasos excedentes y distribuidos de manera disímil.

Dado este escenario, es posible dilucidar que los niveles de productividad que acusa un entramado productivo tienen injerencia en sus posibilidades de desarrollo. Como país periférico, Argentina se ve afectada por los obstáculos propios de un país perteneciente a tal bloque, por lo que cualquier

intento de mejora económica debería verse acompañada de un análisis de la evolución de su entramado productivo, así como de las causas que explican su derrotero. Al mismo tiempo, la heterogeneidad que presenten sus sectores productivos, no solo entre ellos sino también al interior de estos, incide en la apropiación de ingresos por parte de los distintos factores productivos involucrados. En ese sentido, cualquier intento de contribuir en una mejor distribución de los ingresos debería contemplar el estudio de la heterogeneidad estructural en clave de la consecuente apropiación del excedente.

A la luz de lo mencionado, el país seleccionado se corresponde con las aspiraciones de realizar un aporte respecto del entendimiento que actualmente se tiene del entramado productivo y las incidencias de su evolución en la distribución del excedente que se da en el mencionado territorio. A la vez, la elección de Argentina como objeto de estudio se corresponde con la pretensión de realizar un aporte en torno de la confección de herramientas e instrumentos de políticas públicas que tiendan al mejor comportamiento de estas variables y, por ende, al desarrollo económico del país.

Por otra parte, el rango de años seleccionados se explica a partir de que al interior de dicho periodo se pueden ubicar (al menos) dos gestiones marcadamente distintas lo cual se refleja en las diferentes improntas de sus políticas públicas: una que abarca los años 2003 a 2015 y otra que va de 2016 a 2019. La distinción de estos dos subperiodos permitirá realizar un análisis comparativo del comportamiento de las variables que este trabajo se propone estudiar atravesadas por los distintos tipos de políticas, a los fines de comprender el impacto de su aplicación en el derrotero que persiguieron la estructura productiva y el desarrollo de Argentina.

Partiendo del primer concepto en torno al cual se estructurará la presente investigación, la heterogeneidad estructural, encontramos que existe una amplia bibliografía que se ha ocupado de estudiarla y que, a su vez, ha fluctuado en sus concepciones dependiendo de los distintos contextos socio-económicos que se sucedieron. Como ya fuera adelantado anteriormente, a grandes rasgos, la heterogeneidad estructural hace referencia a la coexistencia de sectores o ramas con una alta o normal productividad en los países que conformarán lo que se denomina Centro, con sectores o ramas cuya productividad es baja radicados en países que forman la Periferia, como consecuencia de una distribución desigual del progreso técnico. Esta diferencia en los niveles de productividad

genera apropiaciones distintas de ingreso, distanciamiento que se profundiza y perpetúa en el tiempo, en tanto se mantiene la división internacional del trabajo por la cual los primeros se dedican a la producción de bienes de mayor valor agregado y los segundos se especializan en la producción primaria de bajo valor agregado.

El concepto de heterogeneidad estructural se origina luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial. Como consecuencia de la industrialización por sustitución de importaciones que se observa en los países latinoamericanos en el periodo de guerra, surge un fuerte cuestionamiento respecto del papel que tradicionalmente ocupó la región en la división internacional del trabajo. Tal es así, que hacia fines de la década del cuarenta surge una corriente del pensamiento denominada “estructuralismo” que se propone interpelar los postulados de la teoría imperante al momento e introducir una propuesta latinoamericana para el desarrollo de dicha región.

El aporte seminal del estructuralismo lo introduce Prebisch (1949) al cuestionar la división internacional del trabajo y su funcionamiento en perjuicio del logro de una distribución equitativa de los frutos del progreso técnico. Ambos son entendidos por el autor como los principales factores a la hora de explicar las diferencias de productividad entre los bloques de países y la consecuente tendencia al deterioro de los términos de intercambio en detrimento de los países especializados en la exportación de materias primas, que a su vez repercute en una desigual distribución y apropiación de la innovación, el ingreso y la calidad de vida registrada en los países periféricos y centrales.

Los desarrollos teóricos del estructuralismo en las décadas del cincuenta y sesenta se basan en los aportes del anteriormente mencionado autor. Empero, con el transcurso del tiempo veremos que el concepto de heterogeneidad estructural sufrirá variaciones. Arribando a la década del setenta, se observa un claro cambio en la dinámica mundial, reflejada en la internacionalización productiva y el auge de las empresas multinacionales. Estas empresas adoptan una nueva forma de producción por la cual en los países centrales se ubican las casas matrices, donde se delinean las estrategias y se absorben las actividades de mayor valor agregado, al tiempo que instalan sus filiales en los países periféricos, para poder deslocalizar allí actividades de menor valor agregado que les posibilitarán reducir costos a partir del pago de salarios notablemente más reducidos, aprovechamiento de recursos naturales, flexibilizaciones diseñadas para atraer capital foráneo, etc.

En miras de este nuevo mundo, hacen su aparición autores como Sunkel (1971) y, con posterioridad, Chesnais (1992) y Michalet (1985), que desde diferentes marcos teóricos, se dedicarán al análisis de las transformaciones ocurridas en dicha década. Particularmente, los estudios citados se encuentran orientados a la comprensión de las empresas multinacionales y sus estrategias enmarcadas en la valorización internacional del capital, por las cuales explicarán el pasaje que observan de la internacionalización comercial a la internacionalización productiva. La finalidad de los estudios es lograr una mejor comprensión de la heterogeneidad de los entramados productivos periféricos dada la nueva dinámica que adopta el capital, corriéndose del análisis estructuralista más tradicional.

Posteriormente, la concatenación de crisis de balanza de pagos que sufrieron las economías latinoamericanas en la década del ochenta, condujeron a un marcado viraje en el análisis estructuralista. El abordaje histórico-estructural que se observa en los autores de la década anterior, en esta época es reemplazada por discusiones basadas en la comprensión de los causantes de los desequilibrios macroeconómicos y de la restricción externa, con especial preocupación por el agravante que representaban los intereses de la deuda. (Lavarello, & Mancini, 2014). De acuerdo con Bielschowsky (1998), la obra de la CEPAL durante esta década se podría enmarcar dentro de la siguiente “idea-fuerza”: superación del problema del endeudamiento externo mediante el "ajuste con crecimiento".

En adición a esta lectura macroeconómica, en los ochenta también toma relevancia la perspectiva meso-económica, donde supieron destacarse los aportes de Fernando Fajnzylber. El autor encuentra ejemplificadora la industrialización de los países asiáticos como resultado de su actualización tecnológica dada su inserción en mercados mundiales. Tal es así, que encuentra que la falencia de América Latina fue no haber logrado los procesos y desarrollos necesarios para evolucionar en el progreso técnico (*catching-up*) quedando en una situación de dependencia respecto de la tecnología de los países centrales, redundando la región así en lo que él definió como “industrialización trunca”. (Fajnzylber, 1983 & 1990)

El análisis de la heterogeneidad estructural y las recomendaciones de políticas nuevamente sufrirán modificaciones a partir de la implantación de las cadenas globales de valor en la década del noventa. La profundización de la internacionalización productiva, complementada con la mayor

facilidad de movilidad que presenta el capital para deslocalizar eslabones productivos en pos de perseguir mejoras de rentabilidad, se vio acompañada por un recrudescimiento de la competencia tecnológica a los fines de obtener rentas monopólicas mediante innovaciones. Posicionados frente a este nuevo escenario, surgirá la corriente neoestructuralista, cuyo diagnóstico estará orientado a encontrar en el aprendizaje tecnológico el motor del cambio estructural y la promoción de sectores difusores de conocimiento.

En un mundo inserto en una cruda competencia a nivel mundial por liderar los desarrollos tecnológicos, y con América Latina atravesada por la imposición de políticas neoliberales, la CEPAL planteará al neoestructuralismo como una nueva corriente de pensamiento que propone una evolución respecto del pensamiento estructuralista (Bielschowsky, 2009). Sin embargo, al indagar un poco más en los planteos de esta línea de pensamiento se observa una mayor centralidad en los temas macroeconómicos (a raíz de las crisis de la deuda) y una clara pérdida de foco respecto de los temas relacionados a la producción y la distribución del ingreso, posicionándola no tan distante de la agenda neoliberal.

A la luz de los desarrollos teóricos mencionados, es posible detectar una fuerte correlación entre los niveles de heterogeneidad que presenten las estructuras productivas y el desarrollo económico que alcancen las distintas economías. De tal forma, a partir del protagonismo que este recorte bibliográfico le reviste al nivel de heterogeneidad estructural como motor del desarrollo económico, y en línea con la justificación realizada al respecto de la elección del territorio y el periodo, surgen incentivos para llevar adelante el presente análisis de la evolución de la heterogeneidad estructural en Argentina entre los años 2003-2019.

Adicionalmente, el objetivo general de este trabajo conlleva a que los resultados que arroje el estudio de la heterogeneidad estructural argentina en el periodo seleccionado sean comparados con la resultante distribución de la apropiación del excedente. El excedente es una categoría de la teoría marxista entendida como la diferencia entre el producto social generado directamente por la clase trabajadora y la retribución que esta recibe contemplando únicamente la cobertura de sus necesidades de reproducción. En este sentido, Marx diferencia el tiempo de trabajo retribuido del tiempo de trabajo no retribuido. Tal es así, que el excedente es aquella porción de trabajo socialmente necesario empleado en la producción de una mercancía que no es retribuida dado que

supera las necesidades de reproducción del trabajador y es, por lo tanto, apropiada por el capitalista.

La comparación que este trabajo pretende realizar entre la evolución de la heterogeneidad estructural y la consecuente apropiación del excedente encuentra su explicación en que una participación más equitativa en la apropiación del excedente es un indicador del desarrollo económico (y viceversa), entendido este último como la conjunción de crecimiento económico e inclusión social. En tanto fenómeno atravesado por los planos económico, social y político, la heterogeneidad de las estructuras productivas no puede analizarse como un atributo natural de los países sino como el resultado de diversas decisiones políticas. Es menester destacar, entonces, que tanto el estudio de la heterogeneidad estructural y la apropiación del excedente, como los resultados que este arroje, serán analizados a la luz del impacto que tuvieron las distintas políticas económicas aplicadas en el periodo de análisis.

Por su parte, la relevancia de este estudio radica en la contribución que este pretende hacer. En este sentido, se destaca el armado de una base de datos, altamente compleja y completa, con la evolución de los niveles de productividad y de excedente económico para todo el complejo manufacturero argentino en el periodo de estudio, insumo que actualmente no se encuentra disponible en las fuentes oficiales. Asimismo, esta tesis permitirá realizar un aporte al ponerse a disposición de los debates articulados en torno a la definición del rol de las políticas públicas como promotoras del desarrollo económico mediante la estimulación de una estructura productiva más homogénea y una apropiación más equitativa del excedente. Finalmente, otra contribución a resaltar de esta tesis será la proposición de una mirada del estructuralismo que permita analizar los desafíos estructurales que presenta la economía argentina, interpretada a la luz de las visiones ortodoxas y heterodoxas existentes acerca de esta temática.

2.b. Objetivos de la investigación

El objetivo general de este trabajo será analizar la evolución de la heterogeneidad estructural en Argentina para el periodo 2003 a 2019 y su relación con la resultante apropiación del excedente. En este sentido, del objetivo general se desprenden los siguientes tres objetivos específicos:

- 1) Medir los niveles de heterogeneidad estructural que presenta Argentina en el periodo comprendido entre los años 2003-2019.
- 2) Analizar las variaciones que experimente la apropiación del excedente en el mismo país y periodo.
- 3) Comparar la evolución de los niveles de heterogeneidad estructural con la resultante apropiación del excedente, concentrándose en la existencia (o no) de una relación entre ambas variables.
- 4) Contrastar el análisis de la evolución de ambas variables a la luz de la aplicación de las distintas políticas económicas, como las transferencias de ingresos a sectores vulnerables para dinamizar el consumo y la producción, la política de comercio exterior, ya sea de comercio administrado o desregulado, la política tarifaria, la (des)regulación del sistema financiero, el derrotero de la tasa de interés, la evolución de los precios en general, entre otros.
- 5) Demostrar que las políticas económicas condicionan y determinan la heterogeneidad que presentan los entramados productivos, en vistas del contraste realizado en el apartado anterior.

2.c. Estructura de la tesis

Los vaivenes de la economía argentina, explicados a partir de fenómenos que no son meramente económicos, sino también políticos y sociales, tienen como correlato alteraciones en la productividad industrial. Ello termina por afectar, dentro de un amplio abanico de variables, tanto a la rentabilidad como a las capacidades de la industria y los ingresos de la población. Comprender la heterogeneidad de los entramados productivos en concordancia con la evolución de la economía argentina, así como su relación con la apropiación del excedente bruto de explotación, resulta central para aprender de las experiencias pasadas y elaborar políticas públicas acordes a futuro.

Por tal motivo, y en miras del objetivo general y de los objetivos específicos planteados, este trabajo se estructurará de la siguiente manera. En primer lugar, se abordará el estado del arte de las principales temáticas a tratar. Para ello, el capítulo 2 analizará, por un lado, el concepto de “heterogeneidad estructural” y las grandes visiones que se desprenden del mismo: a) la bibliografía que considera que la heterogeneidad de los entramados productivos se puede reducir a la luz de

criterios de libre mercado y eficiencia; b) la literatura que encuentra que, en contraposición a la anterior postura, esta variable puede modificarse a través una planificación estatal basada en criterios de desarrollo sectorial estratégico. Por otro lado, se incluirá un acápite que abordará el concepto de “excedente bruto de explotación” con la intención de comprender sus alcances y limitaciones, y las formas de interpretarlo a través de las distintas corrientes.

Luego, en el capítulo 3, se comentará la metodología utilizada en el trabajo para alcanzar los objetivos planteados. Posteriormente, en el capítulo 4 se procede a la medición de distintas variables objetivo y a la exposición de sus resultados. Para ello, este capítulo tendrá, primeramente, un apartado que abordará las características de la estructura productiva argentina y de su excedente, que oficiará de marco para contextualizar las mediciones posteriores. Analizadas dichas generalidades, se procederá a estimar y estudiar la productividad del trabajo, la heterogeneidad estructural, los salarios, los precios sectoriales y, finalmente, el excedente bruto de explotación, para lo cual se utilizará como variable *proxy* la participación asalariada en el valor bruto de producción sectorial. Así, se analizarán todos los resultados obtenidos y se dará lugar al quinto capítulo, en el cual se elaborarán las conclusiones de este trabajo.

3. Estado del arte

3.a. Introducción al estado del arte

El presente estado del arte se vincula con el proyecto de investigación de analizar la evolución de la heterogeneidad estructural argentina y su relación con la apropiación del excedente y se encuentra organizado en dos grandes apartados. Por un lado, se pretende estudiar la producción académica existente acerca de las discusiones y debates en torno a la heterogeneidad estructural, motivo por el cual es preciso conocer a grandes rasgos su definición. El concepto de heterogeneidad hace referencia a la coexistencia de sectores o ramas con una alta o normal productividad en un conjunto de países que conformarán lo que se denomina Centro, con sectores o ramas de baja productividad radicados en países que forman la Periferia. Las diferencias en los niveles de productividad generan apropiaciones distintas del ingreso, distanciamiento que se profundiza y perpetúa en el tiempo, con claras implicancias en el desarrollo económico de los países.

La literatura se encuentra dividida respecto de los motivos por los cuales se generan las diferencias de productividad, avance tecnológico, distribución y nivel de ingresos, entre otros, así como las recomendaciones de política que derivan de sus análisis. Por tal razón, este apartado se propone organizar el estudio y revisión de las discusiones y debates existentes en torno a la heterogeneidad estructural, abordándolas desde dos puntos de vista. El primero de ellos refleja la corriente de pensamiento bajo la cual las mejoras en el entramado productivo son más factibles de tener lugar en aquellos países donde opere libremente el mercado, utilizando criterios de eficiencia y prescindiendo de planificaciones estratégicas que bajo esta óptica no serían de utilidad. De ello se desprende la propuesta de contar con Estados reducidos a su mínima expresión. La segunda visión aboga la posibilidad en torno a la cual los entramados productivos pueden reducir su heterogeneidad, tanto intra como intersectorialmente, si las naciones logran trazar un plan que persiga objetivos de profunda modificación estructural, teñidos por incrementos de productividad mediante incentivos a sectores estratégicos, innovación tecnológica, entre otros. Contrariamente, aquí se promueve la potestad estatal para la conducción del proceso.

Por otro lado, se analizará el excedente bruto de explotación. No será posible lograr esbozar aquí una definición unívoca respecto de este concepto dada la pluralidad de autores y corrientes que lo

han trabajado. De todas formas, a los fines de tener una noción general del mismo antes de abordar el acápite que lo trata, es posible mencionar que el excedente bruto de explotación resulta de aquella parte de la producción que deviene excedente y es apropiada por el capital. No se encuentra saldado el debate en torno a cómo se genera este, lo cual es un punto central para pensar el desarrollo económico de los países, los grados de libertad existentes para alcanzarlo mediante la planificación o el libre albedrío del sistema, y hasta para comprender el funcionamiento capitalista en sí mismo. En vistas de las múltiples acepciones del término, este estudio abarcará la evolución de las distintas definiciones que adoptó el excedente bruto de explotación considerando similitudes y diferencias en los análisis según los autores y contextos considerados, a los fines de enriquecer el estudio que este trabajo pretende realizar con respecto a esta variable.

Lo que articula el estudio de los dos ejes nombrados es la intención de lograr una aproximación más sólida e integral de la posterior pretensión de este trabajo, que será el de analizar si es factible establecer o no una conexión entre las oscilaciones que exhiba el entramado productivo argentino y la apropiación del excedente bruto de explotación. Ello, a la vez, se concatena con el otro objetivo de obtener información acerca de las características de esta relación y arribar a conclusiones que representen un aporte a la discusión acerca de cómo debe ser el diseño de políticas públicas orientadas al desarrollo del entramado productivo local.

3.b. Heterogeneidad estructural

La producción académica existente al respecto de la heterogeneidad estructural es amplia y vasta desde los orígenes del estructuralismo al presente. Los abordajes de esta temática se realizan desde diversas corrientes teóricas, por lo que las interpretaciones y análisis a los cuales estas arriban son variadas. Asimismo, con el correr del tiempo, la literatura disponible en los distintos periodos fue oscilando al compás de los cambios que se fueron presentando en el mundo tras las sucesivas reconfiguraciones que experimentó la economía global. Los movimientos en los análisis estuvieron orientados a lograr una mejor interpretación de la heterogeneidad estructural en vistas del mundo bajo estudio, lo cual en ciertas ocasiones devino en miradas limitadas o incompletas que no pudieron ser superadas, mientras que en muchas otras ocasiones significaron avances y contribuciones notables al debate del desarrollo económico.

A los fines de estructurar este acápite, considerando la ya explicitada línea divisoria que atraviesa la literatura que aborda esta temática, y si bien el objetivo de este apartado no es hacer una revisión exhaustiva de toda la literatura existente sino de sus principales líneas interpretativas; resulta pertinente revisar la producción académica que estudia la heterogeneidad estructural a la luz de la presencia de dos grandes posturas.

Por un lado, existe una visión que se concentra en impulsar el crecimiento económico a través de políticas económicas basadas en criterios exclusivamente de eficiencia, dejando de lado otros aspectos considerados secundarios. Tal es así, que esta visión encuentra que las modificaciones estructurales son simplemente un subproducto del aumento del PBI per cápita.

Esto es equivalente a mencionar que dichas transformaciones no son el fruto de una planificación estatal, sino que, por el contrario, son una suerte de efecto aparejado del crecimiento, relegándolas a un segundo plano. Esta lectura, por ende, presenta una fuerte alineación con la teoría neoclásica en particular y con la ortodoxia en general, dado que desincentiva la intervención estatal. La misma supone que el mercado tiene una asignación perfecta de los recursos y que cualquier desequilibrio que tenga lugar será devuelto a un estado de equilibrio mediante sus mecanismos de ajuste, siempre y cuando no existan “ruidos”.

Por otro lado, y en contraposición con lo que afirma la primera lectura, la segunda gran postura a destacar, es aquella que encuentra en las transformaciones del entramado productivo un vector de desarrollo económico. Nótese que se hace alusión al concepto de desarrollo económico, en lugar de crecimiento económico. Esta diferenciación es importante, siendo que el primero es aún más amplio que el segundo, al ser entendido como la conjunción de crecimiento económico, generación de empleo, transformaciones productivas, mejoras distributivas e inclusión social.

Si bien esta visión comprende que la heterogeneidad y la especialización productiva entre los países es una característica propia del capitalismo, destaca que el carácter estructural que estos aspectos adquieren, materializados en sus resultantes diferencias de productividad, es la causa principal que permite explicar la existencia de economías desarrolladas y subdesarrolladas, así como su reproducción. A continuación, presentamos cada una de estas perspectivas.

3.c. Visión que propone modificaciones en la heterogeneidad estructural partiendo de un criterio de libre mercado y eficiencia

Comenzando con la primera postura, resulta necesario destacar ciertos modelos de comercio internacional que resultan centrales para comprender las recomendaciones de especialización productiva y el crecimiento económico a la luz de esta concepción. En primer lugar, se encuentra el modelo de ventajas comparativas de Ricardo. Para comprender su aporte es preciso enmarcar desde qué lugar se posiciona el autor a la hora de esbozar los postulados que devienen en su reconocido modelo. El autor escribe en 1817 su más famosa obra “Principios de Economía y Tributación”. La misma resulta de retomar los aportes presentes en el libro que Adam Smith escribe en 1776 llamado “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” intento por dar forma a la teoría del valor trabajo. En otras palabras, a pesar de que Ricardo comparte la intuición de Smith según la cual es el trabajo el factor que aporta el valor de los bienes, ninguno de los dos autores logra avanzar de forma tal de arribar a la formulación concreta de una teoría que fundamente concretamente los motivos de dicha intuición. Debemos esperar hasta 1867 cuando Karl Marx logre definitivamente formular los desarrollos teóricos que den lugar a la Teoría del Valor Trabajo en su obra “El capital”.

El modelo de Ricardo, se basa en una serie de supuestos como la existencia de dos países y dos productos, costos unitarios constantes, inexistencia de costos de transporte y de barreras al comercio, que permiten introducir el concepto de que los países deberían producir aquellos bienes en los que sean relativamente más eficientes. En otras palabras, este modelo indica especializarse en los bienes en lo que presenten ventajas comparativas, es decir, aquellos cuyo costo relativo sea, en ese país, más bajo comparado con el que presentan los demás países.

El marco anteriormente descripto permite comprender por qué el modelo de ventajas comparativas de Ricardo explica los costos comparativos analizando las unidades producidas en términos de horas trabajadas, y es que en todo momento su análisis se encuentra sustentado por la intuición de que el valor de la producción lo otorga el trabajo. A su vez, la formulación de su modelo es consecuencia de que el autor era un representante de la clase burguesa inglesa y, como tal, diseña postulados que le permiten fundamentar la mayor conveniencia de importar alimentos baratos de otros países con tierras más fértiles, de forma que se factible alivianar el conflicto que traía

aparejado la apropiación de renta diferencial por parte de los terratenientes en detrimento de sus representados.

En vistas de que el modelo de ventajas comparativas de Ricardo, se encuentra sustentado por lo que posteriormente Marx (1867) definiría como la Teoría del Valor Trabajo, es que Gottfried Haberler realiza su aparición en 1936 como uno de los representantes de la escuela austríaca, reformulando el citado modelo de Ricardo. La escuela austríaca surge a partir de la obra que el austríaco Carl Menger escribe en 1871 denominada “Principios de economía”. Los aportes de esta última obra y la escuela en sí se encuentran orientados a desestimar por completo la Teoría del Valor Trabajo, entendiendo que el valor no se determina por un factor de producción sino que es producto de la valoración subjetiva de los individuos.

Este desarrollo será el precursor de la escuela marginalista, cuyos aportes resultaron fundamentales para la corriente actualmente imperante o *mainstream* en los análisis económicos: la escuela neoclásica. Por su parte, la escuela marginalista nace a partir de los desarrollos teóricos de Menger (1871), Jevons (1871), Walras (1883) y Marshall (1890). El marginalismo funda la Teoría del Valor Subjetiva, la cual considera que el valor no depende de una medida objetiva como lo es el trabajo, sino que, por el contrario, el valor se encuentra determinado por las preferencias subjetivas de los individuos expresadas a través de sus curvas de utilidad, es decir, que el valor de cada bien depende de los útiles que le reporta a cada individuo consumirlo.

Es en este contexto, que Haberler (1930) reformula el modelo de ventajas comparativas de Ricardo modificando el hecho de que esté basada en la Teoría del Valor Trabajo, sustituyendo el mismo por un criterio neoclásico de costos de oportunidad. De esta forma, el modelo de Haberler determina el valor de cada bien como la cantidad de otros bienes que se dejan de producir a los fines de confeccionar un bien. Esto se ubica en clara contraposición con respecto a la expresión ricardiana del valor, en la cual subyace la Teoría del Valor Trabajo, motivo por el cual el valor es explicado a partir de las unidades de trabajo necesarias para su producción.

Otro punto de quiebre del modelo de Haberler con respecto al modelo ricardiano, es que el primero introduce fronteras de producción no lineales, de forma que sea posible establecer una aplicación más amplia de su modelo que el que posibilita Ricardo cuando basa su modelo en fronteras de producción exclusivamente lineales. Asimismo, el reformulado modelo de Haberler descansa en

un supuesto implícito bajo el cual, en un equilibrio autárquico, es decir, si los países no se incorporan al comercio internacional, estos de todas formas producen y consumen todos los commodities, aunque sea de manera incipiente. Con su modelo, si bien el autor encuentra escenarios en los que libre comercio no es beneficioso para los países, el mismo promueve al libre comercio como una herramienta para el crecimiento y mejora de la calidad de vida de los habitantes de los países participantes.

El principal aporte de Haberler es reformular el modelo de Ricardo para que el mismo se encuentre explicado por criterios subjetivos que determinen el valor. Esto será un aspecto importante y de sustento de los actuales modelos de comercio internacional. Empero, el modelo reformulado por Haberler resultó muy criticado por su ambigüedad con respecto a las fuentes de las ventajas comparativas que el autor resalta, por no explicar de dónde surgían estas tras correr el foco del factor trabajo. Si bien hace alguna referencia al respecto de las diferencias tecnológicas de los países, estas no fueron suficientes y dieron paso a la aparición de otras explicaciones. En este marco, surge el modelo de ventajas absolutas de Heckscher-Ohlin (H-O) en 1933.

El modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) de 1933 se basa en los siguientes supuestos: existencia de dos países, dos bienes y dos factores productivos que son capital y trabajo; perfecta movilidad de bienes y perfecta inmovilidad de factores productivos entre países; igualdad en las funciones de producción para cada bien en ambos países con rendimientos constantes a escala y productividad marginal decrecientes en ambos factores; tecnología perfectamente conocida; oferta de factores productivos dada, de idéntica calidad en ambos países, pero de diferente intensidad en su utilización para la producción de cada bien dependiendo del país; competencia perfecta; preferencias de los agentes son idénticas y homotéticas, por lo que a igual precio el consumo de los bienes sería el mismo entre los agentes de diferentes países independientemente de su renta percibida.

Partiendo de los citados supuestos, el modelo de H-O propone que los países se especialicen en la producción y exportación de aquellos bienes cuya producción sea intensiva en el factor que se posea en abundancia, al tiempo que debieran importar aquellos bienes cuya producción sea intensiva en el factor que sea escaso en dicho país. Esto significa especializarse en la producción de aquello en lo que se tengan ventajas absolutas.

A modo de conclusión, a partir de los desarrollos examinados, encontramos que los autores analizados de la escuela austríaca y aquellos de la escuela marginalista fueron influenciados por el modelo ricardiano de especialización en base a las ventajas comparativas. Es preciso recordar que Ricardo parte de la intuición de que el valor es determinado por el trabajo incorporado, algo que lo diferencia tajantemente de las nombradas escuelas, y que luego será la base para los desarrollos teóricos marxistas acerca de la teoría del valor-trabajo o teoría objetiva del valor. Sin embargo, su posterior labor como representante de la clase burguesa inglesa, lo llevan a introducir el concepto de ventajas comparativas que luego adoptan la escuela austríaca y la marginalista para fundamentar que los países con ventajas comparativas en la producción primaria por la fertilidad de sus suelos, disponibilidad de recursos naturales, entre otros, se especialicen en ese tipo de actividades. Con este criterio, hay todo otro conjunto de países que tienen ventajas comparativas en la producción de bienes más tecnificados de mayor valor agregado, motivo por el cual se les recomienda especializarse en ello.

De cualquier manera, a pesar de la existencia de muchos puntos en común entre la escuela austríaca y la marginalista, comenzando por la teoría subjetiva del valor, no son lo mismo. Una de las principales diferencias entre ambas radica en su metodología de análisis. Tal es así, que la escuela austríaca es crítica del método matemático deductivo del marginalismo, en tanto entiende que los modelos económicos y sus supuestos, tales como la racionalidad perfecta, son imperfectos para el estudio del comportamiento económico. La escuela austríaca, por el contrario, adopta la praxeología como metodología. Ese término, acuñado por el economista austríaco Ludwig von Mises, significa “ciencia de la acción”, y su elemento fundamental es el individualismo metodológico, lo que implica que el análisis de las acciones debe considerar únicamente que los individuos actúan, por lo que introduce el carácter subjetivo de los fenómenos económicos.

Los desarrollos teóricos revisados, facilitaron la consolidación de la teoría neoclásica como la actual escuela imperante. Lo más interesante a destacar de la escuela *mainstream*, es que claramente la misma subyace al presente diseño de las políticas que promueven que los países se especialicen en la producción de los bienes en que presenten ventajas, ya sean absolutas o comparativas. Esta recomendación de política promueve una división internacional del trabajo donde, a grandes rasgos, un bloque de países debiera dedicarse a la producción de bienes primarios

y el otro a la producción de manufacturas, en el marco de un Estado reducido a su mínima expresión en pos de no obstaculizar la movilidad de las fuerzas del libre mercado.

En otras palabras, a los ojos de estas propuestas es necesario desestimar la idea de que los países en vías de desarrollo siquiera piensen en introducirse a la producción manufacturera, en vistas de que en el corto plazo no representa la opción más eficiente y rentable. Empero, la especialización que proponen deviene un condicionante de las posibilidades de robustecimiento de la estructura productiva de estos países dado que generalmente tienen ventajas comparativas en la producción de bienes primarios homogéneos, es decir, de baja productividad y desarrollo tecnológico, lo cual no dificulta cualquier estrategia de desarrollo económico en el mediano y largo plazo.

3.d. Visión que propone modificaciones en la heterogeneidad estructural partiendo de un criterio de planificación estatal

La segunda postura, contrariamente, observa en las naciones que resultaron más eficientes en el logro de sus objetivos de desarrollo nacional, que estas facilitaron la creación de ventajas a partir de un desarrollo endógeno, caracterizado por el diseño de políticas públicas orientadas a tal fin. Tal es así que, “para los efectos de un desarrollo productivo vigoroso, el perfil de las ventajas comparativas de un determinado país no se visualiza aquí como un fenómeno espontáneo, sino como el resultado de estrategias y políticas deliberadas, dirigidas a crear condiciones globales y específicas, apropiadas para la generación de ventajas comparativas” (French-Davis, 1990:13)

El concepto de heterogeneidad estructural (HE) cobra al interior de esta postura especial importancia, en vistas de la correlación positiva que encuentra con respecto al desarrollo económico.

Podemos rastrear los inicios de esta visión en los desarrollos teóricos de John Maynard Keynes que surgen como un intento por comprender la depresión económica de 1929 dentro del sistema capitalista. De tal forma, sus análisis permitieron que se destaque el papel del Estado como un agente clave a la hora de impulsar el crecimiento de la economía. Así, bajo la óptica de Keynes, el Estado cuenta con un elemento más importante que la tasa de interés para afectar la demanda agregada: la inversión pública. Por lo tanto, concluye que el Estado debe tener un rol activo e

importante en la economía, interviniendo para resolver el desempleo y la depresión económica mediante políticas preferentemente fiscales que permitan acercar el nivel de producción de la economía al nivel de pleno empleo. En otras palabras, el autor encontraba que:

Utilizando la política fiscal, el Estado unilateralmente puede decidir llevar adelante una inversión cuyo efecto inmediato será el de incrementar el nivel de demanda agregada de la economía, lo que determinará un aumento en la oferta agregada, que al demandar mayor cantidad de trabajadores, terminará acercándola al nivel de pleno empleo. Además, el impacto de la inversión pública sobre la demanda agregada y la consiguiente reactivación de la producción y el empleo generará efectos positivos en las expectativas de los agentes, que al verificar la reactivación probablemente se decidan a incrementar sus niveles de inversión. (Santarcángelo, & Fal, 2008 :13)

Esta visión se continúa profundizando en la postguerra. Inmersa en un mundo cuyo sistema y relaciones económicas se vieron fuertemente modificados a partir de la industrialización que debió desarrollarse en los distintos países para sustituir las importaciones que se efectuaban en periodos previos a la Segunda Guerra Mundial, varios autores se replantearon el posterior funcionamiento económico mundial.

El aporte que da el puntapié para el origen de la escuela estructuralista latinoamericana proviene de la mano de Raúl Prebisch en 1949. El autor destaca que el sistema económico mundial se sostiene a través de un esquema de jerarquías, a partir del cual se clasifica a los países en dos grandes bloques: el Centro y la Periferia. Ese esquema encuentra su coherencia en la división internacional del trabajo, la cual reproduce una relación comercial asimétrica, donde al Centro le corresponde especializarse en la producción de manufacturas, las cuales se caracterizan por encerrar un mayor valor agregado, al tiempo que la Periferia queda relegada a al papel específico de la producción de bienes primarios homogéneos, con un menor valor agregado.

Prebisch (1949), dirá que este sistema reproduce dos condicionantes en perjuicio del desarrollo de los países periféricos, derivados de su inserción tardía y dependiente. Por un lado, destaca la tendencia a la caída de los términos de intercambio de los países especializados en la exportación

de materias primas¹, mientras que, por otro lado, señala la tendencia a la consolidación al interior de los países periféricos de diferencias persistentes en sus productividades. En este sentido, el autor observa que la productividad en el sector industrial fue mayor a la del sector primario, lo que se traduce en mejoras en la productividad del Centro con respecto a la Periferia. Las mejoras en la productividad, a su vez, permiten reducciones en los costos. Si los precios hubieran descendido en consonancia con las mejoras en la productividad a partir de las mermas en los costos, la baja debiera haber sido mayor en el Centro que en la Periferia. Ambos se hubieran beneficiado en igual intensidad de las reducciones en los precios de los bienes finales, por lo que los frutos del progreso técnico se habrían repartido de forma pareja en todo el mundo, lo cual no generaría ningún incentivo a que América Latina, es decir, un bloque de países periféricos, se industrialice.

Sin embargo, lo que la evidencia empírica le señala a Prebisch (1949) es que, contrariamente a lo que se supone, la relación de precios se alteró en detrimento de la Periferia, ya que los precios no se modificaron en perfecta concordancia con respecto al progreso técnico del Centro. Mientras que el costo del Centro disminuía por las mejoras obtenidas en su productividad, los ingresos de los empresarios y los factores productivos se incrementaron y, dado que lo segundo primó por encima de lo primero, los precios subieron en lugar de contraerse.

Con relación a lo observado, el autor añadirá que aquellos países que se esforzaron en perseguir un alto grado de eficiencia técnica no compartieron sus frutos con el resto del mundo, lo cual se corrobora a partir de la enorme capacidad de ahorro que los países centrales concentran. En palabras del mencionado autor, “mientras los Centros han retenido íntegramente el fruto del progreso técnico de su industria, los países de la Periferia les han traspasado una parte del fruto de su propio progreso técnico” (Prebisch, 1949: 188). Este mecanismo es el que da lugar a una distribución desigual de los frutos del progreso técnico entre los países centrales y los periféricos, lo que redundará en diferencias de productividad entre el Centro y la Periferia, a favor del primero. De igual modo, esto reproduce la tendencia a consolidarse al interior de los países periféricos de diferencias persistentes en sus productividades, perpetuando este sistema de estructuras y relaciones jerarquizadas.

¹ Hans Singer, por su parte, realiza desarrollos teóricos que lo llevan a señalar la existencia del fenómeno de la caída de los términos de intercambio, motivo por el cual este fenómeno también se conoce como la tesis Prebisch-Singer

De esta manera, la tendencia a la caída de los términos de intercambio de los países exportadores primarios que sobreviene en una distribución desigual de los frutos del progreso técnico entre los países centrales y los periféricos, así como la tendencia a la consolidación de diferencias en las productividades sostenidas en el tiempo al interior de los países periféricos, son los puntos centrales del razonamiento que germina el concepto de “heterogeneidad estructural”, contribuyendo en el análisis de las deficiencias y debilidades del proceso de industrialización sustitutiva en América Latina. (Lavarello y Mancini, 2014)

En diálogo con lo expuesto, Prebisch (1949) encuentra que llevar adelante un proceso de industrialización es menester para el desarrollo económico de los países periféricos. El autor dirá acerca de la industrialización que “no es ella un fin en sí misma, sino el medio principal de que disponen éstos para ir captando una parte del fruto del progreso técnico y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas” (Prebisch, 1949: 177). El razonamiento que se encuentra por detrás de esta idea es que la mayor captación del progreso técnico permitirá un aumento del ingreso de las naciones a través del traspaso del factor trabajo que actualmente se ubica en ramas de escasa productividad hacia ramas que acusan una mayor productividad, lo que a su vez generará una mejora de los salarios reales.

De todas formas, Prebisch (1949) dirá que la industrialización de América Latina no es incompatible con un desarrollo eficaz de la producción primaria. Por el contrario, su impulso permitiría mecanizar la producción agropecuaria arrojando resultados más eficientes, permitiendo que las exportaciones primarias provean una notable cantidad de divisas necesarias para realizar las importaciones que el proceso de industrialización requiere. Lo que subyace en este último pensamiento es el reconocimiento por parte de Prebisch de estructuras económicas duales en la Periferia, que son de por sí restrictivas para su desarrollo económico, concepto que más adelante retomará y profundizará Diamand (1972).

Por su parte, Diamand (1972), señala que las economías que exportan bienes primarios y que se encuentran en un proceso de industrialización presentan estructuras productivas desequilibradas. Ello es el producto de las estructuras duales que este tipo de economías presenta, signadas por la coexistencia de dos sectores que trabajan con niveles de precios diferentes: por un lado, se encuentra el sector primario que trabaja a precios internacionales, mientras que, por el otro, está el

sector industrial que trabaja con un nivel de costos y precios superior al internacional. El autor dirá que es inherente al desarrollo del sector industrial requerir una cantidad de divisas cada vez mayor. Sin embargo, como este sector presenta precios mayores a los internacionales, la colocación de sus productos en el exterior resulta difícil. El sector industrial de los países periféricos no puede generar el creciente nivel de divisas que su desarrollo supone, a diferencia de las industrias de los países centrales que sí logran autofinanciar las necesidades de divisas que requiere su desarrollo porque trabajan a precios internacionales y exportan.

Por tal motivo, el autor señala que las industrias de los países periféricos tienen una alta dependencia de las divisas que el sector primario genera a partir de las exportaciones que este último realiza por trabajar a precios internacionales. El conflicto que aquí se produce es que el abastecimiento de divisas a cargo del sector primario deviene insuficiente frente a las crecientes necesidades que la industrialización por sustitución de importaciones supone, ya sea por falta de una mayor producción, por escasez en la demanda mundial de bienes primarios, o ambas.

La articulación entre el sector industrial y el primario que las estructuras productivas desequilibradas generan, redundan en una crisis de balanza de pagos a través del siguiente mecanismo:

Se inicia un proceso de divergencias entre el crecimiento del sector industrial consumidor de divisas, que no contribuye a producirlas, y la provisión de estas divisas a cargo del sector agropecuario de crecimiento mucho más lento. Esta divergencia es responsable de la crisis de balanza de pagos en la Argentina y constituye el principal limitador de crecimiento del país. La expansión de la producción interna, cada vez que se produce, hace crecer las importaciones. Una vez que se agotan las reservas, el país se ve forzado a una devaluación. (Diamand, 1972: 26)

El autor explica que la devaluación que posteriormente se efectúa no impacta en la forma de una mayor competitividad del sector industrial, ya que el mismo trabaja a precios demasiado alejados del nivel internacional. Por lo tanto, la depreciación de la moneda local no provoca un incremento significativo de las exportaciones manufactureras.

Asimismo, las exportaciones primarias son prácticamente inelásticas frente a las variaciones del tipo de cambio en el corto y mediano plazo, por la misma dinámica de su producción (por ejemplo,

los ciclos de siembra y cosecha que no pueden ser alterados en cualquier momento). De esta manera, ingresan más divisas por esta actividad producto meramente de la alteración del valor de la moneda local que la devaluación trae aparejada, es decir, se explica por precios pero no por incrementos en la cantidad de bienes primarios exportados. En adición, el encarecimiento de las importaciones que la devaluación impone, obstaculiza la obtención de los insumos necesarios para el desarrollo de la actividad industrial, por lo que el margen de sustitución que logra la devaluación es pequeño.

De este modo, el autor explica que el equilibrio externo se restablece partir de la transferencia de ingresos al sector agropecuario que se produce conjuntamente por el incremento de los precios y la baja de los salarios reales, al tiempo que desencadena una merma en la actividad que se termina traduciendo en recesión. Esto se produce de la siguiente manera:

La elevación del tipo de cambio produce el aumento del costo de todos los productos importados, que se propaga a los precios. Al mismo tiempo, el aumento de precio que recibe en moneda nacional el exportador de productos agropecuarios provoca por arrastre el aumento de los mismos productos en el mercado interno, lo que se traduce en el alza de precios de los alimentos. Se desencadena así un tipo muy especial de proceso inflacionario. Esta inflación, a la que denominamos cambiaria, no proviene del exceso de demanda con respecto a la oferta, sino que se origina a raíz de las devaluaciones indirectamente, a raíz del desequilibrio en el sector externo. (Diamand, 1972: 28-29)

En relación con los estudios de Prebisch (1949) y Diamand (1972), encontramos un trabajo de Porta, Santarcángelo, & Scheingart, (2014) que se dedicó a estudiar la evolución de la industria manufacturera argentina para el periodo 1996-2012 y sus implicancias en el desarrollo del país. El mismo aporta evidencia acerca de que los diferenciales de productividad entre las ramas industriales argentinas resultan más elevados que los que se registran en países desarrollados y algunos países emergentes con una industria importante. En el caso de Argentina y para el periodo de estudio del citado trabajo, distintos factores intervinieron en este suceso. Empero, los autores destacan el efecto que tuvo la crisis de la convertibilidad en la destrucción de capacidades productivas y de empleos, lo cual se vio acompañado por una “[reducción de] los niveles de

productividad media, aumentando la de ya por sí fuerte heterogeneidad productiva interna y ampliando la brecha internacional.” (Porta, Santarcángelo, & Scheingart, 2014: 87)

El análisis de los autores tiene coincidencias con Prebisch (1949) en tanto se focalizan en la evolución de las productividades de los distintos sectores industriales para explicar el derrotero del desarrollo económico argentino y, también, las diferencias en la distribución funcional del excedente, siendo esto último el principal aporte de dicho estudio. Asimismo, los autores encontraron que, para el caso particular de Argentina, aún a pesar de la existencia de momentos de convergencia de la productividad, no se logró la modificación de las condiciones instaladas con la crisis de la convertibilidad tendientes a la heterogeneidad del entramado productivo.

En adición, los nombrados autores comparten el diagnóstico de la estructura productiva desequilibrada que realiza Diamand (1972) por el cual resultan recurrentes las depreciaciones de la moneda local, a la vez que aportan evidencia específica de Argentina. Sin embargo, serán más incisivos en el hecho de que entienden que son las fracciones empresarias quienes presionan para que se efectúen las devaluaciones a los fines de mejorar su competitividad. En miras de la baja y disímil productividad de la estructura productiva argentina que observan en el periodo de estudio de su trabajo y el consecuente mecanismo devaluatorio, los autores señalan:

El déficit de productividad que caracteriza a esta estructura y las dificultades consiguientes para competir genuinamente aumentando las exportaciones o sustituyendo importaciones, instala la devaluación como demanda recurrente de las fracciones empresariales para ganar competitividad sobre la base de reducir la paridad internacional de los costos laborales. Además de repartir rentas de manera indiferenciada, son conocidos los efectos redistributivos regresivos de una devaluación, dada la estructura productiva de la Argentina. Esta situación instala un dilema perverso para los asalariados industriales: la subsistencia de ciertos sectores productivos y el mantenimiento del empleo, dadas las estrategias empresariales predominantes, parece requerir que el conjunto social transfiera excedentes bajo la forma de una devaluación. En este caso, puede terminar produciéndose una transferencia masiva de recursos del trabajo al capital y, a la vez, entre trabajadores,

en un movimiento en el que algunos resignan salarios para que otros permanezcan ocupados. (Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014: 89-90)

Otro punto de contacto entre los dos últimos trabajos hace referencia a los distintos niveles de precios con los que trabajan los sectores de las estructuras productivas duales. El estudio más contemporáneo advierte, por un lado, que el sector agropecuario argentino trabaja a precios internacionales y se beneficia con las devaluaciones por factor precio y con la evolución de los precios de los commodities en el periodo de estudio seleccionado, y que el sector industrial trabaja a precios más elevados e incurre en la necesidad de cada vez más divisas a medida que crece. Por otra parte, señalan la presencia de diferencias en los precios relativos de los sectores industriales como otro factor determinante de la heterogeneidad intersectorial e intrasectorial (ganancias y pérdidas relativas entre sectores), caracterización que fuera estudiada por Pinto (1965).

Partiendo de los desarrollos teóricos de Prebisch (1949) en particular y de la CEPAL en general, Pinto (1965) añadirá que las transformaciones que trajo aparejada la retención que realizaron los países industrializados de los beneficios de su creciente productividad y la promoción del modelo de crecimiento primario exportador en los países periféricos como contrapartida, reforzaron la presencia de una estructura productiva dual en estas últimas economías. Asimismo, el autor será enfático respecto de la incapacidad de irradiar “hacia atrás” y “hacia adelante” los aumentos de productividad logrados en actividades puntuales del promocionado sector exportador, así como sus satélites.

De esta manera, conviven al interior de un mismo sector áreas con niveles de productividad muy dispares, lo que se traduce en una distribución notablemente desigual de ingresos. La separación entre los distintos polos deja de ser tan nítida como en los momentos iniciales de la división internacional del trabajo, lo que genera que el análisis productivo deje de recaer en una simple dicotomía sectorial. En este sentido, el autor denota las diferencias de productividad intrasectoriales al describir que “dentro de cada una de las actividades principales - primarias, secundarias y terciarias - se establece una suerte de “corte horizontal”, que divide las capas "modernas" de las “tradicionales” o “estancadas” (Pinto, 1965:7)

El autor resalta que ni el sector agrícola ni el industrial son homogéneos, dado que coexisten zonas avanzadas y rezagadas tanto en uno como en otro. Por tal motivo, Pinto (1965) dirá que los

crecientes desniveles que se registran entre ambos sectores, especialmente a partir de la diversificación del sector industrial y su extensión hacia la producción de bienes de consumo durables y de capital que requieren de la incorporación de tecnologías equiparables a las existentes en los países centrales, son los que permiten afirmar que más que una dualidad, se perfila una extraordinaria “heterogeneidad histórica”. Bajo la misma, “conviven unidades económicas representativas de fases separadas por siglos de evolución, desde la agricultura primitiva de subsistencia, a veces precolombina, a la gran planta siderúrgica o de automotores montada a "imagen y semejanza" de la instalada en una economía adulta.” (Pinto, 1965:7)

Este marcado contraste en la productividad tanto entre sectores como al interior de los mismos, permite dar cuenta de la disimilitud en el grado de concentración del progreso técnico observable en determinados puntos de la estructura productiva. En vistas de lo señalado, Pinto (1965) explica que la concentración del progreso técnico en el plano sectorial tiene su contrapartida en los desniveles regionales, ya que los centros fabriles se han desarrollado de preferencia o exclusivamente en puntos determinados de los territorios, afectando el desarrollo económico y la distribución de los ingresos también en un plano geográfico.

En un artículo posterior, el autor avanza en sus análisis y habla de la naturaleza de la heterogeneidad estructural, pero despegándose de la tradicional “tesis dualista”. Pinto (1970) señala que el enfoque clásico del dualismo tiene una concepción abstracta de las economías primarias exportadoras, dado que sólo destaca la presencia de dos áreas: el “complejo” exportador y el “resto”. El autor encuentra que dicha diferenciación no es tan tajante en las economías latinoamericanas. Dirá que la naturaleza de los recursos-base de exportación y elementos como el político-institucional influyen en la mayor o menor separación de las nombradas áreas. Por una parte, en las economías con recursos orientados al mercado externo, como las plantaciones y recursos mineros, será posible delimitar con facilidad la división entre el complejo exportador y el resto, no así en el caso de las producciones más compartidas entre mercado interno y externo, como lo eran los productores de alimentos básicos del Río de la Plata. Por otra parte, el autor añade que allí donde se lograron consolidar estados nacionales con mayor independencia, existieron más posibilidades de transferir el dinamismo del complejo exportador hacia las restantes actividades.

A la vez, Pinto (1970) menciona que el desarrollo de la industrialización que permite modificar el cuadro de heterogeneidad estructural, implica una diversificación “hacia adentro” que conlleva la aparición y el fortalecimiento de un sector no exportador modernizado con niveles de productividad que superan el promedio del sistema y que se asemejan a los del complejo exportador, lo que nuevamente difumina los límites planteados por el dualismo.

Un aporte importante que realiza el autor a los fines de sortear estas complejidades surge de su observación a la experiencia de las economías centrales. En ellas encuentra una tendencia a largo plazo hacia la homogeneización del entramado productivo a través del carácter estratégico utilizado en los diseños de políticas públicas de estos países, desestimando la posibilidad de que tal proceso tenga un origen espontáneo. En ese sentido, dirá que haber tendido hacia la homogeneización estructural “[...] no significó un avance uniforme, sino que se manifestó vía la aparición de focos o “sectores líderes”, lo decisivo es que estos “arrastraron” a los demás hacia niveles semejantes o cada vez más altos de productividad. La influencia de las políticas económicas y sociales, sobretudo en la posguerra, son un factor principal en el proceso. No se trata, pues, de una tendencia totalmente espontánea o “natural”.” (Pinto, 1970: 87-88)

Este último autor, retomó en su trabajo las ideas de Simon Kuznets, un economista ruso que interpela la idea bajo la cual los países, en un determinado momento (que no es el mismo para todos), ingresan a una suerte de camino por el que van evolucionando y atravesando distintas fases, hasta arribar al estadio final, en el que alcanzan el desarrollo económico. Bajo esta concepción, los países actualmente desarrollados son aquellos que ingresaron más prematuramente al camino, atravesándolo de manera exitosa arribando a un estadio de madurez, mientras que, por oposición los subdesarrollados son aquellos cuya inserción se produjo más tarde, motivo por el cual se encuentran en una etapa adolescente.

Lejos de avalar esta premisa, Kuznets (1958) realiza un análisis entre los países desarrollados y subdesarrollados en el cual aporta evidencia acerca de que no existe tal camino lineal con un desenlace inexorable, y refuta la idea de que los segundos se encuentren en una etapa adolescente. Su estudio permite ver, en una primera instancia, que las condiciones previas (PBI, PBI per cápita, distribución del ingreso, etc.) que presentan los países del Centro y la Periferia difieren

notablemente entre sí, lo cual incide en los obstáculos que estos deben enfrentar en vistas de alcanzar el desarrollo económico.

En una segunda instancia, Kuznets (1958) señala que el momento en que los países se introducen al proceso de industrialización no resulta inocuo. El autor denota que el hecho de que los países subdesarrollados se enfrenten a la tarea del crecimiento en una fase posterior de la historia con respecto a los desarrollados, actúa en detrimento de los resultados que puedan obtener los primeros. Los países desarrollados se ven beneficiados por su temprana inserción, a través de distintas ventajas dentro de las cuales el autor señala: “a) el creciente acervo de conocimientos y experiencias en los campos de invenciones e innovaciones técnicas y sociales; b) la difusión en el número y en los adelantos económicos obtenidos en los países desarrollados” (Kuznets, 1958: 727)

Si bien existe literatura que señala que el arranque tardío de los países subdesarrollados presupone una ventaja para estos por la mayor disposición de conocimientos y procesos de innovación ya desarrollados por los países centrales, al tiempo que destaca que las mejoras económicas del Centro suponen una mayor demanda de productos de la Periferia y una mayor corriente de capital desde el Centro hacia la Periferia, Kuznets difiere. En sus palabras:

Si pudiera suponerse que la demanda de las regiones desarrolladas por los productos de los países subdesarrollados representa una proporción constante del ingreso total de las primeras, el mayor crecimiento de las regiones desarrolladas proporcionaría mercados a las regiones subdesarrolladas que hubieran crecido, en relación con su producción interna. Asimismo, si la corriente de capital de los países adelantados a los subdesarrollados fuera una proporción constante del ingreso total de los primeros [...], podría afirmarse con seguridad que la corriente habría aumentado proporcionalmente al ingreso interno de los países subdesarrollados receptores. Pero no puede suponerse que las proporciones sean constantes, como lo confirman con claridad las tendencias del mercado a través de las relaciones de importaciones a producción interna de los países desarrollados [...]. (Kuznets, 1958: 730)

De esta forma, el autor marca que la evidencia empírica disponible no permite afirmar la destinación de una proporción constante de los ingresos de los países desarrollados, lo cual tiene un alto grado de correlación con la ya citada teoría de los términos de intercambio decrecientes de

Prebisch (1949). Es probable que la proporción de ingresos que los países desarrollados destinan al consumo de los bienes de los países subdesarrollados se torne decreciente con el paso del tiempo, porque la demanda de bienes primarios es bastante inelástica frente a variaciones en el ingreso. Si a esto se le añade el incremento de productividad y la creciente adición de valor que registran los países centrales en la producción de bienes a través de su progreso técnico, los países periféricos cada vez deberían realizar más ventas al exterior de bienes primarios para acceder a la misma cantidad de bienes manufacturados con el correr del tiempo (Prebisch, 1949)

Como corolario de los debates teóricos aquí desarrollados del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y delimitados al interior de la presente visión o concepción, resulta muy ilustrativo el siguiente fragmento de un trabajo realizado por Carlos Bianco y Cecilia Bugna (2010).

Los autores citados resumen lo siguiente:

En perspectiva histórica, la preocupación por la transformación estructural en los años cincuenta estaba circunscripta esencialmente al proceso de industrialización y urbanización. La economía del desarrollo y el estructuralismo latinoamericano surgidos en esos años entendían el avance del sector industrial como estrategia excluyente para la aceleración del crecimiento económico y la superación del atraso de las economías periféricas. El sector manufacturero era visto como el sector dinámico portador de rendimientos crecientes y externalidades, generador y difusor del cambio técnico y, por tanto, aquel que contaba con mayor potencial para elevar la productividad, avanzar en la escala tecnológica, mejorar la inserción internacional y superar la dualidad estructural característica de las economías subdesarrolladas. (Bianco, C., & Bugna, C., 2010:161)

Una vez concluida la etapa más próxima de la posguerra, a partir de la década del setenta se observa, en línea con una mayor liberalización de la economía a nivel mundial, un proceso de internacionalización de la producción que tiene lugar mediante la conformación de empresas multinacionales con estrategias de expansión que contemplaban el establecimiento de filiales en países subdesarrollados. De tal forma, las características que adquiere la heterogeneidad de los entramados productivos de la periferia, tanto inter como intrasectorial, reflejan la coexistencia de un núcleo moderno transnacionalizado y otro gran conjunto de actividades por fuera del sector

moderno con escasos lazos de vinculación entre sí y respecto del nombrado núcleo. (Lavarello, P. J., y Mancini, M. E., 2014)

A diferencia de lo que inicialmente exponía Prebisch (1949), expresando la relación dependiente entre los países hegemónicos y centrales mediante la teoría de la caída de los términos de intercambio, Sunkel (1971), un reconocido expositor de esta época, novedosamente incorpora el papel de las empresas multinacionales y su capacidad de condicionar mediante su propio funcionamiento la difusión de la tecnología, afectando consecuentemente las posibilidades de avance en el grado de tecnificación e incorporación de valor en la producción periférica.

En su análisis acerca de fines de la década del sesenta y comienzos de la década del setenta, Sunkel (1971) encuentra que el sistema económico mundial continúa estructurado en torno a un esquema donde las economías dominantes (es decir, las desarrolladas) y las dependientes (o subdesarrolladas) son dos caras de un mismo proceso al tener una vinculación funcional: una parte le da coherencia a la otra, están mutuamente condicionadas y conforman un sistema único. Empero, el autor resalta que, a pesar de que esta relación entre ambas estructuras se mantiene, el nuevo sistema económico mundial reproduce la misma a partir de encontrarse apoyado “operacionalmente en torno al gran conglomerado transnacional que ha emergido en las últimas décadas” (Sunkel, 1971:33)

De tal manera, el autor describe la coexistencia de, por un lado, grandes corporaciones multinacionales cuyas matrices se ubican en países industrializados y se dedican al desarrollo de nuevos productos, nuevas formas de producción, maquinarias y equipos, materias primas sintéticas, productos intermedios y publicidad para la creación y dinamización de sus mercados. Mientras, por otro lado, se instalan las subsidiarias de dichas corporaciones en las economías subdesarrolladas, donde tienen lugar actividades relacionadas con la etapa final de la producción de sus manufacturas, la importación de maquinarias e insumos, y el uso de patentes y licencias de distintas firmas. Todo este proceso es posible en estas últimas economías a través del crédito público y privado externo, y de la asistencia internacional que promueve la expansión de los mercados internacionales de la gran corporación multinacional norteamericana, europea o japonesa. (Sunkel, 1971)

A los fines de diferenciar la etapa de la inmediata posguerra y la que prosiguió en las economías periféricas latinoamericanas el autor resalta que:

Hasta mediados de la década de 1950 prevalecieron formas y modalidades de incorporación de recursos financieros, humanos, tecnológicos y materiales externos que contribuyeron al desarrollo de una industria esencialmente nacional en América Latina. Pero a partir de ese momento superadas las décadas de la crisis y de la 2da Guerra Mundial, y coincidiendo con la expansión acelerada del conglomerado transnacional y de una nueva etapa en la sustitución de importaciones en América Latina, comienza, la fase de la desnacionalización y sucursalización de la industria latinoamericana. (Sunkel; 1971:32)

Sunkel (1971) añadirá que, entendiendo a los países como estructuras heterogéneas compuestas de actividades y regiones desarrolladas y subdesarrolladas (en diferente proporción dependiendo de su rol como Centro o Periferia), y que subyacen al funcionamiento de la economía internacional cuya característica más básica es la penetración de las economías desarrolladas en las economías de los países subdesarrollados por medio de las subsidiarias del conglomerado transnacional extractivo, manufacturero, comercial y financiero, es posible realizar una distinción adicional además de la ya mencionada división entre países desarrollados y subdesarrollados.

En esa clave, el autor menciona, por un lado, la existencia de un complejo de actividades, grupos sociales y regiones que, a pesar de ubicarse en distintos Estados-nación, nuclean la parte desarrollada del sistema global, a la vez que se encuentran en estrecha relación entre sí, transnacionalmente, dada una cantidad de intereses aglutinantes. Por otro lado, el economista destaca el establecimiento de un complemento nacional de actividades, grupos sociales y regiones excluidas de la parte nacional desarrollada del sistema global y sin ningún lazo con las actividades, grupos y regiones similares de otras naciones.

La visión que desarrolla Sunkel (1971) del fenómeno de desarrollo-subdesarrollo, particularmente en la arista que pretende incorporar aspectos de la relación de dominación-dependencia, así como observaciones de la marginalidad y desequilibrios, tiene un alto grado de correlación con los desarrollos teóricos que realizarán los expositores de la Teoría de la Dependencia, en diálogo y como crítica a las elaboraciones teóricas del estructuralismo latinoamericano.

Comenzando por Ruy Mauro Marini, un economista y sociólogo brasileño cuyos estudios dan lugar a la Teoría de la Dependencia, resalta la imposibilidad que presentan los países periféricos para alcanzar un verdadero desarrollo sumergidos en el sistema capitalista. Este enfoque, divergente de la visión que encabezaba la CEPAL, supo tomar vigor al calor de los gobiernos militares de facto que irrumpieron en la región entre mediados de la década del sesenta y la década del setenta. La misma, menciona que el desarrollo industrial presupone la disponibilidad de gran cantidad de bienes agrícolas, la cual fue provista por los países dependientes a los países dominantes. Por lo tanto, el posterior crecimiento de la clase obrera industrial europea no hubiera sido viable si estos no hubieran contado con medios de subsistencia de origen agropecuario, proporcionados mayoritariamente por países latinoamericanos. La teoría encuentra que esta dinámica posibilita la profundización de la división internacional del trabajo, conjugando la consolidación de los países centrales como productores mundiales de manufacturas y ratificando la primarización de los dependientes. (Marini, 1973)

En vistas de lo mencionado, el exponente de la teoría dependentista contrapone sus estudios a los análisis estructuralistas de forma tal de señalar que la propuesta de industrializar a los países subdesarrollados para encauzarlos en las vías del desarrollo es estéril. El autor, y la teoría en su conjunto, denotan que la existencia de una periferia es funcional al desarrollo de los centros motivo por el cual ambos son necesarios para garantizar la reproducción del modo de producción capitalista. En este sentido, señala que el problema es sistémico, y es el modo de producción global capitalista el que debiera sufrir una transformación hacia el socialismo a los fines de mejorar las condiciones de vida de la población mundial.

Continuando con esta línea de pensamiento, encontramos a Theotonio Dos Santos. El autor dirá que la empresa multinacional, entendida como una organización internacional, posee intereses específicos dentro de la economía mundial: sus propios objetivos, estrategias, organización y financiamiento. Sin embargo, no hay que confundirse y pensar que actúa con un criterio completamente distinto al de la economía del país dominante donde ella tiene su centro de operaciones. Por el contrario, el autor señala que “esta independencia de la empresa multinacional es relativa, pues su fuerza económica está basada en gran parte en el poder de la economía nacional desde donde opera (moneda local, financiamiento, ayuda y protección estatal, etc.)” (Dos Santos, 1978: 110)

A la vez, Dos Santos (1978) destaca que las subsidiarias que se instalan en los países dependientes, quedan condicionadas y sometidas tanto a la dinámica global que posee la corporación como a la capacidad económica y a las leyes de desarrollo de las economías donde operan. La empresa dominante debe ocuparse de impedir un desarrollo excesivo de la empresa subsidiaria para evitar que ella se convierta en un competidor suyo. De allí se desprende que es la misma lógica en la que se encuentran insertas las subsidiarias la que impide que los países dependientes puedan aprovechar la dinámica global, tan propiciada por sus defensores, de manera que experimenten un verdadero crecimiento. Por lo tanto, es el propio funcionamiento del sistema capitalista el que requiere que los países dependientes mantengan una relación de dependencia con respecto a los países dominantes.

Si las economías dependientes pueden obtener un alto grado de autonomía productiva y desarrollar un importante sector (de máquinas y materias primas industrializadas), el capital extranjero perdería su capacidad de determinar el carácter de su desarrollo, se convertiría en una expresión puramente artificial que luego sería destruida, haciendo desaparecer la relación de dependencia. (Dos Santos, 1978: 111)

Tal es así que, la necesidad de la contracara dependiente para el funcionamiento del sistema, conlleva a que los países dominantes intervengan en la política de los países dependientes. Su intención es encauzarla para que converja con sus propios intereses, lo que también implica al capital internacional, salvando incompatibilidades con las fracciones locales, lo que incide directamente en la incapacidad de sortear la condición subdesarrollada de los países dependientes.

Siguiendo con la concepción marxista de la Teoría de la Dependencia, ubicamos a Vania Bambirra. La autora observó los resultados de los planes de industrialización promovidos por los economistas cepalinos y los encontró pocos alentadores. Bambirra encontraba que los intentos por sustituir importaciones en economías dedicadas principalmente a la exportación de materias primas afectaron los ingresos de divisas presionando hacia una mayor dependencia del comercio exterior y las inversiones extranjeras (Aragol, 2014). A la vez, señalaba que las intenciones de sustituir importaciones combinadas con el desarrollo autónomo de las economías nacionales, tuvieron un efecto contrario por el cual se logró un desarrollo industrial al amparo del capital extranjero. Bambirra (1983:5) explica que esto sucede porque: “las burguesías industriales - allí donde han

tenido la posibilidad histórica de desarrollarse como tales - no tienen otra opción para sobrevivir como clase que asociarse, en la condición de socio menor, al capital extranjero [...]"

El estadounidense André Gunder Frank también participó en la Teoría de la Dependencia. Empero, su mirada fue diferente a la de los autores anteriores al introducir la visión metrópoli-satélite. El autor menciona que el capitalismo genera, por su propio funcionamiento, el subdesarrollo en la periferia del sistema mundial y añadió que la inserción subordinada determinaba la apropiación del excedente de las economías relegadas por parte de las avanzadas. La polarización metrópoli-satélite que presenta el autor reconoce un centro metropolitano, Europa, que en la dinámica de la acumulación global somete a satélites periféricos, es decir, América Latina, a través de la mediación de otros países que se convierten en satélites de la potencia dominante. (Katz, 2016)

La principal diferencia entre los autores dependentistas mencionados se resume de la siguiente manera: "Mientras que el pensador estadounidense observó la economía latinoamericana como una totalidad uniforme, sus colegas brasileños estudiaron contradicciones nacionales específicas. Establecieron distinciones en lo que Frank observó como subordinaciones equivalentes." (Katz, 2016: 15)

Las conclusiones de la Teoría de la Dependencia no son unívocas. Sturm, & Nohlen (1982) son tajantes cuando mencionan que algunos teóricos de la dependencia (particularmente nombran a A. G. Frank y T. dos Santos) deducen de sus análisis de los países subdesarrollados la necesidad de cambios revolucionarios violentos que apenas pueden ser sobrevalorados. A la vez, interpelan dicho diagnóstico e infieren que es erróneo considerar que el principal problema de los países en desarrollo sea la integración mundial y que el desarrollo autocentrado es la panacea.

Opuestamente, estos autores retoman los primeros desarrollos del estructuralismo y, en vez de proponer la disociación de los países tercermundistas del mercado mundial, sugieren revisar y corregir las condiciones internas de las estructuras económicas que reproducen su heterogeneidad.

Con posterioridad, se encuentra la literatura francesa dedicada a la comprensión de las empresas multinacionales y sus estrategias en el marco de la valorización internacional del capital, por las cuales explican el pasaje de la internacionalización comercial a la internacionalización productiva. Dentro de este conjunto, se destacan François Chesnais y Charles-Albert Michalet.

En primer lugar, François Chesnais un economista francés especialista en los procesos de financierización de la economía e intérprete de las crisis del capitalismo contemporáneo, destaca que en la década del setenta se produce una internacionalización de la producción a través de una fuerte expansión de la IED y de la valorización del capital sobre una base que ya no se encontraba acotada a los espacios nacionales (Chesnais, 1992). En este sentido, el autor resalta que, si bien no desaparecen los intercambios comerciales, sí se produce una mayor aceleración por parte de la IED, pero lo más importante es que, junto con los Estados-Nación, surgen empresas multinacionales como unidad de valorización del capital a escala global mediante la localización de filiales en el extranjero. Chesnais (1994) dirá que estos cambios obedecen a una nueva fase de la internacionalización del capital en el que los procesos de liberalización y desregulación alteran las modalidades de expansión del capital a escala mundial e implican una mayor desarticulación de los sistemas nacionales de innovación.

En segundo lugar, encontramos a Charles-Albert Michalet, cuyo análisis señala que el pasaje de la “economía internacional” a la “economía mundial” es la subordinación del comercio a la inversión extranjera directa, lo cual se corroboraría mediante el reflejo de un mayor ritmo de crecimiento del IED en el comercio intrafirma.

Retomando y basándose en los aportes de los autores franceses, años más tarde realizará su aparición nuevamente Pablo Lavarello a los fines de analizar la fase de internacionalización del capital. Lavarello (2004) menciona que tanto François Chesnais como Charles-Albert Michalet interpretan la mundialización del capital como un proceso multidimensional y complejizado en el que se destacan tres dimensiones como las más importantes: los intercambios internacionales, las inversiones extranjeras directas y los flujos de capital-dinero (hoy dominadas por las colocaciones de cartera).

Adicionalmente, Lavarello (2004) resalta que, durante los años ochenta, no sólo sucede que el capitalismo mundial se adentra en una fase de predominio de las finanzas que favorece la consolidación de espacios organizacionales transnacionalizados, sino que a su vez emerge la noción de Sistema Nacional de Innovación (SNI). Este término figura por primera vez en una publicación de Freeman (1987) donde analizaba el desarrollo experimentado por Japón en clave de sus progresos en el ámbito de la innovación. Luego, Lundvall, & Johnson (1994) conciben que

los desarrollos de las innovaciones propias de los SNI son producto de un proceso social e interactivo en un entorno social específico y sistémico, mientras que resaltan que las naciones-Estado son importantes en la generación de entornos sociales y económicos propicios para el desarrollo de los procesos de innovación. A su vez, los autores subrayan la naturaleza acumulativa de la innovación y la importancia del aprendizaje en este proceso, lo que permite hacer escala.

Lavarello (2004), basándose en la evidencia de diversos trabajos como Chesnais (1988), Patel y Pavitt (1990), Dunning (1992), Archibugi y Micchie (1995), señala la importancia que adquirieron los SNI de los países de origen como determinantes de las ventajas de propiedad (mencionadas anteriormente) de las EMN y/o de los países huéspedes como determinante de las ventajas de localización de la IED. En adición, el autor destaca que la tendencia a homogeneizar a escala internacional los procesos productivos que registran las EMN requiere necesariamente de la diversidad de los SNI para poder justificar su implantación. Por tal motivo, es que Michalet (1985) resalta que la convivencia de la homogeneidad y la diversidad es intrínseca al proceso de generación y apropiación de la riqueza a escala mundial.

Empero, a pesar de los intentos de Sunkel (1971) por introducir un abordaje histórico estructural y las iniciativas por incorporar la influencia del funcionamiento de las EMN en las relaciones entre los países centrales y los periféricos, con el advenimiento de las crisis de balanza de pago que experimentaron en los años ochenta las economías latinoamericanas, se observa un retorno a los aportes de Prebisch (1949). De tal manera, los principales autores de la CEPAL volvieron a concentrarse en los aspectos estructurales a los fines de desentrañar los desequilibrios macroeconómicos de la región (Bielschowsky, 1998).

En vistas de todos los desarrollos teóricos analizados, se procede a esbozar una suerte de conclusión. Lo primero que se destaca en la presente revisión es el punto de inflexión que se observa en la región respecto de intentar proponer una solución periférica o latinoamericana a los problemas periféricos/latinoamericanos, intentando abandonar las propuestas neoclásicas y sus soluciones diseñadas en miras de las estructuras de los países centrales. Esto se observa con los aportes que surgen en la década del cincuenta, comenzando por el aporte seminal de Prebisch, la aparición y consolidación del estructuralismo latinoamericano, junto con la proliferación de

recomendación de políticas económicas orientadas a la industrialización de la región por parte de la CEPAL.

En línea con ello, otra gran diferenciación de los postulados del acápite anterior, proviene de la forma de entender el camino al desarrollo. En este caso, se propone dejar de pensar al desarrollo como el resultado inexorable de recorrer un camino lineal, sino como una instancia compleja de acceder, no solo con un camino signado por una multiplicidad de factores y obstáculos, sino también afectada por el momento de inserción al mismo y las condiciones iniciales que poseen los países al encarar dicho proceso. Nuevamente, esto representa un cambio en la forma de pensar el desarrollo económico para los países periféricos, y potencia la relevancia de robustecer sus estructuras productivas para lograr tal fin.

Entrando en los fines de los años sesenta y la década del setenta, se observa un viraje en los análisis del estructuralismo que encuentra su coherencia en la transformación que sufre el mundo en tanto testigo de la internacionalización del capital. De tal manera, el estructuralismo comienza a dejar de lado sus diagnósticos asociados a la caída de los términos de intercambio y se inclina hacia el estudio de las empresas multinacionales, los avances y difusión de la tecnología, y cómo ello afecta a las relaciones socio-económicas y de poder existentes al momento entre Centro y Periferia.

Ello permitió la aparición de la postura contrapuesta de la Teoría de la Dependencia, en el marco de las violentas dictaduras militares que se esparcieron por la región. La misma cuestionaba el traspaso de la Periferia al Centro, y viceversa, propio del estructuralismo, en tanto ello significaba la reproducción de una relación social a nivel global que requiere de dominantes y dominados, independientemente de quién estuviera de cada lado, para garantizar la continuidad del funcionamiento y modo de acumulación capitalista.

A pesar de las rupturas generadas en dicha época, los años ochenta estuvieron atravesados por la crisis de la deuda latinoamericana, la cual provocó que el estructuralismo experimente un viraje en sus concepciones más básicas, pasando a concentrarse con mayor énfasis en los términos de intercambio. Esta transformación intenta realizar aportes para reestablecer las macroeconomías latinoamericanas tras la crisis, pero dejando de lado una mirada más amplia de relaciones socio-económicas globales. Por otro lado, esta modificación se condice con el advenimiento del

neoliberalismo de la región, en miras de aportar soluciones enfocadas en la eficiencia para sortear los conflictos y reestablecer los equilibrios luego de la crisis de la deuda latinoamericana.

El conflicto que la crisis trae aparejada da lugar a un contexto que se torna desfavorable para la heterodoxia, por lo que hacia fines de la década del ochenta los países de América Latina y el Caribe avanzan hacia políticas orientadas a la apertura comercial y financiera, así como la reducción en la participación estatal. En este sentido, las tradicionales propuestas de la CEPAL no encuentran recepción en este nuevo escenario, por lo que en la década del noventa el organismo propone un nuevo marco teórico para organizar el desarrollo que se conoce como neoestructuralismo. Asimismo, desde la institución se propone a la nueva corriente de pensamiento como una continuación del estructuralismo. Empero, otra parte de la literatura diferirá al respecto, entendiéndola como algo bien diferente.

Por su parte, y en concordancia con la visión de la CEPAL, Bielschowsky (2009:174) denota que:

En el decenio de 1990, la CEPAL actualizó su pensamiento para adecuarlo a la nueva realidad de apertura comercial, movilidad internacional de capitales, privatización y desregulación, en un contexto de relaciones más estrechas con el resto del mundo y de mayor integración regional. Lo hizo conservando los elementos centrales del enfoque estructuralista inaugural y formulando estrategias y políticas alternativas en buena medida discrepantes con las de la agenda neoliberal. Para caracterizar a esta nueva etapa se utilizó, con razón, la expresión "neoestructuralismo".

El autor señala que, en este sentido, los pilares de esta nueva fórmula son: a) la revisión de la apertura financiera y de las políticas macroeconómicas en un contexto de volatilidad de los capitales financieros, b) la aplicación de nuevas políticas industriales, tecnológicas y comerciales, c) la reorientación de las reformas previsionales y el diseño de políticas sociales, d) intervenciones públicas en materia de sostenibilidad ambiental. Ahora bien, este también destaca que todo esto se propone sin abandonar la construcción analítica estructuralista original (Bielschowsky, 2009).

La aclaración acerca de que esta postura no solo es una continuidad del estructuralismo, sino que dista de la corriente neoliberal, no es casual. Esto se enmarca en el hecho de que ciertos autores encuentran contradictorio al neoestructuralismo respecto de la orientación histórica-estructural

cepalina cuando este sugiere la presencia de un Estado activo, pero menos participativo, una mayor apertura comercial, mejorar la inserción en la economía internacional, tipo de cambio real elevado y estable, ajuste fiscal, saneamiento de finanzas públicas, equilibrio macroeconómico, entre otros.

Por otra parte, y en clara contraposición a la mirada de CEPAL, Leiva (2008) encuentra al neoestructuralismo equivalente al desarrollo de un marco teórico que podría asociarse a un “post-neoliberalismo”, una suerte de intento de disputa de la hegemonía del discurso neoliberal con una narrativa readaptada al siglo XXI para lograr su aceptación, que no hace más que relegar los principios teóricos estructuralistas y los postulados de sus dos principales representantes, Raúl Prebisch y Celso Furtado.

La desorientación teórica que atraviesa la CEPAL se vio reflejada en las opiniones contrapuestas de sus miembros: algunos con mayor inclinación al antiguo mensaje cepalino y otros más interesados en adoptar las ideas propias del momento, con especial incidencia en el Cono Sur, es decir las neoliberales.

Ello se resolvió como sigue:

No fue sino hasta que la CEPAL le robó el protagonismo al neoliberalismo, gracias a la dirección intelectual de Fernando Fajnzylber en la publicación de 1990, que la actitud defensiva, la perplejidad y el desorden interno pudieron superarse. Durante su posterior trayectoria ascendente, el neoestructuralismo latinoamericano desafió el pensamiento reduccionista del mercado neoliberal, reconceptualizó la relación entre economía, estado y sociedad, e introdujo un nuevo discurso de desarrollo que, en los años venideros, sería adoptado cada vez más por los gobiernos e instituciones de desarrollo internacional. (Leiva, 2008:8-9)

Esta resolución conllevó a que el organismo promueva medidas que, como ya hubiera sido comentado, se acercan a una mirada más puramente económica con grandes similitudes al neoliberalismo, dejando de lado el componente político e histórico del estructuralismo latinoamericano. Una de las premisas ejemplificadoras de ello es la proposición de la internacionalización de las estructuras productivas y comerciales como único medio hacia a la modernización, una idea claramente discutida por el estructuralismo bajo el concepto de Centro-Periferia.

Es posible confirmar la existencia de una contradicción latente en el neoestructuralismo, en tanto si bien en la práctica no están en desacuerdo con la estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior promovida por sus “oponentes neoliberales”, en la teoría se manifiestan críticos de la tendencia de los neoliberales a “atribuirle el éxito de las exportaciones y del producto a un conjunto bastante limitado de instrumentos de política que se manipulan de una manera estrictamente definida.” (Colclough, 1991:11)

A modo de reflexión, la revisión realizada dentro del presente acápite acerca de la producción académica existente sobre el tema que atañe, permitirá lograr un abordaje más integral de la evolución de la heterogeneidad estructural argentina, considerando todas las oscilaciones que sufrió el concepto en el marco de los diversos contextos en los cuales fue analizado. Contar con este abanico de miradas será útil a la hora de efectuar el análisis propuesto dado que permitirá centrarse en las distintas cuestiones que los autores citados han destacado, enriqueciendo el presente trabajo y la calidad de las conclusiones que se podrán obtener.

3.e. Excedente bruto de explotación

A la luz del análisis de la relación entre heterogeneidad estructural y excedente bruto de explotación que este trabajo realizará, se procede a confeccionar un segundo apartado en el estado del arte que repase los desarrollos teóricos que abordan el último concepto. La primera intención de esta sección es poder repensar el concepto de excedente bruto de explotación en vistas de la información que se expone a continuación, de forma tal de entender sus alcances y limitaciones, para tenerlas en cuenta a la hora de trabajar con el mismo.

La segunda pretensión es realizar un aporte en la comprensión de esta categoría ya que el excedente es una variable central en tanto resulta el fin último del sistema capitalista y, por lo tanto, deviene determinante de las capacidades de desarrollo de las economías:

La evolución del excedente está en la base de las capacidades que tienen los países para crecer y desarrollarse; el estudio sobre sus modalidades y niveles de generación y apropiación es central para entender el modo específico en que funcionan las

diferentes economías, ya que permite identificar y analizar las potencialidades y limitaciones del proceso de acumulación. Si bien buena parte de los debates dan cuenta de las dificultades para especificar y estimar las categorías involucradas en su cálculo, recuperar su potencial analítico puede ayudar significativamente para avanzar en la comprensión de los enigmas más importantes que caracterizan a los procesos de desarrollo en las sociedades modernas. (Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014:8)

Las estimaciones que se harán del excedente bruto de explotación en el presente trabajo, estarán basadas en las estadísticas oficiales de Argentina provistas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). Este organismo presenta una definición del excedente bruto de explotación (EBE) en sus apartados metodológicos, que será la que deberán considerar los analistas que deseen abordar esta variable utilizando los datos de Indec.

Para analizar la definición del EBE en términos más abarcativos, es preciso considerar que el mismo se ubica dentro de las Cuentas Nacionales bajo lo que Indec publica como la Cuenta de Generación de Ingreso (CGI), también entendida como la distribución funcional del ingreso. Esta cuenta, provee información detallada acerca del valor agregado del país al registrar los ingresos primarios de los agentes públicos y privados que participan directamente en la producción, así como los distintos sectores o industrias en los que estos originan. De esta manera, al interior de la CGI se encuentra la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA), los impuestos (netos de subsidios) y, finalmente, el Excedente Bruto de Explotación (EBE) y el Ingreso Bruto Mixto (IBM).

Indec denomina que tanto el EBE como el IBM son mediciones del excedente que se deriva de los procesos de producción antes de la deducción de cualquier gasto. La principal diferencia entre ambas definiciones es que el IBM es una denominación reservada para identificar los ingresos de aquellas empresas no constituidas en sociedad, a la vez que el EBE mide la retribución a los activos que participan del proceso productivo generado por las actividades económicas organizadas en empresas que sí están constituidas en sociedad. Delineado este marco, podemos avanzar hacia la forma de medición del EBE que la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales definió en 2006 como el “saldo [que] se obtiene deduciendo del valor agregado bruto a precios

corrientes la remuneración al trabajo a precios corrientes, el ingreso mixto y los impuestos netos de subsidios a precios corrientes”.

La anterior definición es la que generalmente se utiliza para trabajar el excedente bruto de explotación al ser la publicada por el organismo de estadísticas oficial. Para una mejor comprensión, podemos expresarla de la siguiente manera: $EBE = VABpb - RTA - IMB - (t-s)^2$

Sin embargo, esta no es una definición unívoca. Por el contrario, existen diversas definiciones del excedente sujetas a la escuela de pensamiento que se trate, motivo por el cual para alcanzar una verdadera comprensión de este concepto es que se procederá a exponer el debate existente en torno al mismo. En un intento por presentar el derrotero que siguió el concepto de manera ordenada es que a continuación se estructurará el debate en torno a dos grandes visiones que estudiaron el mismo: la escuela clásico-marxista y la escuela neoclásica.

Adentrándonos en el abordaje por escuelas es preciso entender que las diferentes definiciones que ambas proponen, parten de las distintas concepciones que ambas tienen respecto del proceso productivo. En términos generales, la escuela clásico-marxista tiene su columna vertebral en la concepción de la producción como un proceso social. En este sentido, la principal ley en la que esta visión se apalanca es la Ley de Valor-Trabajo, bajo la cual es el trabajo es la fuente exclusiva de valor. Lo mencionado entra en clara oposición a la postura que mantiene la teoría neoclásica, que actualmente es la teoría imperante. En esta visión, la producción encierra un carácter meramente técnico y el trabajo no es el único factor que puede determinar el valor.

Partiendo de dichas diferencias conceptuales, se destaca una clara ruptura en las definiciones que ambas proveen del excedente. A saber, mientras que la corriente clásico-marxista únicamente la clase trabajadora puede generar un excedente, ya que es la única que genera valor, para la teoría neoclásica, tanto asalariados como capitalistas pueden generar excedente con la distribución que indique la función de producción que corresponda.

Uno de los primeros autores en abarcar el concepto de excedente fue François Quesnay, el principal exponente de la escuela fisiócrata, en su trabajo *Tableau Economique* en 1759. A pesar de no

² VABpb: valor agregado bruto a precios básicos

t: impuestos

s: subsidios

ubicarse en ninguna de las dos escuelas anteriores, resulta interesante valorar su estudio que es, probablemente, el puntapié inicial que dio lugar a pensar en términos del excedente. El aporte pionero del autor fue destacar que la riqueza se relaciona con la cantidad de factores que aumentan el excedente (en su obra denominado Producto Neto), entendiendo al último como la diferencia entre la cantidad de bienes totales producidos y el consumo de los trabajadores agrícolas.

Los fisiócratas tenían una concepción del valor “tangible” o “física”. Consideraban que la tierra era la única que podía generar una “sustancia nueva” en contraposición a la industria que “transformaba” la sustancia. De esa manera, esta corriente proponía que el único trabajo productivo y capaz de generar valor era el agrícola por su característica de crear algo nuevo a través del trabajo de la tierra, al tiempo que el trabajo industrial devenía en no productivo en tanto no tenía la capacidad de crear sino de transformar la materia y, por lo tanto, no era capaz de generar valor.

Comenzando con la escuela clásico-marxista, encontramos que arribar a la ley del valor-trabajo no fue un camino fácil, corto ni lineal, sino todo lo contrario. Unos años más tarde de la publicación del nombrado trabajo de Quesnay en particular y de los fisiócratas en general, realiza su aparición en 1776, Adam Smith, un economista y filósofo escocés, con su obra “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones”. Los aportes de la escuela fisiócrata son retomados por el autor y reformulados en esta obra. El aporte de esta corriente respecto de que el trabajo agrícola era el trabajo productivo que generaba valor, le permite a Smith repensar al trabajo como fuente de valor.

Este autor, que será el primero de la corriente clásico-marxista que analizaremos, tiene como objetivo comprender cuál es la causa de la riqueza de las naciones. Para llevar adelante su trabajo, rompe con la teoría mercantilista, bajo la cual la riqueza venía dada por el oro de las arcas públicas. Smith, que concebía al capitalismo como eterno y sin contradicciones, decía que podría lograr un desarrollo ininterrumpido y exento de crisis (siempre que no hubiera instituciones que interfirieran en “el orden natural de las cosas”³), mediante la acumulación productiva del excedente. Lo

³ Nótese en este condicionante la influencia de los fisiócratas, para quienes la prosperidad y el desarrollo satisfactorio de la sociedad están sujetas a su capacidad de seguir las leyes naturales, las cuales se diferencian de las establecidas de la mano del hombre. En este sentido es que los fisiócratas resaltan la importancia del libre mercado y la futilidad de la intervención estatal.

novedoso de su análisis es que al mismo subyace algo que comienza siendo su intuición: que el trabajo es la fuente exclusiva del valor, lo cual será el eje ordenador de la primera parte de su obra.

Smith desarrolla en diferentes pasajes su idea de que el valor es aportado únicamente por el trabajo. Con ese espíritu es que se señala que “entre los seres humanos, por el contrario, hasta los talentos más dispares son mutuamente útiles; los distintos productos de sus respectivas habilidades, debido a la disposición general a trocar, permutar e intercambiar, confluyen por así decirlo en un fondo común mediante el cual cada persona puede comprar cualquier parte que necesite del producto del talento de otras personas.” (Smith, 1994:48) Aquí deja entrever que ese llamado “producto del talento de otras personas” es el valor que agregan los trabajadores. El autor resalta en los primeros capítulos de su obra al trabajo como única la fuente que crea valor, a la vez que destaca que el producto íntegro de ese trabajo no siempre es apropiado por el trabajador. Ello significaría que el capitalista se estaría apropiando de una porción del trabajo, es decir, el excedente.

Se destaca el avance que logra Adam Smith en su teoría de valor trabajo representa un salto cualitativo en el estudio del excedente. El autor, aunque presenta algunos errores como confundir el trabajo productor de plusvalía y trabajo productor de valores de uso materiales, logra superar en su análisis los estudios de los fisiócratas. Smith, realiza una distinción entre trabajo productivo e improductivo, indicando que el primero es aquel que crea valor y permite a los capitalistas apropiarse de una ganancia. Tal es así, que en su obra señala que el trabajo aplicado a las manufacturas es tan productivo como el aplicado en la agricultura. Por ende, el origen del excedente no obedece a las propiedades de la tierra, sino al trabajo aplicado a la producción, ya sea en las labores agrícolas o en la manufactura. En otras palabras, el excedente no se origina en la naturaleza sino en el trabajo humano. (Guillén Romo, 1976)

Empero, a pesar del gran avance que logra Smith, el autor no logra demostrar de qué manera el trabajo es la fuente del valor, por lo que a partir del capítulo VI abandona la teoría del valor-trabajo, y toma la teoría de los costos de producción. Bajo la última, existen tres factores de producción que son el trabajo, el capital y la tierra que son remunerados con salarios, ganancias y rentas, respectivamente. El valor, bajo esta nueva concepción, se deriva de la retribución a esos tres factores. De esta manera, se evidencia un viraje en el discurso de Smith a partir del cual desecha la idea de que el excedente es aquella porción del trabajo vivo que es apropiado por el capitalista

sin pagarlo, y adopta la idea de que resulta del capital adelantado. En palabras del autor, “el valor que los trabajadores añaden a los materiales, entonces, se divide en este caso en dos partes, una que paga salarios y la otra que paga el beneficio del empleador sobre todos los materiales y salarios que adelantó” (Smith, 1994:88).

Habiendo definido eso, Smith se detiene en los precios y distingue la existencia de un precio natural y uno de mercado. El primero, es el suficiente para retribuir a los factores trabajo, capital y renta. El segundo, es el precio al cual efectivamente se vende el producto en el mercado dependiendo de las condiciones de oferta y demanda de un momento determinado. Aunque puedan diferir el precio natural y el de mercado en algún momento del tiempo, el autor dirá que eso es transitorio ya que los precios siempre tienden al natural.

Por lo tanto, dado que el autor termina diciendo que los bienes tienden a venderse a su precio natural, y que este es aquel que permite remunerar al trabajo, capital y tierra, es decir, que debe cubrir los costos de producción, debemos conocer cómo se determinan esas remuneraciones, para determinar el excedente. Considerando a la fuerza de trabajo como una mercancía más, la misma tiene un precio que siempre tiende al natural. Dado que el precio natural, es igual al costo de reproducción, Smith dirá que el precio del trabajo es aquel que garantice la reproducción del trabajador. Esto implica que su salario le permita tener un mínimo nivel de consumo para él o ella y su familia que permita la reproducción de sus vidas. De esta manera, Smith determina al salario como aquel que garantiza su subsistencia, librando la parte excedentaria al capitalista para incrementar la acumulación, algo que el autor identificaba como crucial en el desarrollo de economías capitalistas. (Santarcángelo, J. E., & Borroni, C., 2012)

La obra de Smith tiene varias imprecisiones y contradicciones, como no lograr definir qué es concretamente el trabajo ni el valor, así como cambiar su postura respecto de la teoría valor-trabajo pasando a la teoría de los costos de producción con los efectos que ello tiene en la explicación del excedente. De todas formas, el espíritu que motivó su obra en un comienzo fue demostrar que el trabajo es la fuente exclusiva de valor, y a partir de los desarrollos teóricos de Smith es posible deducir (en la primera parte de su obra) que una forma de concebir el excedente es como aquella porción del trabajo incorporado a la mercancía que termina siendo apropiada por el capitalista en tanto el trabajador percibe la porción restante que tan solo garantiza su subsistencia.

Aun cuando no es posible obtener conclusiones inequívocas de los escritos de Smith por lo mencionado previamente, el aporte del autor es muy valioso en tanto deja el terreno fértil para la siembra de futuros desarrollos teóricos que levantarán su guante. Es en ese sentido que entra David Ricardo en escena para continuar el sendero de la teoría clásico-marxista que Smith supo comenzar a esbozar. David Ricardo era un economista inglés representante de la burguesía inglesa cuya obra más importante fue “Principios de economía política y tributación”, publicada en 1817.

En esta obra, Ricardo se propuso retomar, analizar y desarrollar los aportes de Smith con una visión crítica, lo que permite que el primero presente respecto al trabajo del segundo tanto avances como nuevos interrogantes. Por el momento en que Ricardo escribe, el autor tenía la ventaja, respecto de Smith, de estar inmerso en una fase desarrollada de la Primera Revolución Industrial. Asimismo, es preciso considerar que para Ricardo se benefició con el hecho de que pudo leer toda la obra “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones” y partir de nociones y conceptos ya delineados por Adam Smith.

Ricardo comienza su trabajo partiendo de la noción de que el valor de un producto está determinado por la cantidad de trabajo que su producción requiere, lo que implica que adhería a la teoría de valor-trabajo.

De todas formas, así como señala este principio, el autor también destaca que la remuneración del trabajo no está relacionada con el valor. En sus palabras, “el valor de un producto, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por dicho trabajo” (Ricardo 1817: 9). Esto se debe a que el autor considera que el salario debe ser aquel que permita que el trabajador o trabajadora acceda a los bienes necesarios para su supervivencia⁴. Partiendo de esta noción, Ricardo dirá que el valor requerido para cubrir las necesidades básicas del trabajador o trabajadora puede no coincidir con el valor que genera su trabajo y, lo más común, es que esa igualdad no se produzca.

A pesar de señalar ese punto, Ricardo no abandona la teoría del valor-trabajo. Por el contrario, el autor remarca que ni el capital ni la tierra en sí mismos generan valor, ya que es siempre el trabajo

⁴ Ley de Hierro de los Salarios

quien ocupa esa función. Ricardo señala que el capital, lejos de generar valor, lo que hace es transferir valor que ya tenía acumulado justamente por ser producto de trabajo pasado.

Al mismo tiempo, aclarar que el capital no genera valor no fue un impedimento para el autor a la hora de intentar determinar la tasa de ganancia. Este fue un problema central para Ricardo, ya que él entendía que la ganancia era el factor que motorizaba el sistema. El autor es el primero en relacionar la tasa de ganancia con la acumulación como vínculo determinante del funcionamiento del capitalismo. Para Ricardo, la ganancia se definía por su relación inversa al salario. Si cae el salario, sube la tasa de ganancia y viceversa (siempre considerando que el salario para Ricardo era el de subsistencia).

Un punto importante a destacar es que el autor no analiza la ganancia en el marco de un análisis de explotación, dado que el autor toma el capitalismo como dado. Por el contrario, el autor, en tanto representante de la burguesía inglesa, centra el eje del conflicto entre capitalistas y terratenientes ya que el crecimiento de la renta de la tierra generaba que se compriman las ganancias, las cuales eran la base del sistema capitalista⁵. En vistas de lo comentado, “por su propia construcción, la teoría de Ricardo no puede plantearse la pregunta a la que responde el concepto de plusvalía, a saber, cómo se puede dar cuenta de la existencia de un excedente en valor en una sociedad regida por el intercambio de equivalentes.” (Santarcangelo, J. E., & Borroni, C., 2012: 8)

Sin embargo, partiendo del concepto de que todas las ramas deben tener igual tasa de ganancia, Ricardo no puede explicarse por qué la producción de una misma mercancía en dos ramas con distinta composición de capital y trabajo, pueden tener el mismo precio y obtener la misma ganancia. Esto provoca que el autor relativice el trabajo como fuente exclusiva del valor, abandonando la teoría que sostiene esa noción y adoptando la teoría de los costos de producción.

⁵ Esto lleva a Ricardo a plantear su famosa teoría de la renta diferencial. El crecimiento poblacional derivó en que los capitalistas de la época debieran extenderse hacia tierras menos fértiles, las cuales requerían de una mayor cantidad de trabajo para obtener la misma cantidad producida que en las tierras más fértiles, lo que empujaba a la suba del precio de los alimentos. El aumento en los precios de los alimentos, presiona al alza de los salarios. Al mismo tiempo, dada la igualación en la tasa de ganancia de todos los capitalistas en todas las tierras, y partiendo de la existencia de diferencias en la productividad de las tierras por distinto grado de fertilidad, Ricardo denominará “renta diferencial” a la consecuente diferencia en los ingresos que deviene de la suba de esos alimentos y que implica aumentos salariales. Este argumento será el que Ricardo aporte para oponerse en el parlamento inglés a la Ley de Granos que gravaba con aranceles la importación de alimentos. Como representante de la burguesía, promovía las importaciones de alimentos para evitar que los capitalistas se trasladasen a tierras menos fértiles y caiga su tasa de ganancia.

Los aportes pioneros de Smith y Ricardo, aunque presentan ciertos interrogantes y nociones que no logran terminar de explicar, resultan centrales a la vez que sentaron los precedentes de una corriente de pensamiento que luego serían retomados por Karl Marx. El economista alemán, partiendo de los trabajos de los citados predecesores, escribe en 1867 su principal obra “El Capital: crítica de la economía política”. La misma fue resultado muy polémica y tuvo un gran impacto en el plano político, al condensar un conjunto de desarrollos teóricos que le permitieron analizar el conflicto distributivo entre capitalistas y trabajadores inherente a la lógica de la reproducción del sistema capitalista y a la vez determinante de la distribución del excedente, lo cual le permitió formular definitivamente su teoría del valor trabajo.

Para comenzar, el autor comienza por distinguir que la sociedad capitalista se encuentra signada por la existencia de clases sociales: capitalistas y trabajadores. Los primeros son los dueños y dueñas de los medios de producción, mientras que los segundos son aquellas personas que si bien no poseen medios de producción son dueñas de su fuerza de trabajo, la cual ofrecen. Marx resalta la diferencia en los intereses que poseen las distintas clases, y señala así el origen de la lucha de clases. En este marco, nace una puja distributiva a partir de la cual ambas facciones luchan por obtener una mayor tajada del excedente.

Marx encuentra que la producción dentro del sistema capitalista es conducida por la clase capitalista con el objeto de obtener ganancias e incrementarlas en el tiempo, a la vez que el sistema en su totalidad lo que pretende es expandirse, para lo cual requiere acumular (Santarcángelo, J. E., & Borroni, C., 2012). De allí, se desprenden dos conceptos que Marx (1867) detalla respecto del derrotero que puede seguir el capital: la reproducción simple y la reproducción a escala ampliada del capital.

La primera, consiste en invertir en una fase el mismo capital que se invirtió en la fase anterior. Es una reposición del capital que mantiene los niveles iniciales y no genera excedentes, y en caso de generarlos no se reinvierten de manera productiva. Una economía basada en la reproducción simple del capital, no reporta crecimiento alguno, por lo que se mantiene constante en el tiempo.

La segunda, la reproducción a escala ampliada del capital, resulta de realizar inversiones en una fase que sean mayores a las registradas en la fase anterior. En otras palabras, además de reponer el capital usado en la fase previa, aporta un saldo excedente a la producción, con el fin de

incrementar la propia capacidad productiva. La reproducción a escala ampliada del capital, es lo que permite la acumulación, es decir, el medio del sistema capitalista para asegurar su expansión. En tanto la reproducción a escala ampliada del capital es lo que ratifica la expansión del capitalismo, Marx dirá que con el correr del tiempo se producirán avances en el sistema productivo que conduzcan a una mayor productividad, de forma tal que la acumulación se obtenga a ritmo cada vez mayor.

Dicho *saldo excedente* o, directamente, el *excedente*, es una categoría de la teoría marxista, entendida como la diferencia entre el producto social generado directamente por la clase trabajadora y la retribución que esta recibe contemplando únicamente la cobertura de sus necesidades de reproducción. En este sentido, Marx (1867) diferencia el tiempo de trabajo retribuido del tiempo de trabajo no retribuido. Por tal, el excedente es aquella porción del trabajo socialmente necesario empleado en la producción de una mercancía, que no es retribuida dado que supera las necesidades de reproducción del trabajador, y es, por lo tanto, apropiada por el capitalista. De aquí se desprende el legado de Marx en clave de su teoría del valor-trabajo, por la cual el autor dirá que una vez que se deja a un lado el valor de uso de los objetos tan solo queda el trabajo humano abstracto, aquella sustancia social que deviene en el único factor denominador común cristalizado en todas las mercancías.

Los aportes marxistas revolucionaron la forma de concebir y analizar el sistema capitalista y sus influencias llegaron a múltiples trabajos de economistas hasta la actualidad. Sin embargo, este debate de ninguna manera puede considerarse cerrado, dado que a los pocos años surgirán una serie de economistas que instalarán un giro radical en la teoría del valor, aportando una mirada completamente diferente sobre este análisis y creando la escuela neoclásica. Los principales autores con sus respectivas obras principales y años de publicación son: Carl Menger con “Principios de Economía” en 1871; William Stanley Jevons con “La teoría de la economía política” en 1871; León Walras con “Teoría matemática de la riqueza social” en 1883; Alfred Marshall con “Principios de Economía” en 1890.

El punto en común de todos estos autores y, por lo tanto, de la teoría neoclásica, es que le quitan toda entidad política al análisis económico al borrar las clases sociales en los análisis y reemplazarlos por nombres de factores productivos. La teoría neoclásica mantiene sus estudios

despojados de categorías como el valor y dejan de importar los “momentos” que encierran los procesos productivos. Su análisis está basado en precios cuya determinación depende y se fija exclusivamente al momento del intercambio. De esta manera, el trabajo deja de ser la fuente exclusiva de valor y, por el contrario, ahora es el precio el que pasa a estar determinado por cuestiones subjetivas que se corresponden con los útiles que les reportan a los individuos el consumo de cada bien. La ruptura que introduce esta visión, es la formulación de una teoría de valor subjetiva en oposición a la anterior teoría cuya medida de valor era objetiva y era el trabajo.

La teoría neoclásica, adopta para su funcionamiento la teoría de los costos de reproducción, la cual anteriormente vimos que en determinados momentos fue asumida los clásicos Smith y Ricardo, y es esto lo que explica el nombre que adquiere esta nueva visión. Por su parte, encuentra que existen tres factores productivos que son el trabajo, el capital y la tierra, lo cuales perciben una remuneración de acuerdo a lo que generan en el proceso productivo en la forma de salarios, ganancias y renta. Esto significa que los tres factores, al ser parte del proceso productivo, son capaces de “generar valor” (en la medida que determinen las funciones de producción que correspondan), lo cual implica que pueden aportar un excedente.

Avanzando en el tiempo, en la década de 1950 surgirá un economista llamado Paul Baran quien retomará los aportes marxistas y propondrá una redefinición del concepto de excedente. En base a ello podríamos ubicarlo dentro de la primera corriente analizada. Empero, distintos autores consideran a Baran neo-marxista por las notables diferencias que plantea con algunos enunciados de Marx.

Baran publica en 1957 su libro “La economía política del crecimiento”. En el mismo, el autor parte del desarrollo del concepto de excedente económico en reemplazo de la noción de excedente de Marx, el cual se caracterizó por presentar diversas definiciones. A su vez, otorga un papel muy importante a la etapa monopólica del sistema capitalista para explicar el proceso histórico en el que tiene lugar el subdesarrollo económico. Con relación a ello, encuentra que la única vía para cimentar el desarrollo económico era a través de la revolución socialista dada la incapacidad que presentan las élites locales para llevar adelante un proceso de desarrollo.

El autor realizó seis definiciones alternativas del concepto de excedente económico: 1) excedente económico real o actual; 2) potencial; 3) planificado; 4) máximo posible; y otras dos que no portan un nombre en particular. Con respecto a la primera de ellas, su definición textual fue la siguiente:

(...) el excedente económico real es la diferencia entre la producción real generada por la sociedad y su consumo *efectivo* corriente. Es, por lo tanto, idéntico al ahorro corriente o acumulación y toma cuerpo en los activos de diversas clases que se agregan a la riqueza de la sociedad durante el periodo correspondiente: instalaciones productivas y equipo, existencias, saldos en el exterior y atesoramientos de oro.
(Baran, 1957: 73)

El único conflicto que Baran encuentra en la citada definición es la determinación de cuándo los bienes de consumo duraderos constituyen ahorros o consumos, siendo que depende de criterios que entiende arbitrarios como por ejemplo su vida útil. De todas formas, dirá que dichas dificultades de carácter técnico son sorteables dado que las oficinas de estadísticas del mundo han logrado estimarlas con regularidad.

Asimismo, el autor aclara que el excedente económico real “(...) comprende una parte menor del producto total que la abarcada por la noción de plusvalía de Marx.” (Baran, 1957: 73).

En segundo lugar, Baran (1957:74) define al excedente económico potencial como “la diferencia entre la producción que podría obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que pudiera considerarse como consumo esencial”. El autor dirá que este tipo de excedente adopta cuatro formas distintas: primero, bajo el consumo excesivo de la sociedad predominantemente de los grupos de alto ingreso; segundo, en la forma del producto que pierde la sociedad por la existencia de trabajadores improductivos; tercero, el producto perdido a causa de la organización dispendiosa e irracional del aparato productivo; y el cuarto resulta del producto no materializado como consecuencia de la existencia del desempleo.

Nuevamente, Baran señala que el excedente económico potencial difiere del concepto de plusvalía de Marx porque, por un lado, excluye el consumo esencial de los capitalistas y gastos gubernamentales, tal como se destacó anteriormente. Sin embargo, por otro lado, la definición de Baran incluye la producción perdida a raíz del desempleo, así como un uso incorrecto de los recursos productivos, lo cual no se encuentra abarcado por la noción de plusvalía de Marx.

El autor también encuentra que el excedente económico potencial es “una categoría de gran interés científico para el entendimiento de la irracionalidad del orden capitalista y tiene un enorme significado práctico para una sociedad capitalista en condiciones de emergencia o que se enfrenta a la necesidad del desarrollo económico” (Baran, 1957:93-94).

En contraposición, se ubica en tercer lugar, la definición de excedente económico planificado, el cual, en palabras del citado autor, resulta únicamente crucial en economías con capacidad de planificación central, es decir, regímenes socialistas. La definición de Baran (1957) del excedente económico planificado es la “diferencia entre el producto “óptimo” que puede obtener la sociedad en un ambiente natural y técnico históricamente dado y en condiciones de una utilización planeada “óptima” de todos los recursos productivos disponibles, y el volumen “óptimo” de consumo que se elige.” (Baran, 1957: 94). Asimismo, a los fines de comprender este concepto, el autor señala que este “óptimo” difiere radicalmente de su equivalente presente en las economías capitales. No resulta de un ejercicio de maximización, sino que está sujeto a los objetivos y a la consecuente planificación que la sociedad se proponga.

En cuarto lugar, Baran (1957) define al excedente económico máximo posible como la diferencia entre la producción en condiciones de ocupación plena y algún nivel mínimo de subsistencia fisiológica del consumo masivo. En adición, el autor destacará que, si bien en el capitalismo monopolista el excedente económico es superior en términos absolutos al que pudiera darse en el capitalismo competitivo, este resulta notablemente inferior al máximo excedente posible.

Al momento de escribir su libro, en 1957, Baran era docente de la Universidad de Stanford y el mismo tuvo gran repercusión. Una de las primeras y más conocidas críticas que recibe el mismo, proviene en 1958 del economista nacido en Hungría que luego adoptó la nacionalidad británica, perteneciente a la Universidad de Cambridge, Nicholas Kaldor. Al respecto, Kaldor indica que el libro de Baran contiene dos hipótesis centrales. Por un lado, que en los países avanzados donde impera el capital monóplico, los problemas que allí se observan de sobreproducción, estancamiento crisis, entre otros, tienden a perpetuarse con el paso del tiempo. Por otro lado, Kaldor (1958) dirá que la segunda hipótesis indica que la existencia de los países avanzados es aquello que dificulta el desarrollo económico de los países atrasados.

En este sentido, si bien Kaldor (1958) resalta estos dos puntos de la obra de Baran (1957), el autor será muy crítico de la primera hipótesis señalada, haciendo hincapié en que, a su criterio, la definición de excedente económico de Baran contenía muchas inconsistencias. A tal efecto, Baran decide responderle a Kaldor en el prefacio a la edición de su libro de 1962, donde le rebate que sus críticas son producto de confundir el concepto de excedente económico con el de las ganancias estadísticamente observables, lo que provoca que Baran desarrolle una quinta definición. Bajo esta, el autor precisa que el excedente económico resulta de la suma de ganancias, rentas, intereses y el creciente porcentaje de producto destinado a mantener trabajadores improductivos de las actividades vinculadas a las publicidades, administración, relaciones públicas y derecho, entre otras. (Santarcángelo, J. E., & Borroni, C., 2012)

En relación con estos desarrollos, Paul Baran junto con Paul Sweezy, uno de los economistas marxistas más importantes del siglo XX y discípulo de Joseph Schumpeter, lanzan en el año 1966 su libro “El capital monopolista”. Allí, harán referencia al excedente económico esbozando la sexta y última definición del concepto que los autores entienden como como aquella diferencia entre lo que produce una sociedad y sus costos de producción. Los autores encuentran que la magnitud que adopte el excedente económico es un indicador de los niveles de productividad, de riqueza y de libertad para cumplir los objetivos que una sociedad se propone. En ese sentido, desmenuzarán la composición del excedente a los fines de entender el uso de dicha libertad, es decir, “cuánto invierte en ampliar su capacidad productiva, cuánto consume en diversas formas, cuánto desperdicia y de qué manera” (Baran, P. y Sweezy, P., 1968:13)

A la luz de la revisión realizada acerca del debate en torno al concepto del excedente, podemos corroborar lo mencionado al inicio del presente apartado respecto de que la definición de esta variable no resulta unívoca. Las distintas visiones denotan que la definición del excedente es un terreno de conflicto y disputa. Sin embargo, resulta pertinente volver sobre la primera noción de excedente que aporta Indec para poder enmarcar o aproximar desde qué lugar nos habla.

Para ello, es menester indicar que en la actualidad los países siguen un conjunto de normas internacionales que definen y homogeneizan cómo deben ser sus cuentas nacionales. El manual que baja la línea que deben adoptar en su contabilidad los países es el “Sistema de Cuentas Nacionales”. En la portada figuran sus autores: Fondo Monetario Internacional (FMI),

Organización para la Cooperación y Desarrollo (OCDE), Naciones Unidas, Banco Mundial, y la Comisión Europea. Estos conocidos organismos son representantes del *mainstream*, es decir, la teoría neoclásica. En ese sentido, el manual se rige a partir de los postulados de la misma y deviene la norma estadística internacional para las cuentas nacionales y debe ser acogido por los distintos países.

En este contexto, a sabiendas de que la definición de EBE del Indec espeja lo determinado en este manual, resulta pertinente abordar la definición de excedente que proporciona el Sistema de Cuentas Nacionales. La misma se detalla de la siguiente manera:

La cuenta de distribución primaria del ingreso muestra cómo se distribuye el valor agregado bruto entre los factores trabajo y capital, el gobierno y, si procede, los flujos a/del resto del mundo. En realidad, la cuenta de distribución primaria del ingreso nunca se presenta como una única cuenta, sino siempre como dos subcuentas. La primera de ellas es la cuenta de generación del ingreso (mostrada en el cuadro 2.2) en la que el valor agregado se distribuye entre la mano de obra (remuneración de los asalariados), el capital y el gobierno (impuestos a la producción y a las importaciones, menos subvenciones, en la medida en que se incluyan en la valoración de la producción). La parte correspondiente al capital queda reflejada en el saldo contable de esta cuenta, el excedente de explotación o ingreso mixto. (Sistema de Cuentas Nacionales, 2008: 28)

En el párrafo anterior se observa claramente cómo se considera que el capital es capaz de aportar valor, lo cual no podría encuadrarse en ningún postulado de la escuela clásico-marxista. Esta lectura, por el contrario, confirma la adhesión de la norma estadística internacional a la teoría neoclásica a la hora de definir y, posteriormente, contabilizar el excedente bruto de explotación. Ello, por carácter transitivo, se refleja en las cuentas nacionales e institutos de estadísticas oficiales de los distintos países, dentro de los cuales claramente encontramos a Indec.

Como corolario de los desarrollos teóricos analizados, se destaca que, si bien el excedente es un concepto originado al interior del andamiaje teórico marxista, no así lo es su relevamiento y procesamiento en la actualidad por parte de nuestro organismo de estadísticas oficial. Si bien dentro de las escuelas marxista y neomarxista la definición del concepto ha sufrido modificaciones, en todos los casos se encuentra atravesada por una mirada de clase y del trabajo como protagonista

en su generación. Sin embargo, los datos oficiales que serán utilizados para la confección de este trabajo provienen de Indec, un organismo cuya medición está alineada con la norma estadística internacional, atravesada por la teoría neoclásica. La revisión de autores y miradas aquí confeccionada, en primer lugar, nos alerta al respecto de esta importante distinción. En segundo lugar, los datos serán analizados contemplando que son el producto de la caracterización neoclásica y ello permitirá arribar a determinadas conclusiones. Sin embargo, esto no evita que las mismas se vean complementadas por los análisis de las miradas anteriormente citadas, realizando un aporte en la pretensión de un abordaje más integral de la variable.

4. Metodología

Señalados los objetivos y el enfoque del trabajo, en esta sección se procede a explicitar sintéticamente las cuestiones metodológicas involucradas, así como los principales procedimientos y fuentes utilizadas.

Comenzando por la evolución de la heterogeneidad estructural de la industria argentina, esta será analizada a partir de la estimación de la productividad del trabajo de los sectores seleccionados de Argentina para el periodo abarcado entre los años 2003-2019. Ahora bien, en distintas oportunidades el lector observará la presencia de estudios que parten del año 1998, en los cuales se toma al año 2001 como año base, y el propósito de ello a nivel metodológico es el de evitar sobreestimaciones en las variables bajo análisis. De cualquier forma, este trabajo en todo momento se propone analizar las conductas del ya mencionado periodo de estudio, abarcado entre los años 2003 a 2019.

La productividad del trabajo será analizada por rama, por agrupamientos de ramas y a nivel industrial promedio. El agrupamiento de ramas se realizará utilizando como base la categorización construida por el criterio Porta, Santarcángelo y Schteingart (2014) que da lugar a seis grandes categorías:

1. ramas intensivas en recursos naturales: refinación de petróleo, papel, hilados y tejidos acabado de productos textiles, vidrio y minerales no metálicos ncp.
2. ramas intensivas en trabajo: artículos textiles, indumentaria, cuero y marroquinería, calzado, elaborados de la madera, muebles y colchones, edición, impresión, productos de plástico, productos elaborados del metal excepto maquinaria y equipo, fundición de metales e industrias manufactureras ncp.
3. ramas que integran el complejo automotriz: vehículos automotores, carrocerías, remolques y semirremolques, autopartes y neumáticos
4. ramas de las industrias de proceso (que más adelante encontraremos bajo el nombre de “Químicos y metales básicos”): química básica y los químicos ncp -incluyendo al sector farmacéutico-, por un lado, y a la fabricación de hierro, acero, aluminio y otros metales no ferrosos, por el otro.

5. ramas productoras de alimentos, bebidas y tabaco

6. ramas intensivas en capital (o en ingeniería): maquinarias, productos de electrónica, instrumentos de precisión y equipo de transporte no automotriz -ferroviario, naval y ciclomotor, principalmente-.

A continuación, se presentan las categorías que se abordarán en este trabajo para analizar tanto la heterogeneidad estructural del entramado productivo como el excedente bruto de explotación.

Tabla 2. Clasificación de ramas a 2 y 3 dígitos según categoría

2D	Rama 2D	3D	Rama 3D	Categorías
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	151	Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	Alimentos, bebidas y Tabaco
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	152	Elaboración de productos lácteos	Alimentos, bebidas y Tabaco
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	153	Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón y de alimentos preparados para animales	Alimentos, bebidas y Tabaco
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	154	Elaboración de productos alimenticios n.c.p.	Alimentos, bebidas y Tabaco
15	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	155	Elaboración de bebidas	Alimentos, bebidas y Tabaco
16	Elaboración de productos de tabaco	160	Elaboración de productos de tabaco	Alimentos, bebidas y Tabaco
17	Fabricación de productos textiles	171	Fabricación de hilados y tejidos, acabado de productos textiles	Intensivas en RRNN
17	Fabricación de productos textiles	172	Fabricación de productos textiles n.c.p.	Intensivas en trabajo
17	Fabricación de productos textiles	173	Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo	Intensivas en trabajo
18	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	181	Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel	Intensivas en trabajo
18	Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	182	Confección de prendas de vestir de piel	Intensivas en trabajo
19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	191	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería y talabartería	Intensivas en trabajo

Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un análisis de su relación en el sector industrial

19	Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes	192	Fabricación de calzado y de sus partes	Intensivas en trabajo
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	201	Aserrado y cepillado de madera	Intensivas en trabajo
20	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables	202	Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	Intensivas en trabajo
21	Fabricación de papel y de productos de papel	210	Fabricación de papel y de productos de papel	Intensivas en RRNN
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	221	Edición	Intensivas en trabajo
22	Edición e impresión; reproducción de grabaciones	222	Impresión y servicios conexos	Intensivas en trabajo
23	Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	232	Fabricación de productos de la refinación del petróleo	Intensivas en RRNN
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	241	Fabricación de sustancias químicas básicas	Químicos y metales básicos
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	242	Fabricación de productos químicos n.c.p.	Químicos y metales básicos
24	Fabricación de sustancias y productos químicos	243	Fabricación de fibras manufacturadas	Químicos y metales básicos
25	Fabricación de productos de caucho y plástico	251	Fabricación de productos de caucho	Complejo automotriz
25	Fabricación de productos de caucho y plástico	252	Fabricación de productos de plástico	Intensivas en trabajo
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	261	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	Intensivas en RRNN
26	Fabricación de productos minerales no metálicos	269	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.	Intensivas en RRNN
27	Fabricación de metales comunes	271	Industrias básicas de hierro y acero	Químicos y metales básicos
27	Fabricación de metales comunes	272	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	Químicos y metales básicos
27	Fabricación de metales comunes	273	Fundición de metales	Intensivas en trabajo

Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un análisis de su relación en el sector industrial

28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	281	Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor	Intensivas en trabajo
28	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	289	Fabricación de productos elaborados de metal n.c.p.; servicios de trabajo de metales	Intensivas en trabajo
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	291	Fabricación de maquinaria de uso general	Intensivas en capital
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	292	Fabricación de maquinaria de uso especial	Intensivas en capital
29	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	293	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	Intensivas en capital
30	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	300	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	313	Fabricación de hilos y cables aislados	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	311	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	312	Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	314	Fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	315	Fabricación de lámparas eléctricas y equipo de iluminación	Intensivas en capital
31	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	319	Fabricación de equipo eléctrico n.c.p.	Intensivas en capital
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	321	Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos	Intensivas en capital
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	323	Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos	Intensivas en capital
32	Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	322	Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos	Intensivas en capital
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	331	Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines, excepto instrumentos de óptica	Intensivas en capital
33	Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes	332	Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico	Intensivas en capital

Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un análisis de su relación en el sector industrial

34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	341	Fabricación de vehículos automotores	Complejo automotriz
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	342	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques	Complejo automotriz
34	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	343	Fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	Complejo automotriz
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	351	Construcción y reparación de buques y embarcaciones n.c.p.	Intensivas en capital
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	353	Fabricación y reparación de aeronaves	Intensivas en capital
35	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	359	Fabricación de equipo de transporte n.c.p.	Intensivas en capital
36	Fabricación de muebles y colchones; industrias manufactureras n.c.p.	361	Fabricación de muebles y colchones	Intensivas en trabajo
36	Fabricación de muebles y colchones; industrias manufactureras n.c.p.	369	Industrias manufactureras n.c.p.	Intensivas en trabajo

Establecidos los distintos niveles de agrupamiento que se pretenden abordar, se procedió a la creación de estas categorías tanto para procesar las bases de Indec como la provista por la EPH. En este sentido, la homogeneización de las variables para garantizar su comparabilidad fue el primer desafío que atravesó esta investigación.

En el caso de Indec, los nombres de las ramas permanecieron estables durante el periodo de estudio. En el caso de la EPH, la variable y nomenclador de los sectores de actividad utilizados para crear las categorías bajo análisis, se vieron modificados para los años 2011 a 2015. De esta manera, mientras que la variable pp04b_cod de la EPH, es decir, la Clasificación de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del Mercosur (CAES- MERCOSUR), es la que se utiliza para los años 2003 a 2010 y luego de 2016 a 2019, la misma no contiene datos para los años 2012 y 2015. Por tal motivo, en esos años se utiliza la variable pp04b_caes en reemplazo de pp04b_cod. Asimismo, toda la información precedente al año 2003, en la EPH se expone de forma más agregada por lo que, para su correcta utilización y posterior empalme con la serie, se realizaron ponderaciones en base a la información sectorial que publica el CEP XXI.

Ello conlleva a que todas variables que fueron creadas utilizando estos grandes sectores tengan, necesariamente, dos empalmes de serie: en primer lugar, el empalme entre los valores correspondientes de la serie que va de 2003 a 2010 y la serie que va de 2011 a 2015 y, en segundo lugar, el empalme entre la resultante serie que va de 2003 a 2015 y a aquella que va de 2016 a 2019. En igual sentido, en los casos en los que fue necesario, se produjo otro empalme para añadir la información correspondiente a los años 1998 a 2002.

Dicho esto, la productividad del trabajo será aproximada a partir del cociente entre el valor agregado bruto (VAB) a precios constantes de los distintos sectores, provisto por Indec, y la totalidad de los trabajadores. Ahora bien, cuando hacemos referencia a esta última variable, es preciso destacar que se hace alusión tanto a los trabajadores registrados, cuya información sí se encuentra disponible, como a los informales, cuya información no está disponible y habrá que estimarla, uno de los primeros obstáculos en la elaboración de este documento.

De tal forma, para calcular a la totalidad de los trabajadores, por un lado, se utilizará la cantidad de trabajadores registrados por sector que publica el Sistema Integrado Provisional Argentino (SIPA) y, por el otro, se estimará la cantidad de trabajadores informales, utilizando los datos de la Encuesta Permanente a Hogares (EPH) (ponderados por CEP XXI para el periodo 1998-2002).

La estimación de los trabajadores informales se efectuará estimando la tasa de informalidad con los datos de la EPH y aplicándosela a la cantidad de trabajadores formales que publica SIPA. La tasa de informalidad se calculará utilizando la participación que los trabajadores informales tienen con respecto a los formales, de acuerdo a la información presente en la EPH. Para ello, se debieron crear las variables de los asalariados formales e informales, ya que estas no existen como tal en la base de EPH.

Con tal fin, se consideró como asalariados formales a aquellas personas identificadas como asalariadas pero que presentan descuentos jubilatorios o que aportan por sí mismos a algún sistema jubilatorio. Estas son entendidas en la base de la EPH como aquellas que cumplen con los siguientes criterios: `cat_ocup==3`, `estado==1` y `pp07h==1` o `pp07i==1`, lo cual es equivalente a decir que su categoría ocupacional es la de “Obrero o empleado”, que su estado es “Ocupado”, que a la pregunta “¿Por ese trabajo tiene descuento jubilatorio?” respondió que “Sí” o que, en caso

de haber respondido de forma negativa la anterior preguntó a la pregunta, respondió de manera afirmativa la siguiente: “¿Aporta por sí mismo a algún sistema jubilatorio?”.

A su vez, se consideró como asalariados informales a aquellas personas identificadas como asalariadas pero que no presentan descuentos jubilatorios ni tampoco aportan por sí mismos a ningún sistema jubilatorio. Estas son entendidas en la base de la EPH como aquellas que cumplen con los siguientes criterios: $cat_ocup==3$, $estado==1$, $pp07h==2$ y $pp07i==2$, lo cual es equivalente a decir que su categoría ocupacional es la de “Obrero o empleado”, que su estado es “Ocupado”, que a la pregunta “¿Por ese trabajo tiene descuento jubilatorio?” respondió que “No” y que a la pregunta “¿Aporta por sí mismo a algún sistema jubilatorio?” respondió que “No”.

Una vez analizada la heterogeneidad estructural de Argentina para el periodo 2003-2019, se relacionará a la misma con la resultante distribución del excedente bruto de explotación por rama económica, es decir, aquella parte del producto social generada directamente por la clase trabajadora que, siendo que excede (valga la redundancia) las necesidades de reproducción de dicha clase, deviene apropiada por la clase capitalista.

Empero, el excedente bruto de explotación no se encuentra actualmente disponible en Indec para todas las ramas ni para todo el periodo seleccionado. Su estimación y distribución presentan grandes limitaciones, principalmente, a partir de la carencia de información suficiente, por lo que no podrá ser utilizado como tal. Este fue el mayor obstáculo que debió enfrentar este trabajo. Empero, ello no impidió que se llevara adelante la investigación pretendida ya que, en reemplazo, se utilizó la participación asalariada en el valor bruto de producción sectorial como variable *proxy* de la evolución del flujo del excedente industrial. El supuesto por detrás de esta decisión, es que la fluctuación de la participación asalariada actúa como un indicador de la mayor o menor apropiación que la clase capitalista puede realizar del excedente.

En este sentido, la cuenta de generación del ingreso (CGI) estima el valor agregado en base a las retribuciones que perciben los distintos factores de producción. En otras palabras, la CGI se estima en base a los siguientes componentes:

a) la remuneración al trabajo asalariado (RTA) o participación asalariada (PA), es decir, la retribución total a la clase asalariada, la cual consiste de todos los sueldos y salarios, así como la

contribución de los empleadores, que perciben todos los ocupados que trabajan en relación de dependencia y que reciben los medios de producción de parte de un empleador;

b) excedente bruto de explotación (EBE), que es la retribución a los activos que participan en el proceso productivo generado por las actividades económicas organizadas bajo la forma de empresas constituidas en sociedad

c) el ingreso mixto bruto (IMB), en el cual se computa el ingreso de las empresas no constituidas en sociedad. A modo de referencia, aquí vamos a encontrar el ingreso de los cuentapropistas.

De lo anterior se desprende que el valor agregado utilizando la CGI se estima como se observa a continuación:

$$VA = PA + EBE (+ IMB)$$

Tomando en consideración que la fracción del ingreso mixto bruto en el producto suele ser reducida, podemos asumir que el valor agregado se puede suponer equivalente a la suma de la participación asalariada (PA) y el excedente bruto de explotación (EBE). De igual manera, siguiendo este razonamiento, la participación asalariada es equivalente al valor agregado descontado el excedente bruto de explotación. Por ende:

$$VA = PA + EBE$$

$$\rightarrow PA = VA - EBE$$

Luego, en función de que las características tecno-productivas de los sectores y agrupamientos bajo análisis presentan niveles absolutos de participación asalariada distintos, en este documento se hará énfasis en su variación relativa. Tal es así, que se construirá la variable participación asalariada (PA) en formato índice con base en 2001 = 100, para evitar sobrestimaciones en caso de tomar al primer año del periodo de estudio, es decir, el 2003, como año base, intentando dimensionar de mejor manera la magnitud de los esfuerzos que hubieron de hacerse en la post-Convertibilidad. A su vez, como se analizará su variación relativa, la segunda suposición que podemos hacer, es que la PA y el EBE se mueven en dirección contraria.

Ahora bien, la participación asalariada en el valor agregado suele medirse como el cociente entre la masa salarial a precios corrientes (m_{corr}) y el valor agregado a precios corrientes (VA_{corr}).

$$PA = m_{\text{corr}} / VA_{\text{corr}}$$

Mientras que la masa salarial es equivalente a multiplicar la cantidad total de trabajadores (cuya estimación se explicó con anterioridad) por la cantidad de salarios medios (variable cuya estimación se explicará más adelante), es posible afirmar que la misma es una variable que podría ser estimada. Sin embargo, el caso del valor agregado a precios corrientes difiere. Para obtener este último, sería necesario, entre otras cuestiones, aplicar un coeficiente de valor agregado sobre valor bruto de producción para poder identificar cuánto de la variación de los precios mayoristas se origina en el consumo intermedio y cuánto al interior de la propia rama. Empero, no se disponen de los insumos idóneos para construir dicho coeficiente por lo que no fue posible calcular el VA_{corr} . En miras de ello, la investigación llevada adelante por Porta, Santarcángelo, & Schteingart (2014) logra saltar esta dificultad deduciendo una fórmula para estimar la participación asalariada que queda de la siguiente forma:

$$PA_{i,j} = (w_{i,j}/p_{i,j}) / (q_{i,j}/L_{i,j})$$

En otras palabras, la participación asalariada resulta del cociente entre el salario relativo y la productividad media. Al tiempo que el primero denota la evolución del salario de una rama en relación a la trayectoria de los precios de esa misma rama, el segundo representa la relación entre el nivel de producción física y la cantidad de asalariados (tanto formales como informales) de una rama. De esta forma, “mientras que la participación asalariada en el valor agregado de un sector es función directa de la variación del salario nominal y del nivel de ocupación, ocurre lo contrario respecto a la productividad y los precios implícitos de dicho sector” (Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014:38)

Más específicamente, $PA_{i,j}$ es la participación asalariada en el VBP de la rama “i” en el año “j”. En adición, $w_{i,j}$ es igual al salario medio nominal de la rama “i” en el año “j”, $p_{i,j}$ son los precios mayoristas de la rama “i” en el año “j”, $q_{i,j}$ el nivel de producción física de la rama “i” en el año “j” y $L_{i,j}$ la cantidad de asalariados (tanto formales como informales) de la rama “i” en el año “j”.

Asimismo, al cociente entre salario medio $w_{i,j}$ y precios mayoristas sectoriales $p_{i,j}$ se lo denomina como “salario relativo” ($w_{i,j}/p_{i,j}$), a la vez que el término ($q_{i,j}/L_{i,j}$) representa a la productividad por asalariado de la rama “i” en el año “j”.

Construir $w_{i,j}$ demanda la estimación de los salarios formales e informales tanto a nivel sectorial, como por sectores agrupados utilizando la categorización ya mencionada, y a nivel industrial. Como ya fuera adelantado, los salarios formales surgirán de la información provista por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Por otro lado, deberemos recurrir a los datos de la EPH para estimar los salarios de los trabajadores informales. Para hacerlo, se calculará el ingreso medio de la ocupación principal de los trabajadores registrados e informales de los distintos sectores industriales bajo análisis que recoge la EPH. La brecha que la media de los salarios informales registre con respecto a la media de los salarios formales se utilizará como un coeficiente que se aplicará a la media de los salarios de los trabajadores formales que surge de la información del SIPA.

Una vez obtenida, la remuneración de todos los asalariados estará expresada en precios corrientes. A los fines de transformarla en una variable real que permita realizar comparaciones, se deflactará por la evolución de los precios mayoristas sectoriales $p_{i,j}$. Para construir esta última serie, se utilizarán los precios mayoristas correspondientes a cada rama publicados por Indec, a través del índice que confecciona dicho organismo denominado Índice de Precios Mayoristas (IPIM). Luego, a esta serie se le aplicará un factor de corrección para ajustar los valores publicados por Indec en el periodo 2007-2011, años en los cuales se registran una notable subestimación de los precios por parte del organismo. El factor de corrección se elaborará tomando en consideración el IPC 9 provincias publicado por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA).

Finalmente, el término $q_{i,j}/L_{i,j}$, que representa a la productividad por asalariado de la rama “i” en el año “j”, se estimará como fuera señalado previamente en este apartado.

Hechas las menciones metodológicas pertinentes, este trabajo concibe a la heterogeneidad estructural y al excedente bruto de explotación como un fenómeno no sólo económico, sino

político y social, por lo que los resultados que arrojen las mediciones propuestas serán percibidos como un producto de las distintas políticas analizadas en el periodo bajo estudio.

5. Mediciones y sus resultados

5.a. Evolución histórica general de la industria argentina

La intención de este apartado es comprender las características, avances y retrocesos de la industria nacional en el periodo bajo estudio. Sin embargo, a los fines de lograrlo es también preciso hacer un breve repaso de la historia precedente a esos años, los cuales culminan en una crisis, con la intención de analizar cómo fue la salida de la misma. Durante la década del noventa se consolida en el mundo un patrón de desarrollo aperturista con hegemonía financiera. En Argentina, esto implicó que las reglas de juego se modifiquen en 1991 a partir de la instauración del régimen de la Convertibilidad, la aparición de los procesos de desregulación económica, la liberalización financiera, la apertura comercial y la reestructuración del Estado junto con la venta masiva de empresas estatales tanto de bienes como de servicios (Basualdo, 2013).

En particular, los efectos de las mencionadas políticas terminaron por actuar en detrimento del sector industrial. Al respecto, Porta, Santarcángelo, & Scheingart (2014: 10) señalan que “la reconfiguración de precios y rentabilidades relativas y la apertura asimétrica tuvieron un impacto decisivo, destruyendo capacidades instaladas y agravando la heterogeneidad sectorial”.

Es posible distinguir dos fases en la etapa de la convertibilidad. La primera, que abarca los años 1993 a 1998, presenta un crecimiento del PBI argentino equivalente al 21,8%, con tasas anuales del 4%. Sin embargo, la contracara de ese fenómeno fue que la desocupación llegó a un máximo para 1995, cuando alcanzó el 20,4%. Ya para la segunda fase, comprendida en el periodo 1998-2001, el agotamiento de la Convertibilidad se haría evidente con la caída del PBI y del producto industrial. Tal es así, que la industria perdió participación en el PBI frente a los servicios, los cuales también habían mermado, pero en un 5%, y frente a las actividades agropecuarias que habían disminuido en un 1% (Lavarello, Montagu, & Abeles, 2013). Empero, al respecto de la expansión que se registra en la primera fase, Nochteff (1999) interpretaba que, en realidad, gran parte del crecimiento económico no era sino la recuperación de capacidades ociosas de 1990.

En ese sentido, Basualdo (2013:311) explica con claridad el fenómeno ocurrido al señalar que “el análisis del periodo de la Convertibilidad en su conjunto permite corroborar resultados positivos para el crecimiento económico $-2,7\%$ anual entre 1991 y 2001– y negativos para la participación de los asalariados y la Inversión Bruta Interna Fija en el valor agregado $-2,7$ y $-0,1\%$

en el periodo—.” En ese sentido, el crecimiento no supo traducirse en mayores inversiones productivas, mejores salarios y más empleo, sino todo lo contrario, tal como se observa en la Tabla 1. Ahora bien, por su parte, Kosacoff (1998) señala que existe un amplio consenso entre distintos investigadores acerca de que en esta década la industria devino en expulsora de mano de obra tras el cierre de numerosos establecimientos, fue menos intensiva en trabajo y sustituyó los esfuerzos tecnológicos y el valor agregado locales por abastecimiento externo en línea con el mayor grado de apertura comercial (primordialmente orientado hacia las importaciones).

Tabla 1. Evolución del PBI a precios constantes y corrientes, la Inversión Bruta Interna Fija.
Periodo 1991-2001 (en números índices 1991=100 y porcentajes)

Año	PBI a precios constantes	% de sueldos y salarios en el PBI	% de la IBIF en el PBI	PBI a precios corrientes
1991	100,0	35,0	16,0	100,0
1992	108,9	38,4	19,3	125,6
1993	115,0	36,2	19,1	142,5
1994	125,2	34,9	20,5	155,1
1995	125,5	31,5	18,3	155,4
1996	132,4	31,9	18,9	163,9
1997	142,4	34,2	20,6	176,4
1998	145,4	34,9	21,1	180,1
1999	137,9	34,0	19,1	170,8
2000	137,2	34,9	17,9	171,2
2001	131,1	26,6	15,8	161,9
T.a.a. 91-94	5,7	-0,1	8,6	15,8
T.a.a. 94-98	3,8	0,0	0,7	3,8
T.a.a. 98-2001	-3,3	-8,7	-9,2	-3,5
T.a.a. 91-2001	2,7	-2,7	-0,1	4,9

Fuente: Basualdo (2013) en base a información del Ministerio de Economía, el Área de Economía y Tecnología de FLACSO, del Siempro del Ministerio de Desarrollo Social y de O.Altimir y L. Beccaria (1999).

Esto se produce en el marco de una notoria flexibilización y valorización financiera del periodo. Basualdo (2013) denota que en las grandes empresas predominó sistemáticamente la aplicación de sus excedentes en el sistema financiero, estimando que los activos financieros constituyeron un 50% del total. Contrariamente, las empresas más pequeñas se vieron perjudicadas al tener que enfrentar quiebras o procesos de reconversión productiva costosos.

Todo lo anteriormente mencionado, conllevó al registro de niveles inéditos de desigualdad y de pobreza en Argentina junto con una fuerte recesión económica en los años 1998 a 2001. Las aristas económica y social se agravaron severamente hasta culminar en la dramática crisis de diciembre de 2001.

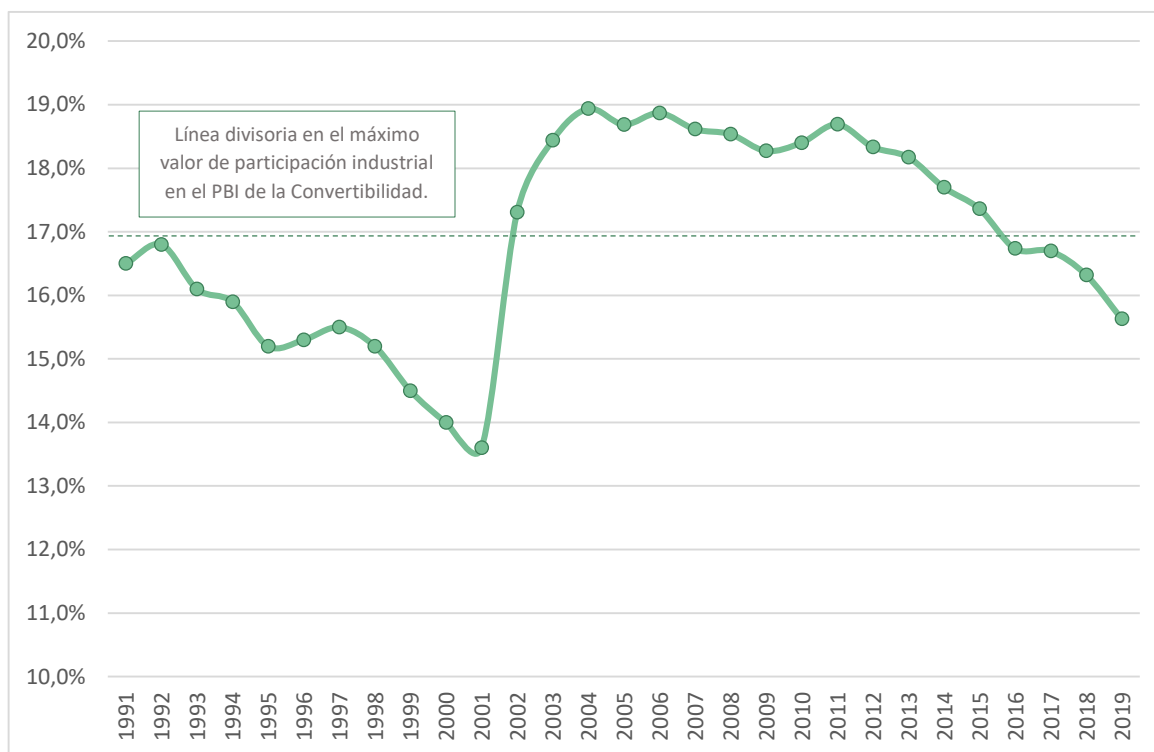
Así, se produce el abandono de la Convertibilidad, con una fuerte devaluación de la moneda nacional y, por lo tanto, la profunda contracción del salario real, Ello redundó en un total de 4,5 millones de personas con problemas de desempleo, subempleo y precariedad laboral, un fuerte aumento de la cantidad de hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza, y una caída en la participación de la industria manufacturera en el PBI de casi 3 puntos porcentuales, entre 1991 y 2001, lo que significó una contracción del 17,6% tal como se observa en el Gráfico 1. A su vez, la sumatoria de eventos devino en un escenario de alta conflictividad social y de deslegitimación política lo que dificultó cualquier tipo de gestión política.

Es en estas condiciones que se arriba al comienzo del periodo de estudio de este trabajo y, por ende, al análisis de la salida de la crisis de la Convertibilidad. Primeramente, se encuentra el ciclo kirchnerista, que abarcó los años 2003 a 2015 y contó, en una primera fase, con la presidencia de Néstor Kirchner (25 de mayo de 2003 a 10 de diciembre de 2007) y luego, en una segunda fase, con las dos presidencias consecutivas de Cristina Fernández de Kirchner (10 de diciembre de 2007 a 10 de diciembre de 2015). Con posterioridad, se ubica el ciclo macrista, con la presidencia de Mauricio Macri (10 de diciembre de 2015 a 10 de diciembre de 2019).

De tal forma, y como denota el Gráfico 1, la salida de la crisis de la Convertibilidad se vio acompañada por un fuerte crecimiento de la participación manufacturera en el PBI, manteniéndose elevado hasta el 2011, año a partir del cual comienza a presentar una tendencia decreciente hasta el final del periodo de estudio. Cabe destacar que los últimos cuatro años de la serie tienen niveles de participación industrial en el PBI que en ningún caso superan los valores de la Convertibilidad (todos por debajo de la línea punteada).

Gráfico 1. Evolución de la participación de la industria manufacturera en el PBI (en %). Periodo

1991-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec

En la primera fase del ciclo kirchnerista comienza un proceso que se inicia a partir del agotamiento de la valorización financiera del capital. Sin embargo, Basualdo (2020) dirá que en sí mismo resulta insuficiente para comprender los fenómenos transitados en esta etapa, motivo por el cual se lo debe vincular a las aristas política y social. El autor sostiene que Néstor Kirchner partía de la concepción de que fue el capital financiero internacional quien había sido responsable de las políticas implementadas en la última dictadura las cuales supieron consolidarse en la década del noventa a través de la Convertibilidad y las reformas estructurales de la época. Ello convocó al ex presidente a reivindicar la “cuestión nacional”, a través de medidas trascendentes como “la renegociación de la deuda externa, el pago de los pasivos con el FMI, el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos que estaban mayoritariamente en manos de capitales extranjeros, e incluso en la adopción de la política económica sustentada en los “superávits gemelos”. (Basualdo, 2020:76)

Durante el patrón de acumulación de valorización financiera, los grupos económicos locales, es decir, la fracción del capital hegemónico, lejos de ser considerada parte del sector dominante a enfrentar, fueron señalados como el núcleo de la burguesía nacional que debía ser promovido a los fines de impulsar el crecimiento productivo-industrial. Si bien hay una clara intención de promoción a este sector, sí se observa una modificación en el tipo de dominación que la fracción ejerce en este periodo, notablemente diferente al despliegue realizado en la etapa previa. (Basualdo, 2020; Basualdo, 2011)

Los eventos mencionados se combinaron con la mejora de los términos de intercambio por la elevación de los precios de los commodities y un tipo de cambio elevado que modificó los precios relativos en favor de la producción de bienes mayormente transables, favoreciendo el incremento de las exportaciones. A ello, se le sumó, a partir de 2003, la aplicación de políticas públicas expansivas y, por ende, diametralmente opuestas al periodo anterior, basadas en el estímulo a la demanda agregada y la recomposición del nivel y calidad de vida a través de la generación de empleo, mejoras en el salario real y programas de asistencia social, impulsando el consumo privado. En paralelo, tras el default de Argentina se pone en marcha un proceso de desendeudamiento externo bajo el cual se renegocia la deuda externa saldando la anterior deuda contraída con el FMI y otros acreedores multilaterales. (Basualdo, 2020)

El incremento de las ventas al exterior y el mayor consumo privado permitieron reducir las restricciones externas y fiscales al punto de arrojar saldos positivos dando lugar a los denominados “superávits gemelos”. En línea con la recaudación que garantizó el superávit fiscal, Lavarello (2017) destaca que en el subperiodo 2004-2006 se implementaron derechos de exportación diferenciados, los cuales no solo tuvieron un fin recaudatorio, sino que favorecieron con derechos menores a la industria respecto de las actividades primarias y agroindustriales.

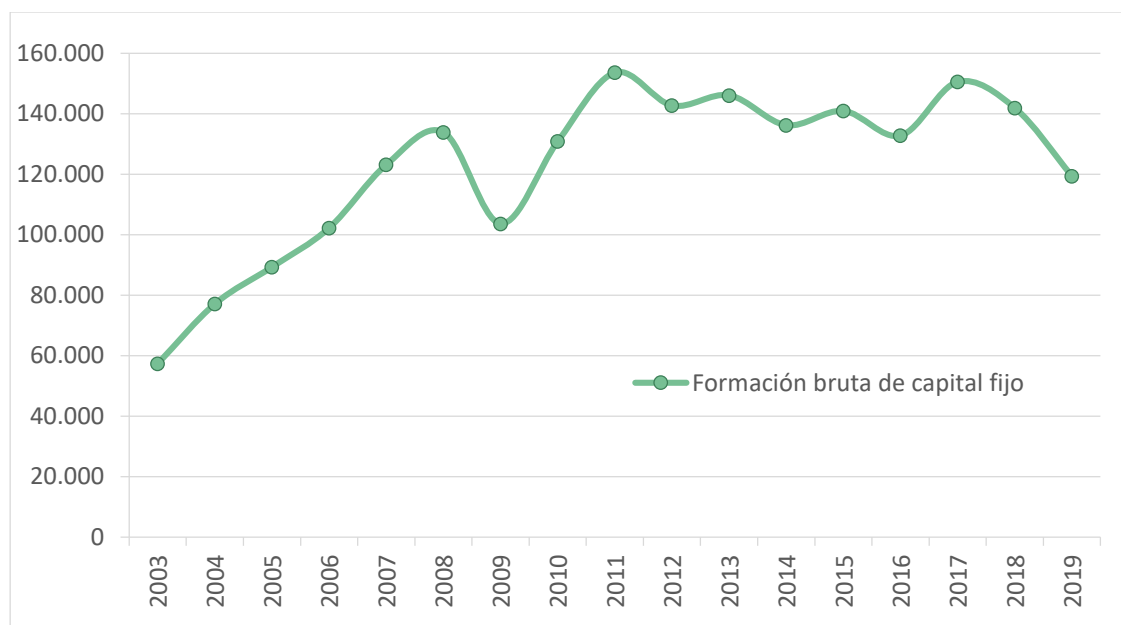
A su vez, la remoción de la elevada deuda externa pública y los condicionamientos impuestos por el FMI allanó el camino del manejo de las rentabilidades relativas a través del desvío de los capitales desde la valorización financiera hacia la inversión productiva junto con una política de tasas por debajo de la inflación. De tal forma, Porta, Santarcángelo, & Schteingart (2014:11) resumen que “como resultado de estos procesos, la economía registró para el decenio que se abre

en el año 2003 el período de crecimiento económico más dinámico de su historia, con tasas anuales promedio cercanas al 8%”.

Al respecto de las políticas expansivas implementadas desde el inicio de la gestión de Néstor Kirchner en 2003, Porta (2015:432) encuentra que “El diagnóstico, no siempre explícito, parece haber sido que, mientras se expandiera la demanda, se podría sostener el crecimiento y absorber así el desempleo y mejorar las condiciones distributivas.” Apalancado en esta idea y aprovechando el contexto de superávit fiscal y comercial, se registra un notable impulso a la industria manufacturera la cual terminó por consagrarse como uno de los sectores que lideró el crecimiento económico durante esta gestión.

La expansión del consumo privado traccionada por el aumento del gasto público facilitó que las empresas más perjudicadas por la crisis pudieran recuperarse de manera rápida. El crecimiento de esta variable fue tal que, entre 2003 y 2007, creció un 54,2%. A la vez, el abaratamiento en la mano de obra explicado por la caída del salario real tras la devaluación y el sostenimiento de un tipo de cambio depreciado provocó el crecimiento del empleo para satisfacer esa mayor demanda. También fueron necesarias mayores inversiones, como denota el Gráfico 2, con lo cual la capacidad ociosa se redujo.

Gráfico 2. Evolución de la formación bruta de capital fijo (en millones de pesos a precios de 2004). Periodo 2003-2019



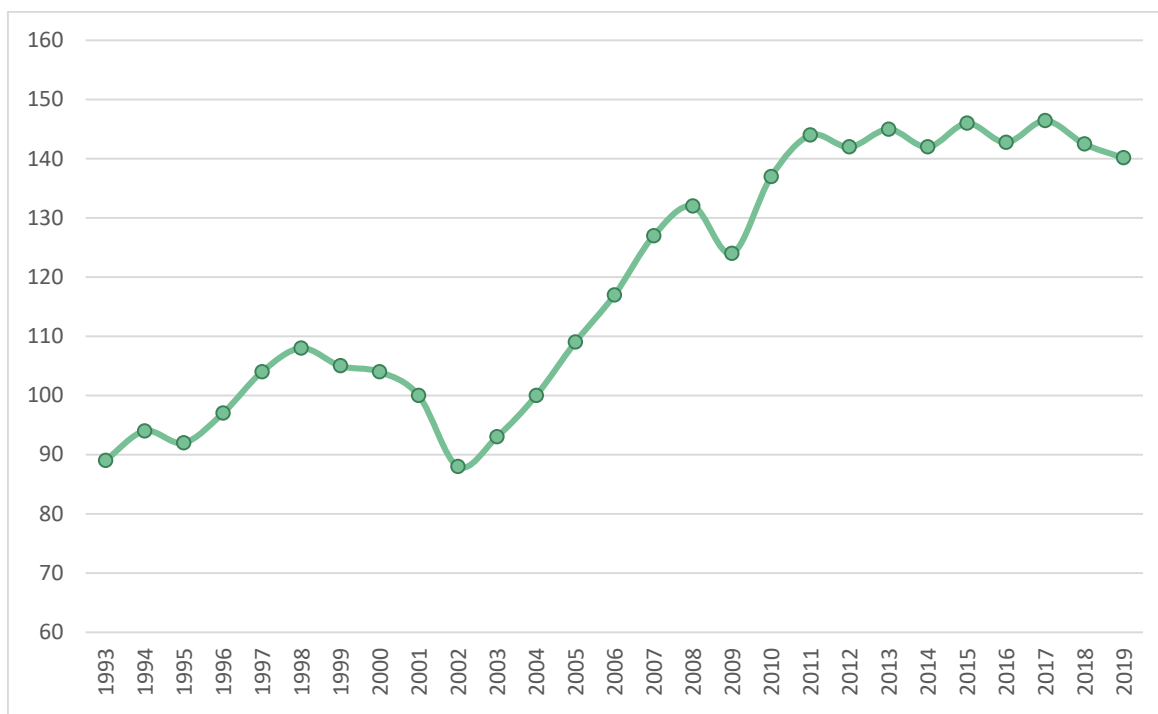
Fuente: Elaboración propia en base a Indec

Tal es así, que la tasa de inversión se convirtió en el elemento más dinámico de la demanda interna. Como contrapartida, y en línea con los incentivos promovidos desde la política nacional, en el gobierno de Néstor Kirchner los márgenes de rentabilidad también presentan mejoras, aunque de forma dispar de acuerdo a sus características. Tavosnaska (2010) señala que tanto las industrias metálicas básicas y químicas como las ramas con alto nivel de concentración, como la petroquímica y el cemento, presentaron una participación en las ganancias mayor a su peso en el valor agregado industrial, mientras que en las ramas intensivas en mano de obra e ingeniería sucedió lo contrario. Esto se debe a que hubo sectores que registraron ganancias muy elevadas en este período a partir de los ingresos extraordinarios percibidos en el marco de la devaluación.

Todo lo mencionado acerca de la expansión del gasto público, el consumo privado, la inversión, entre otros, supo traducirse en un marcado crecimiento del valor agregado bruto (VAB) que, entre los años 2003 y 2007, fue equivalente al 36%, como denota el Gráfico 3, lo cual contrasta con la dinámica que se observa en la década del noventa. En igual sentido, durante el primer gobierno

kirchnerista, el Índice de Volumen Físico (IVF) de la industria manufacturera que elabora Indec se incrementó en un 32%.

Gráfico 3. Valor agregado bruto a precios básicos de la economía total. Periodo 1993-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

En contraposición a lo hasta aquí mencionado, existen otras miradas que explican de diferente manera el crecimiento experimentado por Argentina en los años 2002-2007. Dentro de esta porción de la literatura, se destaca el trabajo de Frenkel, & Rapetti (2008). Lo que señalan los autores es que el elevado y rápido crecimiento que verifica el país en esos años es producto del establecimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE). Si bien el tipo de cambio es un factor utilizado por otros autores para comprender lo sucedido en esta época, en el caso de esta mirada resulta la principal variable explicativa. Frenkel, & Rapetti (2008) señalan que el TCRCE trajo incentivos al sector transable promoviendo el incremento de la producción, la inversión y el empleo.

En este sentido, Castro, & Levy Yeyati (2012) también señalan que la devaluación actuó favorablemente en la economía argentina, aunque con una evolución diferente a la observada por

otros autores. Tal es así, que mencionan que “La participación del sector manufacturero en el PIB argentino en dólares aumentó en forma significativa luego de la devaluación del peso, y alcanzó un máximo de 25 % en 2003. Desde entonces y hasta 2007 se redujo en forma gradual, con una marcada caída en 2011.” (Castro, & Levy Yeyati (2012:3)

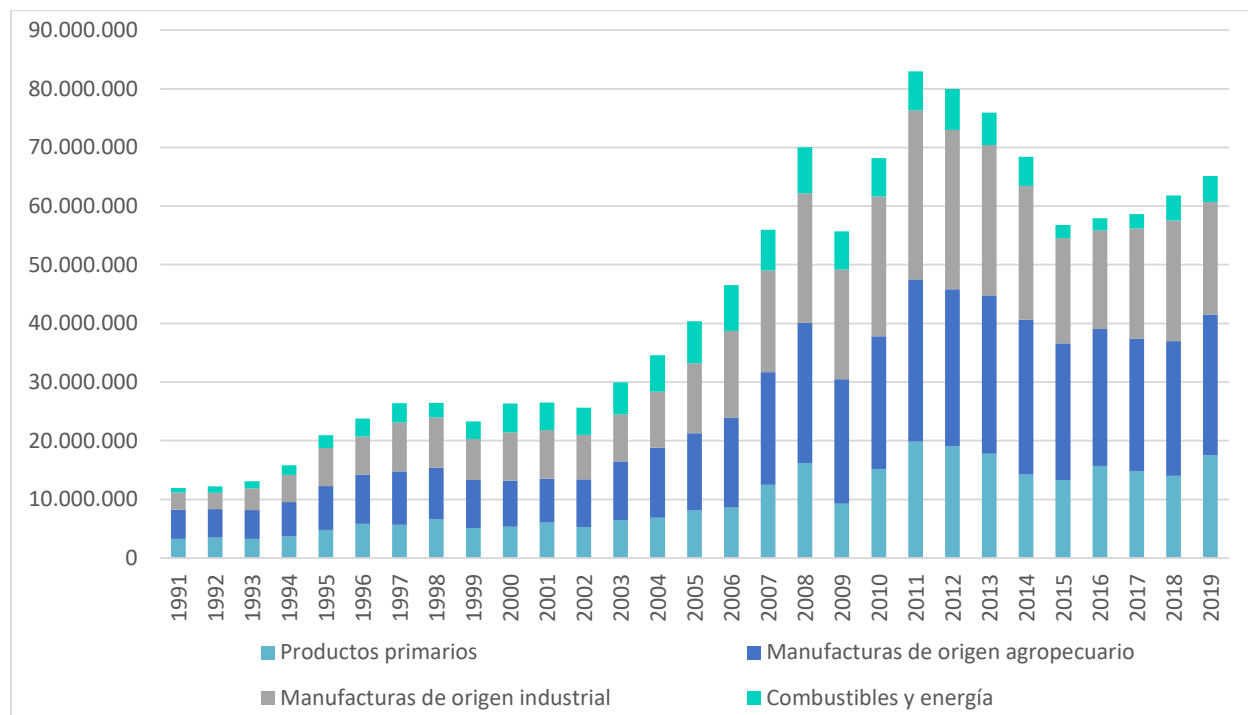
Por otra parte, y con un aporte más sectorialista, Bianco, & Fernández Bugna (2010) encuentran que disminuye la participación de las actividades de menor aprendizaje y menores complementariedades, a su vez comprendidas como de tendencias de transformación estructural “superficial”, pasando de ser un 30,5% del valor agregado industrial en 1993-1995, al 29,2% en 1996-1998 y, finalmente, un 25,6% en 2005-2007. Dentro de este grupo, se ubica la maquinaria de oficina e informática, productos de cuero, productos de tabaco, hierro y acero, refinación de petróleo, edición, calzado, prendas de vestir, productos de metal para uso estructural, fibras manufacturadas, productos lácteos, madera, tejidos y fundición de metales.

Por el otro lado, los autores registran una mayor participación de las ramas con mayores niveles de aprendizaje, complementariedades o ambos: tanto de las de “corto aliento”, como las “absorbentes de mano de obra” de acuerdo a la terminología de Ocampo (2005). El nombre de los primeros se debe a que los menores eslabonamientos dificultan la capacidad de difusión del crecimiento de sus actividades al resto del aparato industrial. Agrupan a los productos de madera, productos plásticos, productos de vidrio, impresión, equipos de radio, TV y televisión, productos de molinería, otros textiles, y materiales preciosos y no ferrosos, y aumentaron su participación desde un 29,4% en 1993-1995 al 31,1% en 2005- 2007. Los segundos, con sus mayores eslabonamientos y potenciales efectos multiplicadores en el resto de la estructura productiva, aglutina a los muebles, maquinaria de uso general, alimentos, bebidas, maquinaria eléctrica, maquinaria de uso especial, aparatos de uso doméstico, carrocería para automotores. En este caso, su participación pasó del 13,8% en 1993-1995 al 15,9% en 2005-2007.

Por último, el grupo que contiene a las ramas con mayores niveles de aprendizaje y de complementariedades es el que encarnaba las transformaciones estructurales "profundas". Estas incluyen a las sustancias químicas básicas, minerales no metálicos, automotores, otros químicos, productos de papel, productos de caucho, otros productos metálicos, instrumentos de precisión y autopartes, y su participación pasó del 26,2% en 1993-1995 al 27,3% en 2005-2007.

Durante el primer gobierno kirchnerista también fue el notable incremento de las exportaciones a partir del contexto internacional, el tipo de cambio y el impulso al sector industrial. Esto se observa en el Gráfico 4 donde, durante los años 2003 a 2007, las exportaciones fueron, en promedio, un 97% superiores a las del periodo 1991-2002.

Gráfico 4. Exportaciones argentinas por grandes rubros (millones de dólares). Años 1991-2019.



Fuente: Elaboración propia en base al Intercambio Comercial Argentino (ICA) de Indec.

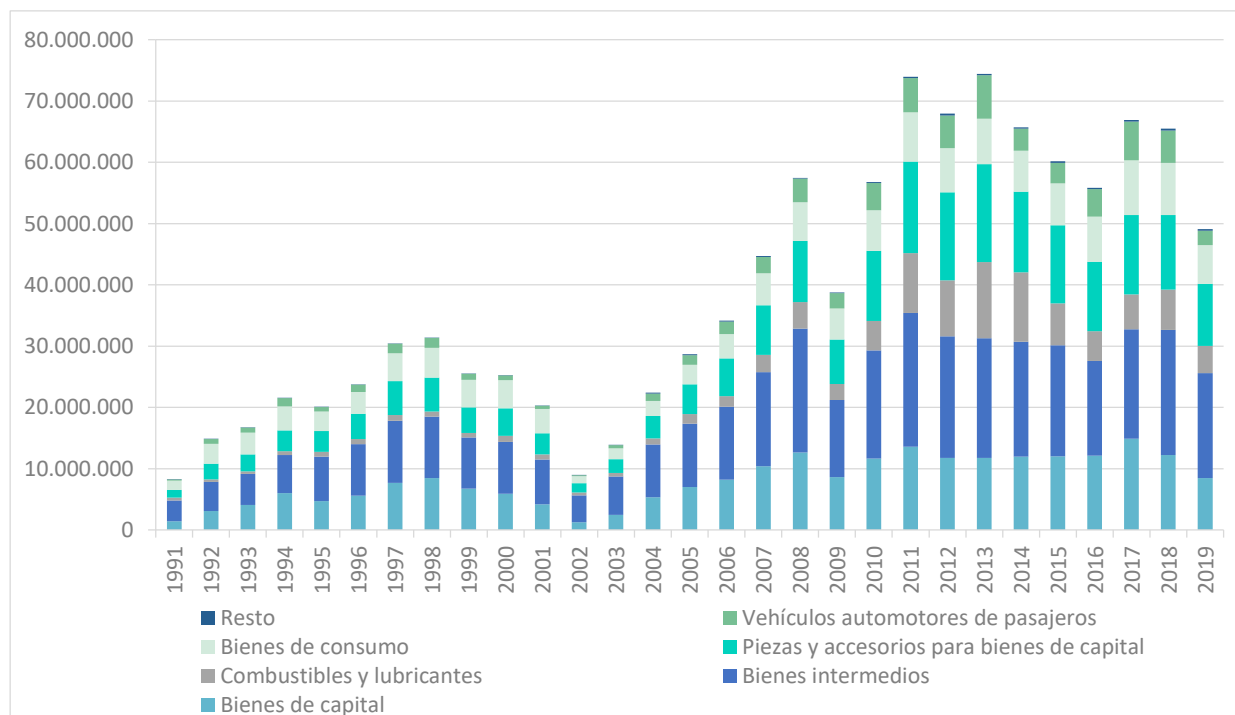
El mayor nivel de exportaciones se explica a partir del crecimiento registrado a partir de 2003 de los cuatro grandes rubros, como se vislumbra en el Gráfico 4. Sin embargo, dentro del despegue generalizado, se destaca, en primer lugar, la notoria suba del gran rubro “Combustibles y energía”, seguido, en segundo lugar, por las “Manufacturas de Origen Industrial”, donde se destacan “aquellas dedicadas a elaborar bienes de capital y otros productos metalmeccánicos, maquinaria, artefactos eléctricos, manufacturas metálicas, instrumentos médicos y de precisión, y productos químicos y farmacéuticos.” (Porta, 2015:437)

A su vez, la expansión económica del periodo 2002-2007 requirió de bienes e insumos foráneos de forma creciente. Tal como se observa en el Gráfico 5, durante este periodo, las importaciones

crecen de manera sostenida y, en los años 2006 y 2007, ya superan todos los valores de la década anterior.

Gráfico 5. Evolución de las importaciones argentinas por uso económico (en miles de dólares).

Años 1991-2019.

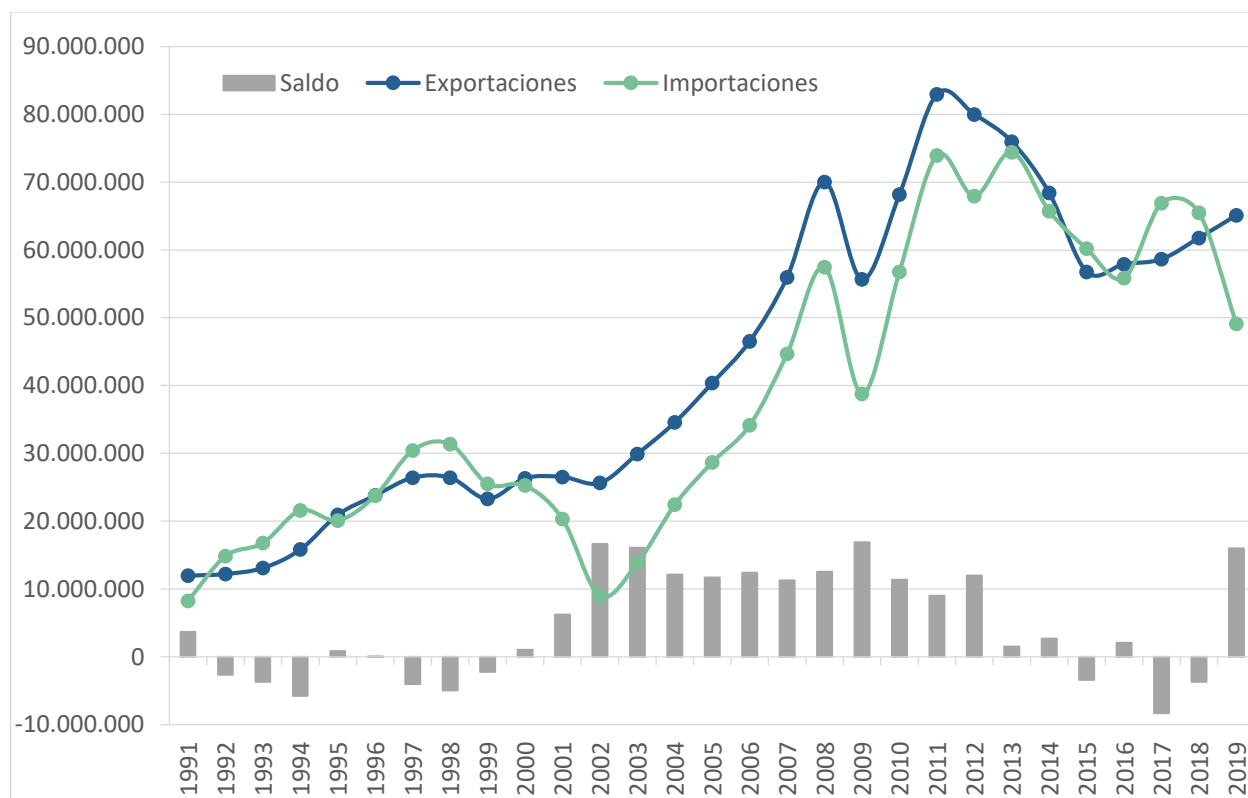


Fuente: Elaboración propia en base al Intercambio Comercial Argentino (ICA) de Indec.

Analizando lo expuesto en el Gráfico 5, primeramente, se destaca el salto de las compras al exterior de los vehículos automotores de pasajeros. Lo siguen, ordenados de mayor a menor crecimiento, los bienes de capital, las piezas y accesorios para bienes de capital, los combustibles y lubricantes, los bienes intermedios y, de forma más amesetada, los bienes de consumo.

De tal manera, y sumado a la presencia de un dólar competitivo, las exportaciones e importaciones experimentaron evoluciones a ritmos diferentes. Azpiazu, & Schorr (2008) destacan que, mientras que durante esos años las exportaciones crecieron a una tasa anual acumulativa del 18%, las importaciones lo hicieron a un promedio anual cercano al 39%, por lo que los balances comerciales que habían vuelto a ser positivos avanzaron hasta achicarse cada vez más, tornándose negativos años más tarde.

Gráfico 6. Evolución de las exportaciones, importaciones y saldo comercial (en miles de dólares). Años 1991-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

La recuperación industrial con respecto a la década de los noventa es notoria. Empero, existe un cierto consenso acerca de que en el periodo primó el perfil exportador vinculado con la producción de commodities combinado, en general, con la ausencia de cambios estructurales en el patrón productivo sectorial. (Porta, Santarcángelo, & Scheingart, 2014). Por su parte, Azpiazu, & Schorr (2008) son aún más determinantes en su balance del periodo al señalar que, durante la postconvertibilidad, no se modificó sustancialmente la composición de la producción industrial ni tampoco los respectivos liderazgos empresarios, entendiendo que la mayor parte de las exportaciones fabriles se concentraban en un puñado de grandes empresas. Porta (2015) añade que, a pesar de que en esta fase de crecimiento industrial ganaron participación relativa las ramas con mayor contenido de innovación y aprendizaje, las actividades con valores más altos en ambos ejes no superaban el 15% del producto industrial, lo cual aporta a la idea de la transformación estructural industrial inconclusa.

A modo de corolario de estos años, se deduce que la industria manufacturera ocupó un papel central en el crecimiento económico del primer kirchnerismo aprovechando la fuerte recuperación respecto del desempeño de la década anterior y realizando cambios importantes, pero no así lo suficientemente significativos a la hora de lograr un verdadero cambio estructural en su interior.

Continuando con la segunda fase del kirchnerismo, el crecimiento industrial comienza a toparse con limitaciones a partir del año 2008 a la luz del agotamiento de las condiciones iniciales y la profundización del déficit comercial, dando paso a los sectores productores de servicios. En este sentido, Santarcángelo (2013) denota que la tasa de crecimiento del sector industrial durante el período 2008-2012 rondó el 60% de la alcanzada durante el período 2002-2007, dando señales del paulatino agotamiento del patrón de crecimiento industrial y reflejando la existencia de desempeños heterogéneos en el interior del sector manufacturero.

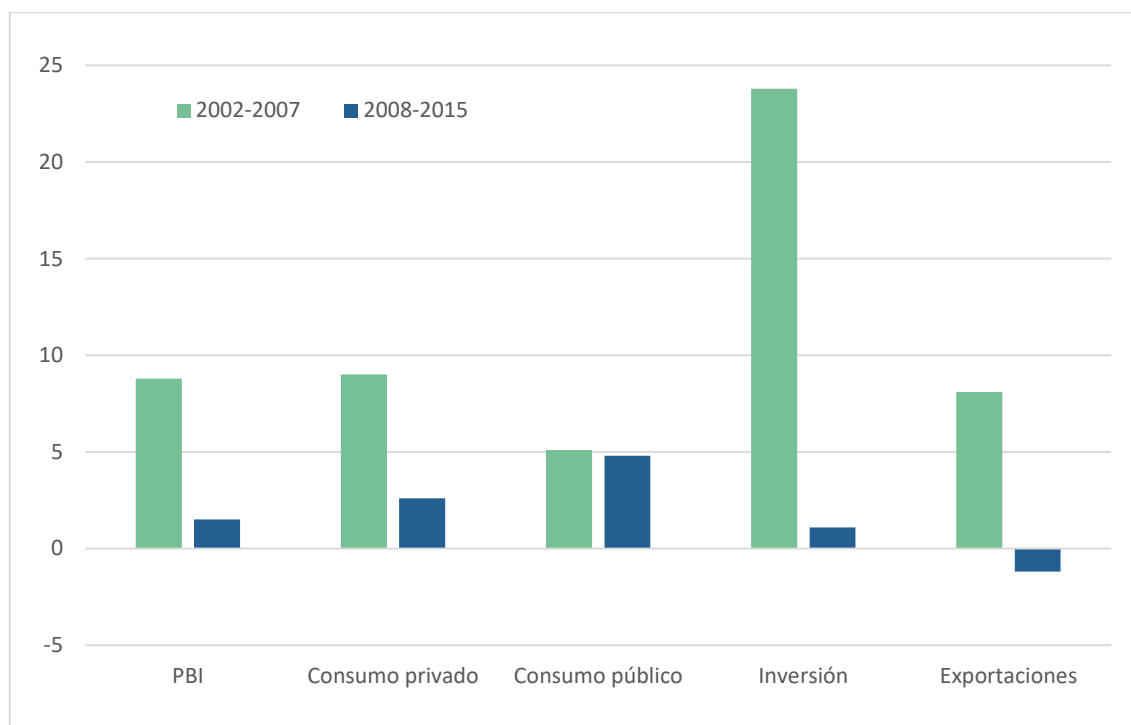
Así, si bien durante 2002-2007 los sectores que registran un mayor crecimiento fueron las industrias metálicas básicas, automotriz y equipos de transporte y maquinaria y equipo, los años siguientes ven incrementar el peso relativo de las ramas vinculadas con la producción de alimentos, bebidas y tabaco, productos químicos y refinación de petróleo. (Santarcángelo, 2013)

En el año 2008 se produce una severa crisis financiera de orden mundial que, según datos del Banco Mundial, arrojó como resultado una reducción en el PBI mundial equivalente al 5,1% en 2009. La crisis, que particularmente afectó a importantes socios comerciales de Argentina como Brasil y China, provocó la baja de precios internacionales. Ambas cuestiones afectaron a la industria nacional. Las exportaciones industriales cayeron y profundizaron la restricción externa, contrayendo la cantidad de divisas disponibles y necesarias para el desarrollo manufacturero.

En este contexto, las diferencias a nivel macroeconómico que se registran en la segunda fase del kirchnerismo con respecto a la primera son marcadas, afectando así el desempeño de la industria. Tal como se observa en el Gráfico 7, la demanda agregada evoluciona a un ritmo notablemente diferente. En primer lugar, mientras que el consumo privado crecía una tasa del 9,0% en el periodo 2002-2007, para el periodo 2008-2015 esta evoluciona al 2,6%. En segundo lugar, también se registra una desaceleración, ya que en 2002-2007 creció al 5,1%, al tiempo que en el periodo 2008-2015 lo hizo al 4,8%. Terceramente, la inversión es la que mayores cambios denota. En los años 2002-2007 creció a una tasa del 23,8% a la vez que, para 2008-2015, lo hizo al 1,1%. Luego, al

tiempo que en 2002-2007 las exportaciones crecían al 8,1%, en los años 2008-2015 su tasa de crecimiento cayó en un 1,2%. Como consecuencia, el PBI se incrementó a una tasa del 8,8% en los años 2002-2007, mientras que en 2008-2015 creció al 1,5%.

Gráfico 7. Tasa de crecimiento del PBI y la demanda agregada en 2002-2007 y 2008-2015 (en %)



Fuente: Basualdo (2020) en base a Indec.

Nota del autor: Se empalmó la serie del PBI año base 2004 revisada en 2016 con la serie del PBI año base 1993 para 2002-2003.

Esto apoya la hipótesis de Manzanelli (2019) acerca del comportamiento que el capital adopta en esta fase al denotar una pronunciada subinversión en la industria manufacturera. El autor encuentra que, en este periodo, la escasez de divisas y la inflación por la devaluación se ven acompañadas por un corrimiento de las ganancias no reinvertidas desde el plano productivo o real hacia el financiero, impulsando la fuga de capitales característica del periodo. Las menores inversiones en un sector de media integración nacional incentivaron la escalada de las compras al exterior en un escenario de falta de dólares, limitando las posibilidades de crecimiento.

La fuerte desaceleración de la inversión manufacturera explica que para los años 2008-2013 el crecimiento económico estuviera liderado por los servicios, los cuales crecieron en el orden del 5,8%, a diferencia de lo observado en los años 2002-2007, cuando los sectores productores de bienes (con un crecimiento del 10,2% anual) explicaron de mejor manera la expansión económica. (Manzanelli, Barrera, Belloni, & Basualdo, 2014)

Esto conlleva a que, como se muestra en el Gráfico 5, las importaciones tengan una tendencia creciente desde 2009 hasta 2011 seguida por su mantenimiento elevado hasta aproximadamente 2013. Este comportamiento es aún más exacerbado cuando se observan específicamente las compras al exterior de bienes industriales. Luego, en los últimos años del segundo mandato de Cristina Kirchner, la tendencia se revierte tornándose decreciente. De cualquier manera, la tendencia que se registra en la evolución de la variable es claramente creciente.

Analizando su composición por uso económico, desde 2011 en adelante los combustibles y lubricantes incrementan notablemente su volumen y participación en el total importado. Asimismo, a partir de 2010, la importación de piezas y accesorios para bienes de capital también crecen hasta casi duplicar los valores del primer kirchnerismo. Las compras al exterior de vehículos automotores de pasajeros en la segunda fase kirchnerista alcanzan valores que más que duplican a los observados en el periodo 2003-2007, explicado en gran medida por el comercio entre Brasil y Argentina que se vio favorecido en el marco del Mercosur. Por su parte, mientras que la importación de bienes de capital se incrementa desde 2003 hasta 2008, para los años siguientes abarcados hasta 2015 se mantiene prácticamente constante. Similar comportamiento a este último es el que denotan las importaciones de bienes de consumo.

La crítica coyuntura internacional que deviene con la crisis financiera provoca que las medidas de administración del comercio se expandan entre las diferentes naciones. Ello no resultó ajeno a Argentina, quien supo adoptar ese tipo de políticas crecientemente desde 2009 en adelante en vistas de la tendencia alcista en las compras al exterior y la falta de divisas.

A la vez, la escasez de divisas lleva a que el gobierno plantee un nuevo esquema de “retenciones móviles” a las exportaciones de soja, trigo, maíz, girasol y sus subproductos a través de la Resolución 125/08 del Ministerio de Economía, lo cual desata el conflicto entre el campo y el

gobierno. Esto representó un punto de inflexión para los gobiernos kirchneristas tanto por su extensa duración como por su amplitud geográfica.

En este marco de crisis internacional, incertidumbre, restricción externa, conflicto local, entre otros, Lavarello (2017) señala que el Estado modifica su participación, pasando de una modalidad de regulador a una de facilitador hasta el año 2011. De tal manera, el autor indica que no solo se erosiona el tipo de cambio como mecanismo de incentivo a la industria y surgen nuevos mecanismos de protección basados en la administración del comercio, sino que también se modifica la presencia del Estado convirtiéndose en productor y usuario a través del comercio estatal y las empresas públicas.

Empero, Lavarello (2017) señala que, a partir del año 2011, este Estado facilitador adopta una modalidad de intervención mediante la cual se convierte en un promotor de capacidades tecnológicas infantiles, aunque de manera más dirigida, ya sea empleando un criterio de contenido tecnológico o de sector estratégico, lo cual se refuerza con la creación, renacionalización y/o fortalecimiento de empresas en el área satelital, energía y nuclear. Por esto último, es preciso destacar que:

(...) el creciente peso que asumieron las políticas orientadas a la generación de capacidades tecnológicas (software, biotecnología y nanotecnología) y a la infraestructura de ciencia y tecnología, no solo a través de los recursos destinados a tales fines desde el Ministerio de Ciencia y Tecnología, sino de organismos descentralizados como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), la Comisión Nacional de Actividades Espaciales (CONAE), la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y la Dirección de Fabricaciones Militares, cuyos presupuestos fueron más que duplicados en esta etapa. (Manzanelli, & Calvo, 2020: 135)

Dicho esto, Lavarello (2017) indica que, a raíz de estas intenciones de promoción tecnológica, en los años 2010-2015 se crean dos planes de política industrial y tecnológica: a) el Plan Estratégico Industrial 2020, con el propósito de dar sustentabilidad al crecimiento económico para hacer frente a los obstáculos de la restricción externa; b) el Plan Argentina Innovadora 2020, con el objetivo de impulsar la innovación productiva en base a las oportunidades que aportaban la ciencia y

tecnología del momento. Sin embargo, Lavarello (2017) menciona que los esfuerzos realizados en este sentido, no logran articularse en torno a un plan integral de jerarquía institucional que incluya diferentes instrumentos, sino que resultan iniciativas aisladas de áreas diferentes.

En miras de lo mencionado, el autor destaca que la falencia con respecto a la implementación de estos esfuerzos se profundiza frente a “la dificultad de establecer precios relativos que favorezcan a los sectores dinámicos en un país en los que los sectores tradicionales vinculados a la producción de materias primas básicas cuentan con poder de veto sobre la dirección de la política económica” (Lavarello, 2017: 131).

Asimismo, en el segundo mandato de Cristina Fernández de Kirchner se reduce el peso de los incentivos fiscales al sector privado para dar paso a subsidios a grandes proyectos estatales de sectores considerados estratégicos. Dentro de los regímenes que disminuyeron su participación se ubican el “4 Provincias” y el “Puertos Patagónicos”, mientras que también se buscó reformular el “Incentivo a la inversión y la producción de bienes de capital, informática, telecomunicaciones y maquinaria agrícola” por su limitado desempeño y a los fines de reemplazarlo por un arancel externo común (AEC). Esto es así ya que cada vez resultaba más necesario reformular los regímenes de promoción frente a la creciente problemática de la escasez de divisas. (Lavarello, & Sarabia, 2017)

Sin embargo, aun cuando los incentivos fiscales sectoriales y regionales se contraen en estos años, lo contrario ocurre en Tierra del Fuego dada la profundización del peso relativo y absoluto de su régimen, volviendo a aceptar proyectos de empresas productoras de celulares y computadores portátiles y pasando de explicar el 21% al 37% del total de recursos destinados al apoyo industrial.

En particular, existe consenso acerca de que el régimen de Tierra del Fuego impulsó una industria electrónica de consumo que se caracterizó por su casi nulo grado de integración local, al tiempo que no logró modificar su participación de ensamble con orientación al mercado interno en la cadena de valor. Basualdo (2020) destaca que, en miras de las características, su déficit sectorial pasó de rondar los 2500 millones de dólares anuales en periodo 2003-2010, a un promedio por año de 4200 millones de dólares entre los años 2011-2015. A la vez, el consumo de los bienes resultantes fue estimulado desde el gobierno mediante distintas políticas de ingresos y fiscales que, a su vez, significó un crecimiento de las importaciones.

Otra rama que también fue representativa del tipo de crecimiento industrial que tuvo lugar en esta segunda fase del kirchnerismo fue la automotriz. Al respecto de esta, si bien se observa una marcada expansión de la armadura, es decir, de las terminales automotrices, no se observa como contrapartida un crecimiento proporcional de la producción local autopartista y de neumáticos. De igual manera que en lo señalado para la industria electrónica de Tierra del Fuego, la industria automotriz presentaba una escasa integración local y una elevada demanda de insumos importados:

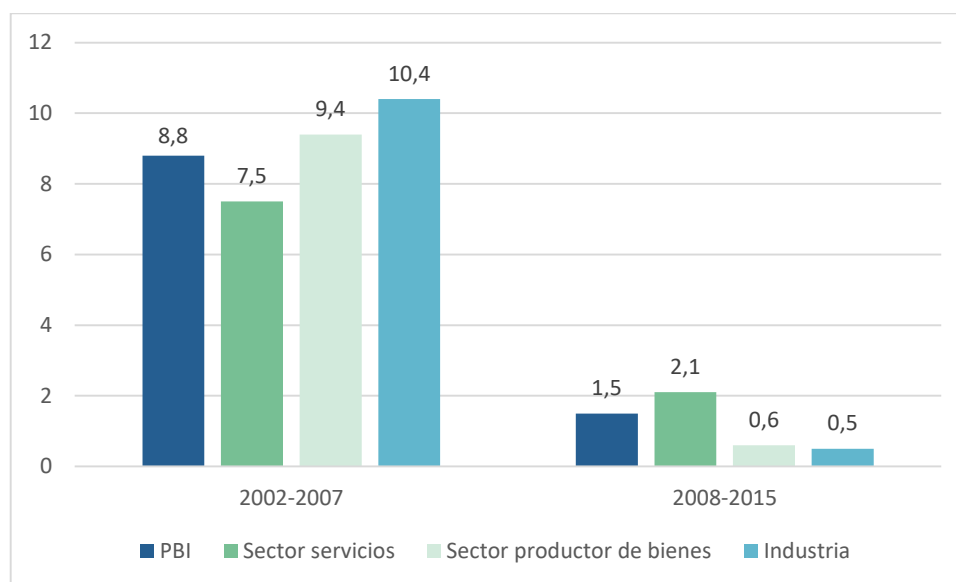
Se estima que el grado de integración local de la industria automotriz oscila entre, apenas, el 17% y el 20% del valor de producción sectorial, lo cual implica un deterioro significativo de su saldo comercial en momentos de expansión. De allí que el déficit sectorial trepó de un promedio de 2000 millones de dólares en el periodo 2003-2010 a 4000 millones de dólares entre 2011 y 2015. (Basualdo, 2020:103)

Retomando el papel activo que el Estado adopta a partir de 2008 a través de su injerencia en el proceso productivo como productor directo de bienes, es menester mencionar los siguientes eventos. En primer lugar, el hito más importante a destacar fue la expropiación del 51% del paquete accionario de YPF, mediante el cual se modifica la lógica de las inversiones llevadas adelante hasta el momento y se avanza en un proceso de desarrollo de proveedores que tiene en cuenta la sustitución de ciertas importaciones en el marco de la restricción externa. Asimismo, se incrementaron los fondos destinados al financiamiento de empresas como INVAP, ARSAT y Fabricaciones Militares, lo cual redundó en sucesos importantes como la puesta en órbita de dos satélites junto con la producción de un tercero, el estímulo a la industria espacial argentina, entre otros. Por último, se recuperaron el Astillero Tandanor, el Astillero Almirante Domecq García y la Fábrica Militar de Aviones Brigadier San Martín. (Manzanelli, & Calvo, 2020)

Si bien existieron esfuerzos desde el Estado a través de la producción directa de bienes así como de las intenciones de impulso a las capacidades tecnológicas y sectores estratégicos, también se observa una escasez en la inversión acompañada por la formación de activos externos, el estancamiento de la formación bruta de capital fijo (Gráfico 2) y del valor agregado bruto a precios básicos de la economía total (Gráfico 3), el mayor volumen de importaciones (Gráfico 5), la falta de diversificación productiva, entre otros, lo cual no permite que todos los esfuerzos se cristalicen en una verdadera transformación del tejido industrial.

Ello explica que la tasa anual acumulativa de la industria que se observa en el Gráfico 8 sea del 0,5% para los años comprendidos entre 2008 y 2015, mientras que para el periodo 2002-2007 fue del 10,4%. Del mismo modo, variaciones de tamaño diferencia se pueden encontrar en la tasa anual acumulativa del PBI, de los sectores de servicios y de los productores de bienes.

Gráfico 8. Tasa anual acumulativa de los principales sectores económicos (en %). Periodos 2002-2007 y 2008-2015.



Fuente: Basualdo (2020) en base a Indec.

Nota del autor: Se empalmó la serie del PBI año base 2004 revisada en 2016 con la serie del PBI año base 1993 para 2002-2003.

A modo de resumen de lo sucedido en el periodo 2008-2015, se puede señalar que:

Es posible sostener que si bien Argentina asiste de manera parcial a la aparición (o revalorización) de un conjunto de acciones que promovieron la industrialización a partir de acciones e instrumentos gradual, pero crecientemente más selectivos. No obstante ello, este conjunto de acciones reflejaron bajos grados de coordinación. En este sentido si bien el regreso de la política industrial implicó importantes aprendizajes institucionales, también fue incompleto y transitorio. (Lavarello, 2017:131)

Por su parte, Basualdo (2020) menciona que, a pesar de los esfuerzos realizados, la intervención estatal evidenciada no tuvo la capacidad de direccionar el excedente económico hacia las ramas industriales que tendieran a integrar la matriz insumo-producto. En sus palabras, el Estado tuvo “un papel relevante en la incapacidad para direccionar el desarrollo de las fuerzas internas necesarias para reorientar el papel inversor del gran capital hacia sectores claves de la economía” (Basualdo, 2020:108)

Ahora bien, avanzando en el tiempo, hacia fines de 2015 se produce un cambio de gobierno encabezado por Mauricio Macri como presidente. Allí, comienza una revisión de las políticas anteriormente mencionadas, en particular, aquellas que incentivaban y generaban mecanismos de protección selectiva a favor de la industria manufacturera. Entre ellos, Lavarello (2017) señala: la eliminación de los derechos de exportación diferenciales para ser reemplazados por la restitución de las “señales correctas” de mercado; un ajuste presupuestario que rediscutió los grandes proyectos estructurantes con la intención de buscar una mayor participación del capital extranjero; apertura importadora.

Al respecto de las políticas que comienzan a aplicarse desde fines del 2015, Basualdo (2020) señala que se condicen con un intento de restitución de la valorización financiera por parte de los sectores dominantes que acceden al control estatal mediante la constitución, por primera vez, de un partido propio que gana las elecciones democráticamente. El autor coincide en que el patrón de acumulación que se impone arrasa con diversas conquistas alcanzadas en los gobiernos kirchneristas a través del característico endeudamiento externo y fuga de capitales al exterior que devino en una elevada inflación, caída del salario real, la pesada carga de vencimientos de la deuda contraída, acompañados por un claro sesgo anti industrial. La alianza Cambiemos tuvo diferentes intentos de puesta en práctica de la valorización financiera que buscaron implementar: “el “gradualismo” inicial que, ante su fracaso de introducir una reforma estructural debido a la resistencia social, dio lugar a otra etapa sustentada en el “megaajuste”, apuntalado por el FMI y el capital financiero internacional en su conjunto” (Basualdo, 2020: 179-180)

Panigo, Bona, & Wahren (2019) analizan el modelo de desarrollo que el macrismo propone desde lo discursivo y destacan que el mismo proponía como pilares de la estrategia al régimen de inserción internacional y la moneda, subordinando estos a la relación salarial, el Estado y las

formas de competencia. Los autores indican a las siguientes como las características principales de este gobierno: 1) régimen de inserción internacional que prioriza la desregulación, multilateralismo y endeudamiento externo; 2) institución monetaria no ligada a los objetivos reales y enfocada en el control inflacionario mediante una tasa de interés de referencia elevada; 3) Estado gradualmente más acotado y progresivamente desvinculado de los procesos productivos para centrarse en sus “roles naturales básicos”; 4) relación salarial más flexible acorde a las necesidades de inserción internacional y la política antiinflacionaria propuesta; 5) mayor exposición a la competencia internacional a través de la desregulación comercial y financiera pero sin cambios en la oferta local.

Haciendo foco en lo productivo, los autores señalan que la alianza Cambiemos buscaba sintonizar con otras experiencias neoliberales de la región, como Chile y Colombia, o el modelo australiano, motivo por el cual el gobierno entendía que:

existían en 2015 unos 364.000 empleos “a reconvertir”, especialmente de sectores latentes (automóviles, maquinaria agrícola) y sensibles (textiles, calzado, electrónica de consumo, muebles). A la manera de la experiencia del país oceánico, los mismos deberían sustituirse por empleos en áreas de servicios, particularmente aquellos basados en conocimiento, a través de una nueva estructura productiva que garantice una mejor inserción en las cadenas globales de valor. (Panigo, Bona, & Wahren, 2019:101)

En líneas con los objetivos planteados, el gobierno de Cambiemos planteó un claro esquema de desregulación comercial y financiera para mejorar las posibilidades de inserción en el comercio internacional, al tiempo que eliminó las restricciones cambiarias dando lugar a un notable salto en el tipo de cambio (el cual fue desde los \$9,80 por dólar estadounidense a casi \$14,00) que, principalmente, resultó beneficioso para los productores y firmas agroexportadoras. Esta suba cambiaria se trasladó a precios, y las autoridades del Banco Central buscaron paliar dicho efecto mediante el aumento del rendimiento de las letras en pesos. Sin embargo, ello elevó la tasa de referencia, afectando las posibilidades de la industria local de acceder al financiamiento necesario para su desempeño y/o expansión y favoreciendo el mecanismo de valorización financiera característica del periodo:

Aunque vencer la inflación era un objetivo de primer orden de la política económica de la Alianza Cambiemos, la suba de tasas marcó una clara línea divisoria respecto a quiénes serían los ganadores y los perdedores del proceso en marcha. En efecto, este instrumento se constituyó en un incentivo que desalentó la producción de bienes y servicios en pos de la especulación financiera y las actividades rentísticas, que obtuvieron ingentes rendimientos (en dólares) en función de la evolución de las tasas de interés *vis-a-vis* la trayectoria (relativamente estable) del tipo de cambio. La posibilidad de acceder al mercado cambiario sin restricciones y girar divisas al exterior, viabilizada mediante la eliminación de diversas regulaciones financieras que permitieron un dinámico ingreso y egreso de capitales, cerraba el circuito en beneficio de esta operatoria, denominada en la jerga financiera *carry trade*. (Santarcángelo, Padín, & Wydler, 2019)

El gobierno macrista entendía que todos los mecanismos de liberalización comercial traerían aparejados más inversiones, así como mejoras en los niveles exportadores. Ello motivó la puesta en práctica de políticas tales como la eliminación de derechos de exportación para mineras, industrias, maíz, trigo y una rebaja progresiva para la soja, entre otras ya mencionadas. Sin embargo, en la práctica, no se observa el advenimiento del tan esperado *boom* de inversiones ni de exportaciones. A saber:

Las exportaciones crecieron, pero a una tasa moderada de 1,9% en 2016 y de 1,3% en 2017. En cambio, la liberalización del comercio sí tuvo un fuerte impacto en las importaciones ya que la relajación de la política comercial impulsó las compras al exterior. En 2016 las mismas cayeron un 7,1% a causa de la recesión, para luego expandirse un 19,7% en 2017. Así, en 2017, Argentina anotó el mayor déficit comercial de su historia (8.308 mil millones). (Wahren, Harracá, & Cappa, 2017:14)

En el Gráfico 6 se observa con claridad el comportamiento que describen los autores. De los cuatro años de gestión, uno presenta un superávit que apenas supera los 2.000.000 de dólares, seguido por dos que devienen deficitarios, mientras que el 2019 resulta en un elevado superávit cercano a los 16.000.000 de dólares.

Del Gráfico 4, no solo se desprende que desde 2015 en adelante las ventas al exterior se mantienen en niveles significativamente menores a la gestión anterior, sino que también se observa la modificación de su composición. El mayor cambio se observa en el volumen exportado de las manufacturas de origen industrial (MOI). Mientras que en los años 2011-2015 sus exportaciones promedian los 25.000.000 de dólares, para el periodo 2016-2019 estas caen hasta alcanzar valores promedio del orden de los 19.000.000 de dólares. Luego, le sigue la caída del volumen de las exportaciones de combustibles y energía, cuya participación en el segundo mandato de Cristina Kirchner era del 7% y pasa a ser del 5% en la gestión macrista.

Otro elemento que impactó en los costos industriales, así como también en los hogares, fue la suba de las tarifas de los servicios públicos. Este incremento en sus costos se combinó con la apertura importadora que se observa en el Gráfico 5, particularmente de vehículos automotores, bienes de capital y bienes de consumo, sobretodo para los años 2017 y 2018. Se le añade la eliminación de ciertos instrumentos para la administración del comercio (como las DJAI), las que fueran centrales en el último gobierno kirchnerista.

El estancamiento de las exportaciones en niveles inferiores a los registrados años anteriores, la mayor facilidad para realizar importaciones por el cambio en las políticas comerciales, la retracción de la demanda como consecuencia de la pérdida adquisitiva, y el incremento en los costos industriales, generó una merma significativa en la centralidad de la industria con respecto a las restantes actividades económicas durante el gobierno macrista, lo cual se aseveró tras la imposición de un modelo de acumulación basado en la valorización financiera. El mismo consistió en mantener tasas de interés altas con respecto al tipo de cambio, garantizando una elevada rentabilidad en dólares.

No era la primera vez que el país era el epicentro de la inscripción de un patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera, ya que previamente había sucedido entre los años 1976 y 2001. Ahora bien, durante la gestión de la alianza Cambiemos no se reproduce una fiel copia de esa experiencia inicial, sino que se experimenta una suerte de variante de la valorización financiera cuya principal diferencia fue que la fracción de capital que ejercía la hegemonía ya no eran los grupos económicos, como sucedió anteriormente, sino el capital financiero. (Basualdo, 2020)

El modelo de valorización financiera, enmarcado en un escenario de desregulación financiera y cambiaria, de movilidad de capitales y especulación financiera, se caracterizó por la presencia de una sobresaliente relación entre el endeudamiento y la fuga de capitales. Así, durante esta gestión, se produce un inédito proceso de endeudamiento público que aumentó en USD 103.808 millones el stock de deuda pública en moneda extranjera entre diciembre de 2015 y septiembre de 2019. Como contrapartida, en ese periodo, la fuga de capitales al exterior fue equivalente a USD 93.667 millones, exceptuando desde finales de 2016 y principios de 2017, cuando el blanqueo de capitales mitigó la fuga. De tal forma, dicho monto representaba al 90,1% de la deuda pública contraída en moneda extranjera. (Basualdo, Barrera, & Manzanelli, 2019)

Con la notable suba de las tasas de interés de las letras de corto plazo emitidas por el Banco Central, se generó una burbuja financiera que dio lugar a un claro corrimiento de las inversiones desde lo productivo hacia lo financiero, en detrimento del desarrollo industrial:

Dada la presión sobre la demanda de divisas que ejercía el capital oligopólico para fugar al exterior en un contexto de estrechas oportunidades de inversión productiva y la mediana burguesía para resguardar sus ahorros en un contexto de alta inflación, el gobierno puso en marcha un mecanismo de valorización financiera interna, es decir en pesos, pero con altos rendimientos en dólares dada la estabilidad del tipo de cambio en 2016. (...) Bajo la administración de Macri se asiste a una sumamente elevada tasa de interés local y la cuestión decisiva no es la tasa internacional sino la estabilidad del tipo de cambio, con el reaseguro del dólar futuro. Si un inversionista privado renovó sucesivamente Lebac entre enero y fines de diciembre de 2016, alcanzó una rentabilidad en dólares de aproximadamente 16 por ciento. (Manzanelli, & Basualdo, 2017:25)

Así las cosas, la evolución de la tasa de política monetaria adquiere un comportamiento claramente alcista a partir de abril de 2018. En miras de lo señalado, y de acuerdo a Basualdo (2020), la deuda pública fue la garantía de la sostenibilidad de las elevadas tasas de interés y la consecuente posibilidad de valorización financiera con elevados rendimientos en dólares, garantizando las divisas requeridas para la fuga de capitales.

Al mismo, tiempo este mecanismo, que estimulaba las operaciones financieras, actuaba en detrimento de cualquier tipo de inversión productiva dada su menor rentabilidad. La actividad industrial se tornaba claramente menos atractiva frente a la valorización financiera del capital, y ello tuvo su contrapartida en los niveles de formación bruta de capital fijo.

De tal manera, mientras que del Gráfico 2 se desprende que la formación bruta de capital fijo presenta un pico en 2011, que luego tiene una tendencia decreciente, a partir de 2017 se observa una caída en la variable que se profundiza de forma marcada hasta 2019. Para tomar a modo de referencia, la contracción de la variable entre 2019 y 2017 es del 21%, mientras que la baja que presenta en 2009 respecto a 2008, momento de la crisis financiera internacional, es del 23%.

Tal es así que, mientras que la participación del valor agregado bruto industrial en el valor agregado total rondó en promedio el 22% durante los años 2004 a 2013, en los años siguientes esta variable decae y lo hace con mayor vertiginosidad en los años abarcados entre 2015 y 2019, hasta alcanzar un valor equivalente al 18,7% para fines del mandato macrista. Asimismo, del Gráfico 3 se desprende que, al tiempo que en el periodo 2004-2011 el VAB total presenta una tendencia alcista y una variación del 44% entre puntas, durante los años venideros la variable presenta un comportamiento prácticamente estanco. Luego, la caída en la participación de la industria manufacturera en el PBI que se observa en el Gráfico 1, alcanza una magnitud tal que en ninguno de los cuatros años de mandato macrista logra superar la participación en el PBI que esta variable registró durante el periodo de la Convertibilidad.

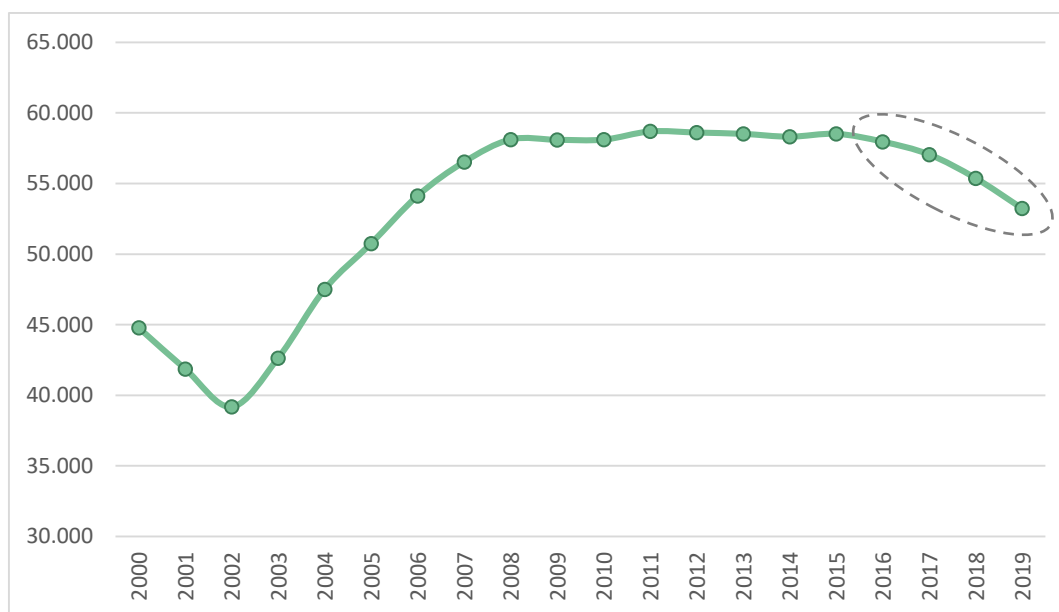
Al respecto, Santarcángelo, Padín, & Wydler (2019) indican que la variación de la tasa anual acumulativa del VAB total durante el kirchnerismo fue del 3,5% entre 2004 y 2015, mientras que durante el macrismo fue del 0,3% entre 2015 y 2017. A su vez, destacan otro comportamiento sectorial divergente y es que, al tiempo que en los años 2004-2015 la industria manufacturera presentó una tasa anual acumulativa del 2,9%, durante el periodo 2015-2017 la misma presentó una caída del -1,3%.

De tal forma, el impacto de la gestión macrista en el empleo industrial y en la cantidad de las empresas manufactureras resultó notoriamente negativo. El Gráfico 9 permite ver cómo se reduce la cantidad de empresas privadas pertenecientes a la industria manufacturera en los 4 años comprendidos entre 2016 y 2019 inclusive. La caída, contenida al interior del círculo de línea

punteada, es del 9%, es decir, que para 2019, habrían 5.288 empresas manufactureras menos que las registradas en 2016. Este dato resulta llamativo cuando se lo compara con la evolución que la variable presenta en los años de la crisis de la Convertibilidad, dado que entre 2000 y 2002 la cantidad de empresas manufactureras se contrae en 5.604 unidades, un monto bastante similar al saldo macrista.

De igual forma, ello contrasta marcadamente con la suba del 19% en la cantidad de empresas manufactureras alcanzada en el gobierno de Néstor Kirchner tras la salida de la crisis de la Convertibilidad, equivalente a 9.027 fábricas nuevas. Por el otro, también se diferencia del comportamiento más bien estanco que la variable presenta en los dos gobiernos de Cristina Fernández de Kirchner, con un saldo de 397 nuevas empresas manufactureras, es decir, menos de un 1% mayor.

Gráfico 9. Cantidad de empresas privadas pertenecientes a la industria manufacturera. Periodo 2000-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA.

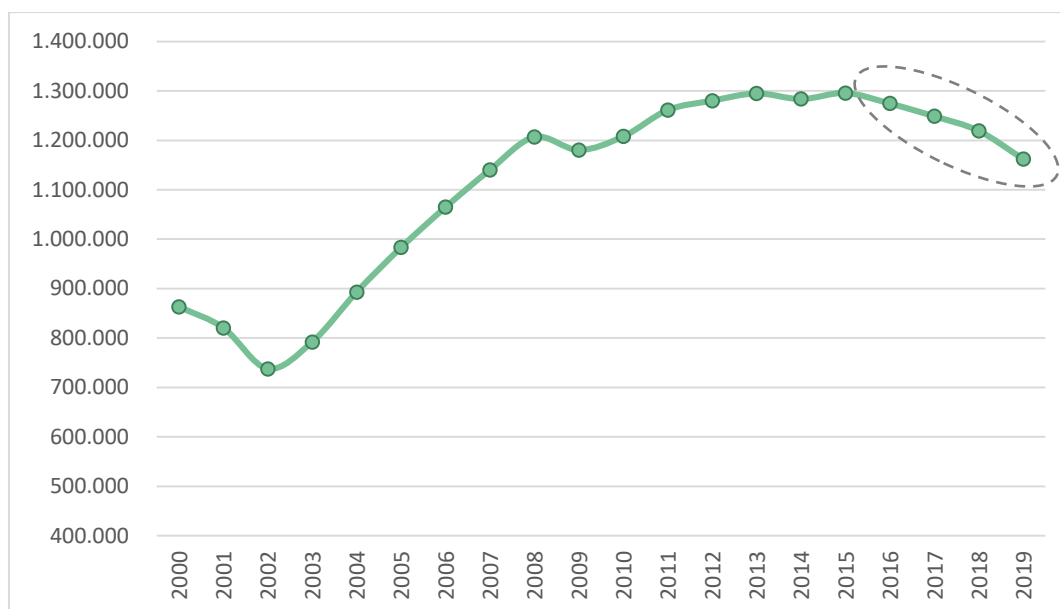
En este sentido, del Gráfico 10 se desprende que la cantidad de trabajadores registrados en la industria manufacturera cae en un 9%, lo que representa que para 2019 el país tenía 112.385 empleados registrados menos que en 2016. A su vez, estos valores se asemejan mucho al

comportamiento que la variable adopta entre los años 2000 y 2002 (-125.491 empleados manufactureros registrados), es decir, la época de una de las peores crisis que sufrió Argentina.

Nuevamente, el desempeño de esta variable dista del que esta presentaba durante los tres gobiernos predecesores. Durante el mandato de Néstor Kirchner, los empleados registrados de la industria manufacturera tuvieron un alza del 28%, equivalente a 247.357 trabajadores nuevos. Por otra parte, los dos mandatos de Cristina Kirchner arrojan un crecimiento del 7% en esta variable, equivalente a 88.953 trabajadores manufactureros registrados nuevos.

Gráfico 10. Cantidad de empleados registrados pertenecientes a la industria manufacturera.

Periodo 2000-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA.

En síntesis, lo analizado a lo largo de este acápite permite dar cuenta de los distintos avances y retrocesos que la industria nacional atravesó en concordancia con las políticas públicas aplicadas en los años bajo estudio. De esta manera, se observa claramente una primera etapa de recuperación luego de la crisis de la Convertibilidad materializada en el gobierno de Néstor Kirchner, seguida por una segunda etapa, durante los dos gobiernos de Cristina Kirchner en que se llevaron adelante medidas que impulsaron la complejización del tejido productivo pero que no lograron concretarse por asuntos de coordinación combinados con la restricción externa. Finalmente, la tercera etapa

tuvo lugar con el macrismo, donde la imposición de un modelo de acumulación orientado a la valorización financiera actuó en detrimento del sector manufacturero, devastando las capacidades industriales adquiridas.

5.b. Características de la estructura productiva argentina

La estructura productiva argentina presenta un alto grado de heterogeneidad. Los sectores industriales que componen nuestra matriz industrial poseen distintas capacidades tecnológicas, por lo que sus productividades no solo difieren entre sí, sino que también se ubican por debajo de la registrada en los países centrales. Realizan aportes desiguales al valor agregado industrial y la media de los salarios no sólo está por debajo de la de los países centrales, sino que estos resultan disímiles inter e intrasectorialmente, provocando una distribución desigual del ingreso.

Al respecto, CEPAL (2023) encuentra que, si bien la productividad de la industria argentina desde 1970 a 2020 crece, lo hace a un ritmo marcadamente lento. Al mismo tiempo, utilizando a Estados Unidos como país de referencia del nivel de productividad industrial medio de los países desarrollados, al compararlo con la productividad industrial media de Argentina, es posible ver una tendencia a la convergencia. Si bien la productividad de Estados Unidos denota una evolución muy dinámica, la de Argentina también creció, pero con una aceleración mucho menor. Ahora bien, aunque se produjo una reducción de la brecha, la distancia continúa siendo notoria dado que, mientras que en 1970 rondaba el 45%, para 2020 se ubicó alrededor del 20%. A su vez, este proceso duró 50 años y la productividad industrial media argentina aún dista bastante del *benchmark*. (CEPAL, 2023)

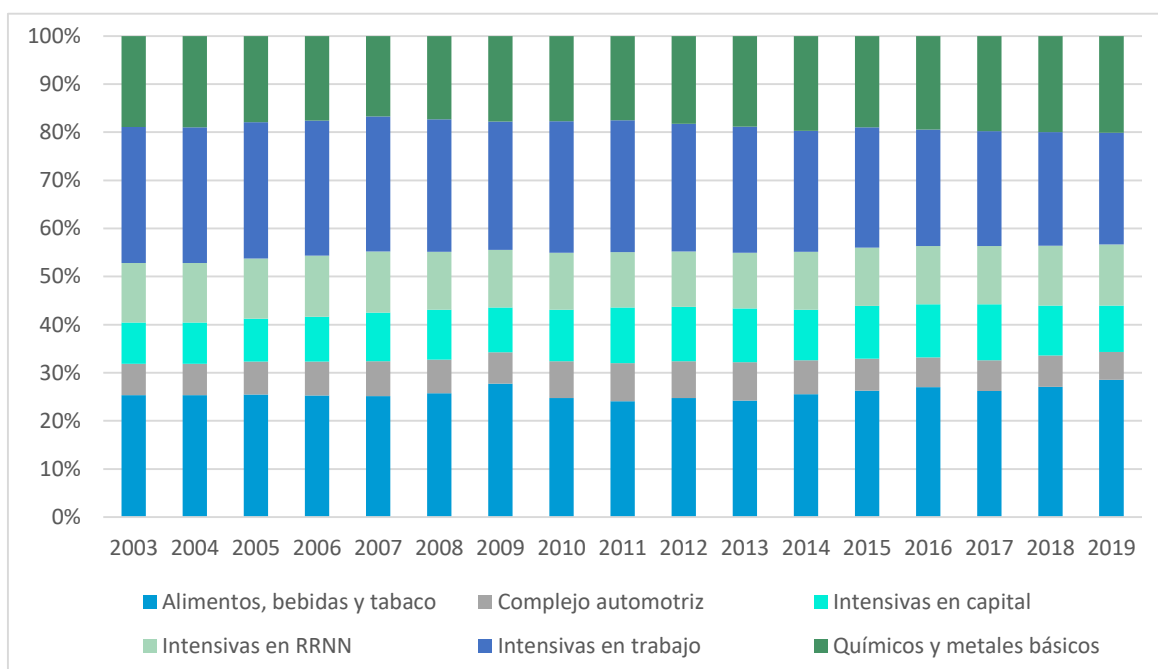
En adición a la brecha en los niveles de productividad existentes entre Estados Unidos y Argentina, el organismo destaca que nuestro país también denota niveles de productividad bien dispares entre los agrupamientos de ramas industriales que la componen, lo que redundará en brechas de productividad notorias entre las ramas industriales de Estados Unidos y Argentina:

Dada la gran heterogeneidad en la productividad de los distintos sectores de la economía argentina, la productividad relativa a la de los Estados Unidos es marcadamente distinta entre actividades (...). La manufactura basada en recursos naturales muestra una productividad más cercana a la de esta actividad en los Estados

Unidos, pero convive con un amplio conjunto de industrias con niveles de productividad marcadamente inferiores a los de sus pares estadounidenses. (CEPAL, 2023: 42)

En línea con todo lo anterior, primeramente, se analizará cómo la heterogeneidad del entramado productivo nacional se expresa tanto entre las distintas categorías que se pretenden analizar, como al interior de las mismas en los sectores que las componen. Tal es así, que comenzaremos con el Gráfico 11 observando los aportes de los agrupamientos de ramas en el valor agregado industrial.

Gráfico 11. Participación del valor agregado bruto de los agrupamientos de ramas en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



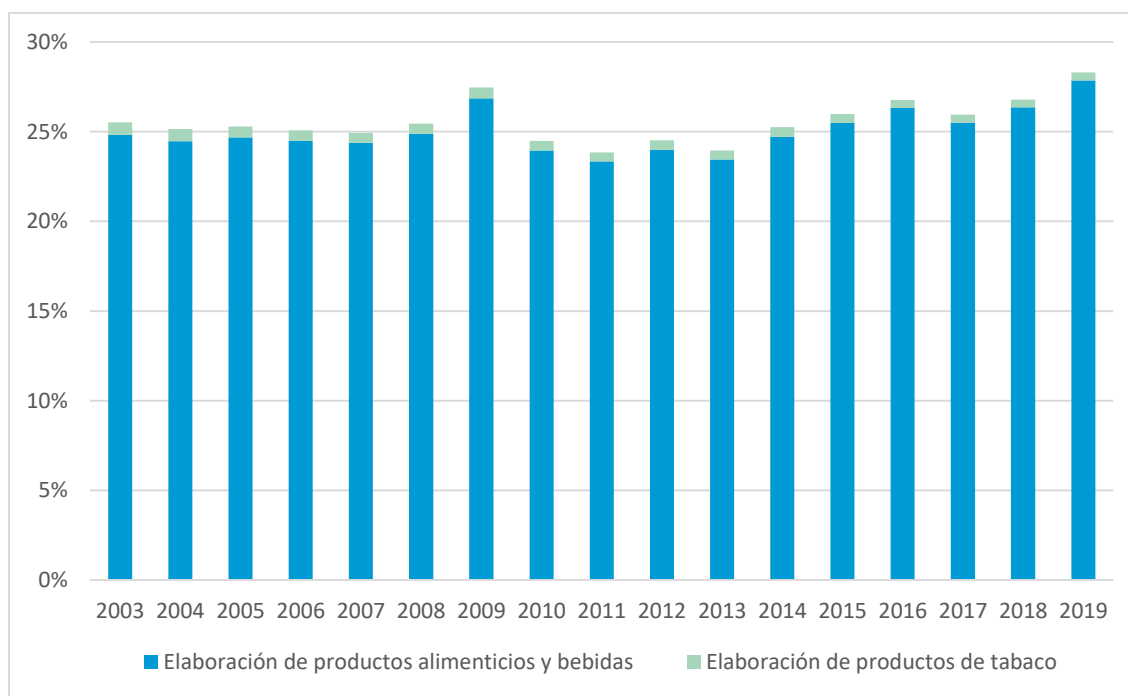
Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Una primera aproximación permite notar que la participación de las categorías bajo análisis en el valor agregado industrial es bien diferente, lo cual se mantiene en el tiempo. En este sentido, a lo largo del periodo de estudio, su participación promedio en el valor agregado bruto industrial es del 26% tanto para “Alimentos, bebidas y tabaco” como para las “Intensivas en trabajo”, del 7% en el “Complejo automotriz”, alrededor del 10% para las “Intensivas en capital”, del 12% para las “Intensivas en recursos naturales”, y del 19% en “Químicos y metales básicos”.

En adición a las diferencias que las categorías presentan en su contribución al valor agregado industrial, al interior de cada una de ellas, los aportes también son bien diferentes. Por tal motivo, a continuación, se analizarán las participaciones en el valor agregado industrial de los sectores que componen los distintos agrupamientos de ramas. En algunos casos se encontrará que se repite la aparición de ciertos sectores en más de una categoría, pero ello se debe a que no todos los subsectores se corresponden con un único agrupamiento, tal como se observa en la Tabla 2.

Iniciando con “Alimentos, bebidas y tabaco”, como se destaca en el Gráfico 12, prácticamente todo su aporte se explica a partir de la participación en el valor agregado industrial que tiene el sector “Elaboración de productos alimenticios y bebidas”, en torno al 25%. Contrariamente, el sector “Elaboración de productos de tabaco” explica menos del 1% del valor agregado industrial.

Gráfico 12. Participación de los sectores que componen la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



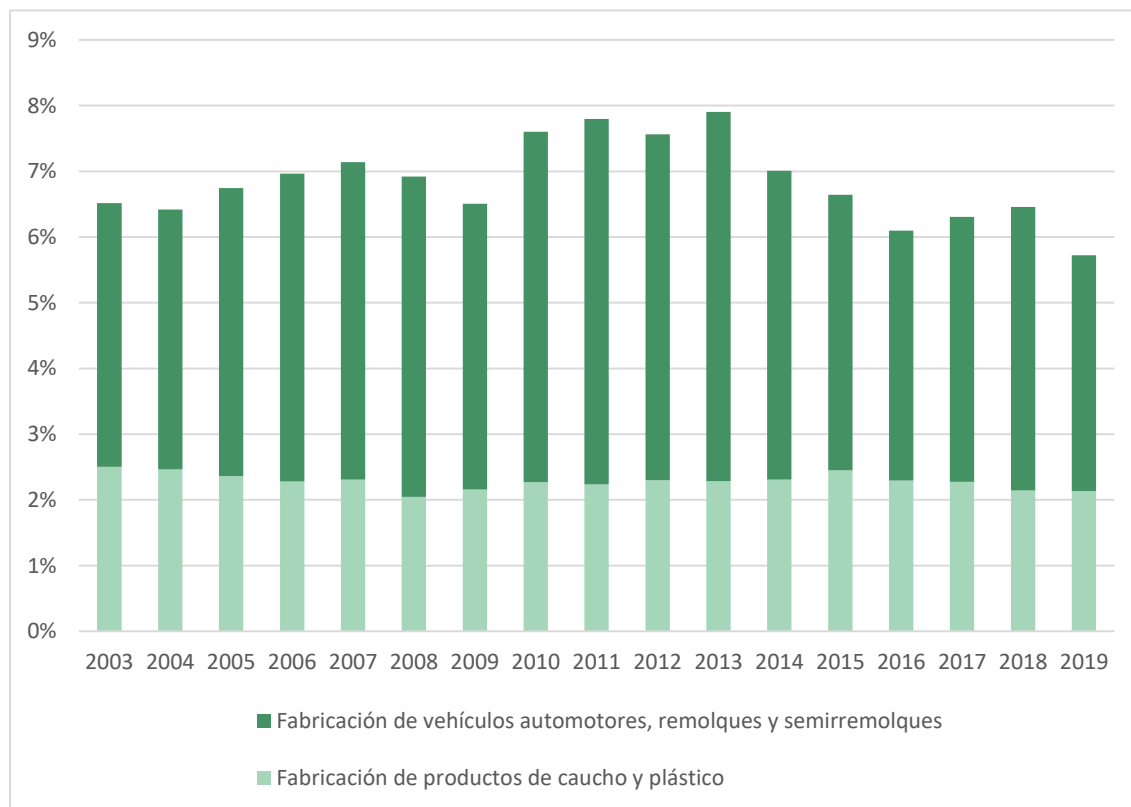
Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Las políticas de los gobiernos kirchneristas, en el periodo 2003-2015, se orientaron al impulso de sectores industriales estratégicos, en lugar de fomentar al complejo agroexportador que ya registraba rentabilidades muy elevadas de por sí. Por ende, no es casual que la participación en el

valor agregado industrial de la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” observada en el gráfico anterior haya resultado inferior en esos años en relación al macrismo, dado que, si bien crecen, adquieren mayor preponderancia otras categorías menos traccionadas por el sector primario, destacando, principalmente, a las “Intensivas en capital”.

Avanzando hacia el “Complejo automotriz”, las dos ramas que lo componen también presentan participaciones promedio disímiles en el valor agregado industrial durante el periodo de estudio. Como denota el Gráfico 13, la “Fabricación de productos de caucho y plástico”, particularmente, el subsector que lo integra denominado “Fabricación de productos de caucho”, explicó el 2,3% del valor agregado industrial, mientras que la “Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques” representó el 4,6%, es decir, el doble.

Gráfico 13. Participación de los sectores que componen la categoría “Complejo automotriz” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

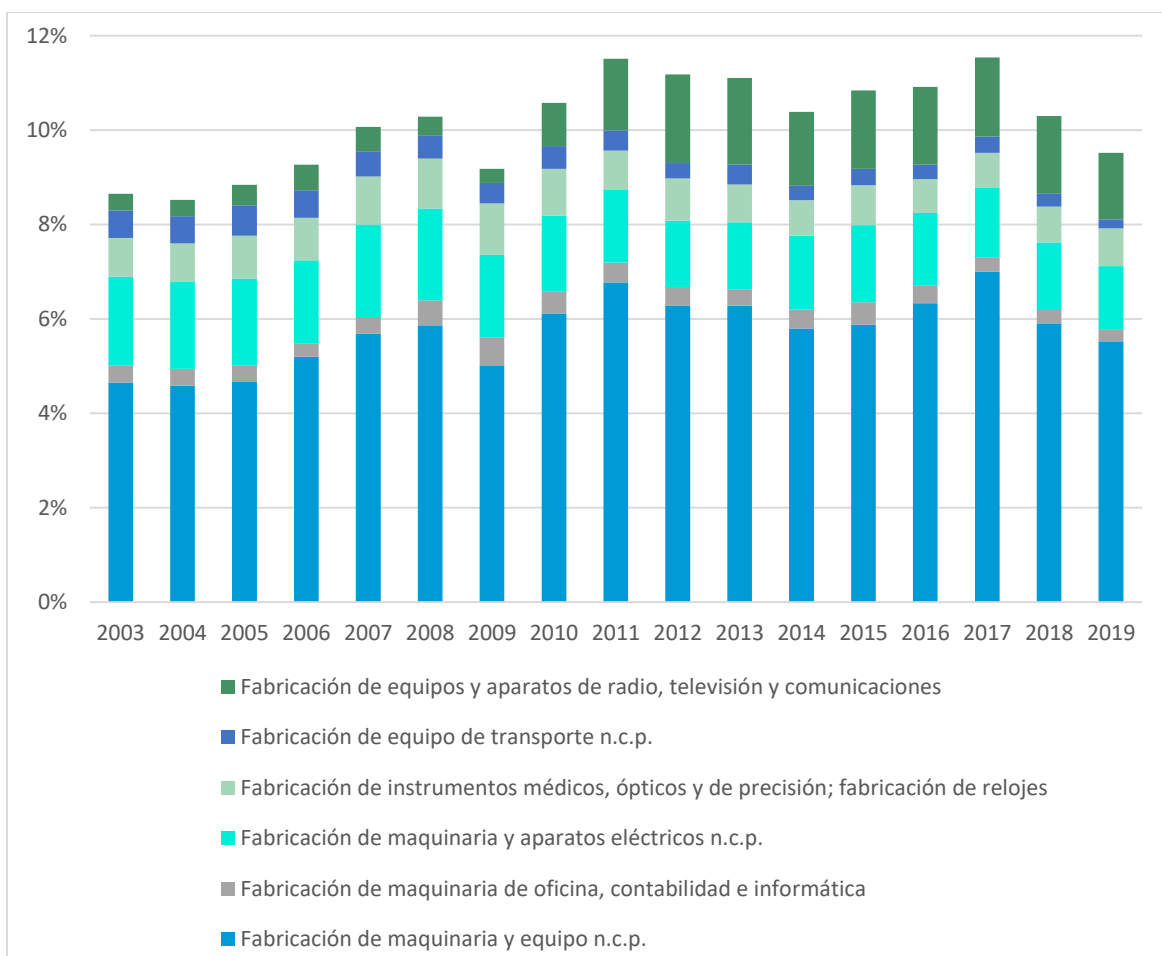
El complejo automotriz denota una evolución más marcadamente cíclica en concordancia con sus características estructurales y las diferentes políticas públicas de los periodos. Así, a grandes rasgos, se observa una tendencia oscilantemente creciente entre 2003 y 2013, a la luz de las políticas proteccionistas y de impulso al sector de esos años, que luego supo caer al punto de arribar al final del periodo con una participación en el valor agregado bruto industrial inferior al de 2003, en línea con la tendencia a la liberalización y apertura de este mercado en los años subsiguientes.

Asimismo, es posible asociar esto último al funcionamiento que describe la Teoría de Dependencia para las empresas multinacionales, dado que dicha flexibilización se condice con los intereses de las casas matrices a las que responden las once terminales automotrices radicadas en Argentina.

Luego, cuando se analiza la información del Gráfico 14, es posible notar que las contribuciones al valor agregado industrial de los sectores que componen el agrupamiento de ramas “Intensivas en capital” son también diversos durante el periodo de estudio. Una observación general da cuenta de que, entre 2003 y 2011 (exceptuando la crisis financiera internacional), la participación de esta categoría se incrementa constantemente, y ello se corresponde con las políticas de estímulo de esa época a los sectores productores de bienes de capital con la finalidad de robustecer el entramado productivo.

En primer lugar, el sector “Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.” es el que mayor participación tiene a la hora de explicar el comportamiento de esta categoría, representando, en promedio, un 5,7% del valor agregado bruto de la industria manufacturera. Segundamente, le sigue el sector “Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.” con una participación del 2%. Luego, los sectores “Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones” y “Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes” realizan un aporte del orden del 1%. Y, finalmente, con un promedio del 0,4% de participación en el valor agregado bruto industrial, encontramos a los sectores “Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática” y “Fabricación de equipo de transporte n.c.p.”.

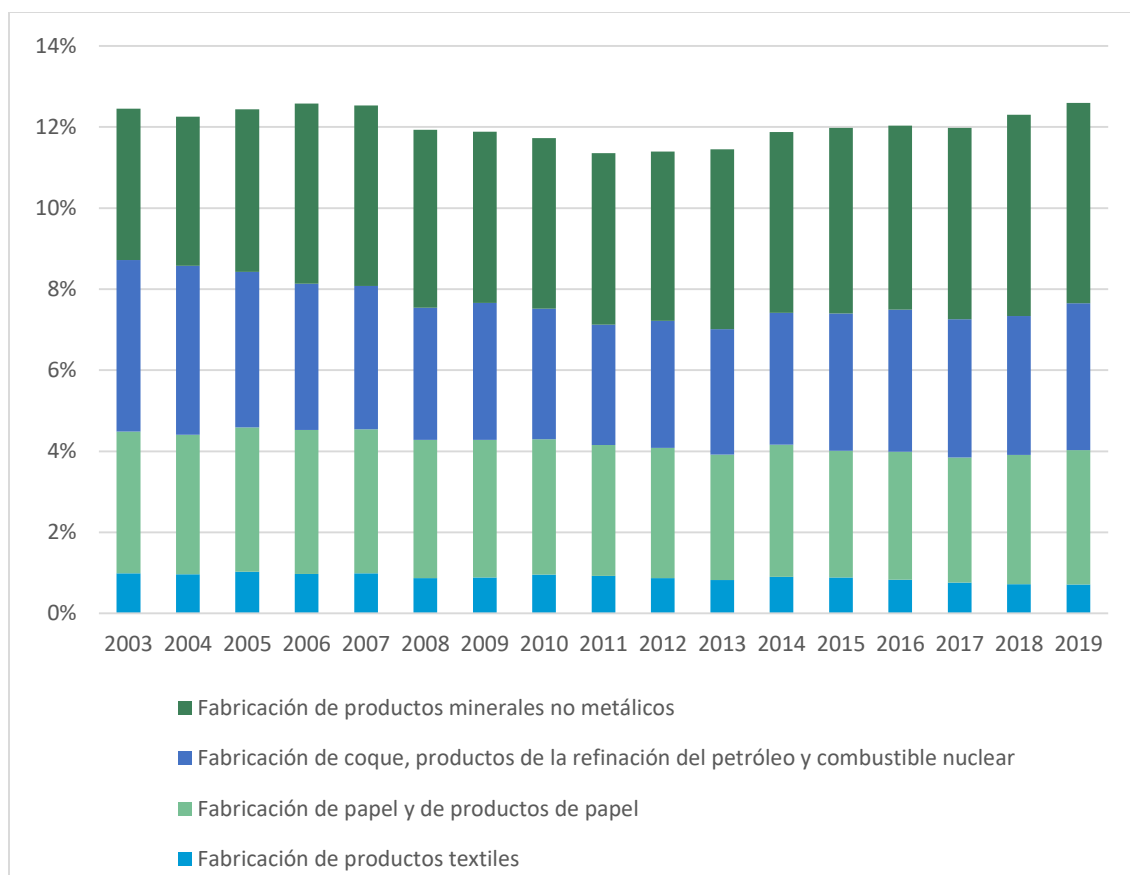
Gráfico 14. Participación de los sectores que componen la categoría “Intensivas en capital” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Por otra parte, los sectores que componen la categoría “Intensivas en recursos naturales” también denotan contribuciones de diversos niveles al valor agregado industrial. Tal es así, que como se observa en el Gráfico 15, el sector que mayor participación registra, con el 4,4%, es “Fabricación de productos minerales no metálicos”. Luego, en segundo y tercer lugar, figuran “Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear” y “Fabricación de papel y de productos de papel” y con el 3,5% y el 3,3%, respectivamente. Finalmente, “Fabricación de productos textiles”, en particular, a través del subsector que lo integra denominado “Fabricación de hilados y tejidos, acabado de productos textiles”, explica el 0,9%.

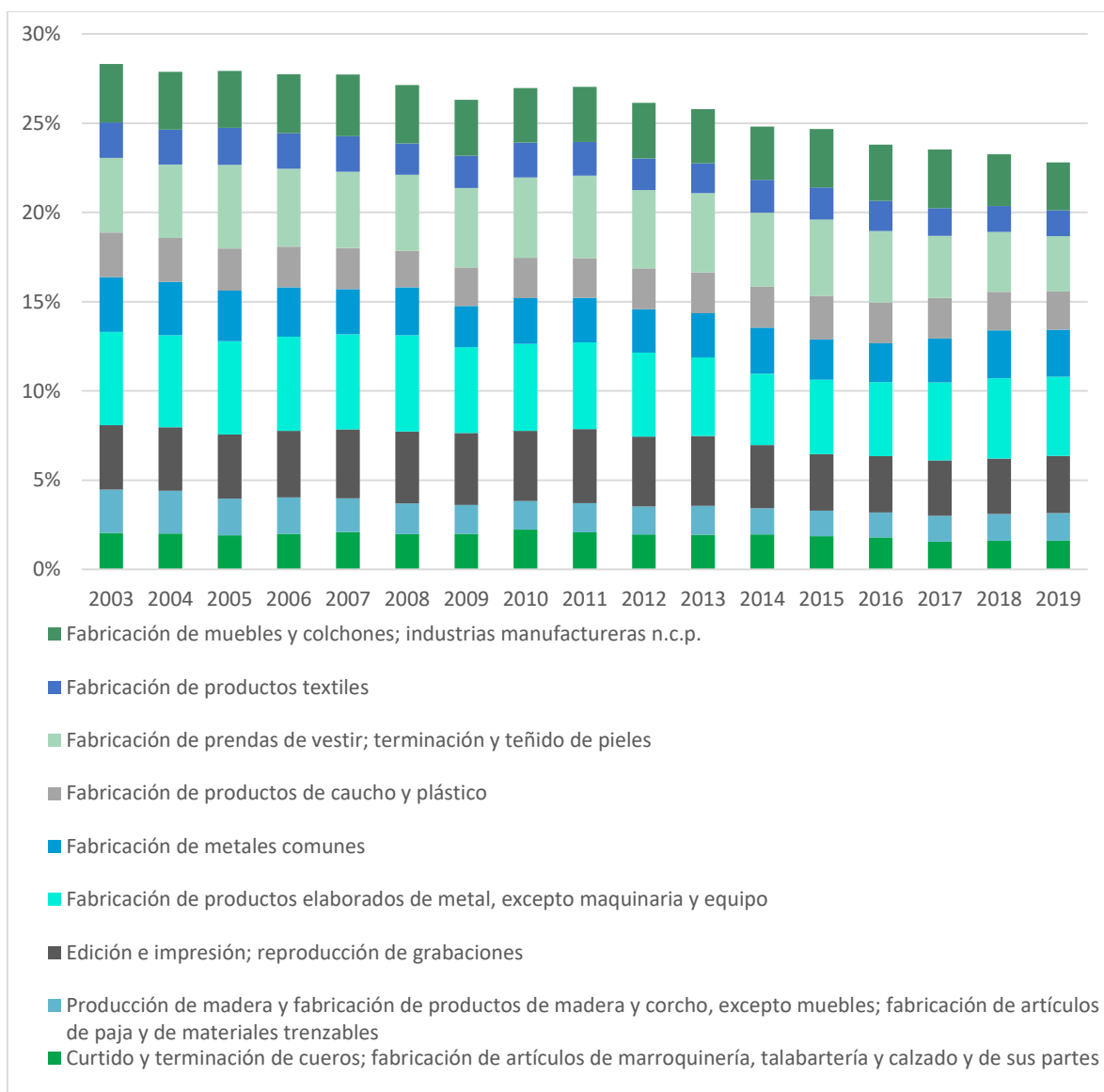
Gráfico 15. Participación de los sectores que componen la categoría “Intensivas en recursos naturales” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Continuando con el agrupamiento de ramas “Intensivas en trabajo”, es posible observar en el Gráfico 16 que las participaciones que presentan los distintos sectores que integran esta categoría también son variadas.

Gráfico 16. Participación de los sectores que componen la categoría “Intensivas en trabajo” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



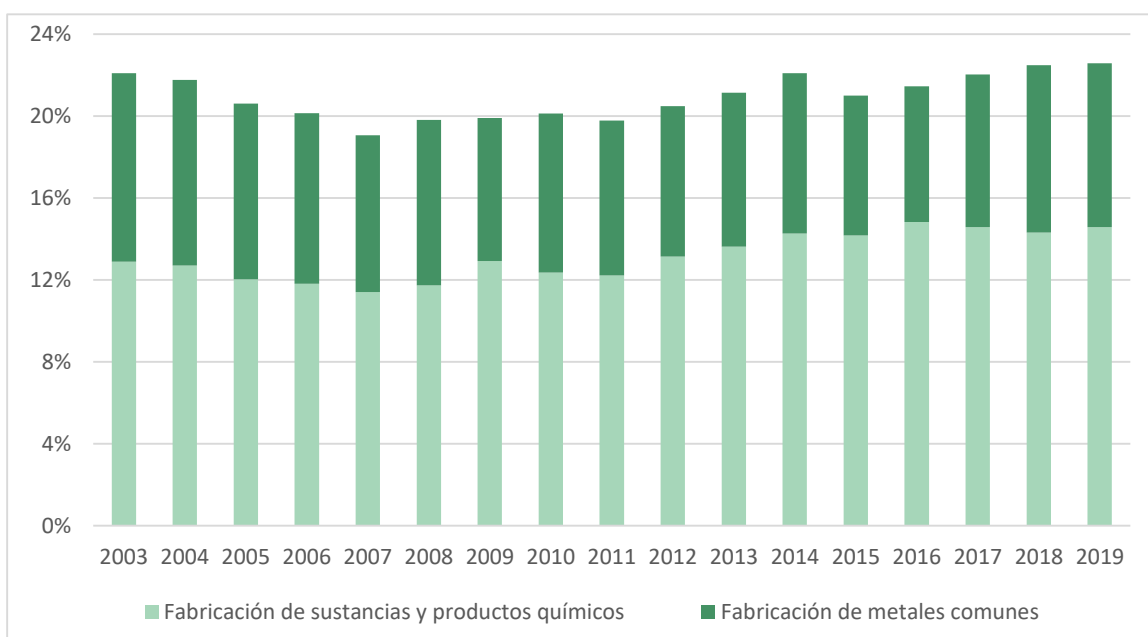
Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

En primer lugar, el sector que mayor participación denota en el valor agregado industrial es “Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo”, con un 4,8%. En segundo lugar, se destaca “Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles” con un 4,2%, seguido terceramente por “Edición e impresión; reproducción de grabaciones” con una participación del 3,6%. Posteriormente, el sector “Fabricación de muebles y colchones; industrias

manufactureras n.c.p.” representa el 3,1%, al tiempo que “Fabricación de metales comunes”, a través del subsector “Fundición de metales comunes”, explica el 3,1% del mismo. Luego, “Fabricación de productos de caucho y plástico”, específicamente mediante el subsector “Fabricación de productos de plástico”, aporta el 2,3%, seguido por “Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería, talabartería y calzado y de sus partes” con una participación del 1,9%. Finalmente, “Fabricación de productos textiles”, en particular por los subsectores “Fabricación de productos textiles n.c.p.” y “Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo”, acredita una participación del 1,8%, a la vez que “Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables” explica el 1,7% del valor agregado industrial.

Por último, los “Químicos y metales básicos” tampoco resultan ajenos a esta dinámica. En el Gráfico 17 se observa que no solo su participación total en el valor agregado industrial es fluctuante, sino que los dos sectores que la integran participan en niveles bien diferentes. Así, mientras que “Fabricación de sustancias y productos químicos” contribuye, en promedio, con el 13%, “Fabricación de metales comunes” participa con el 5%, es decir, menos de la mitad.

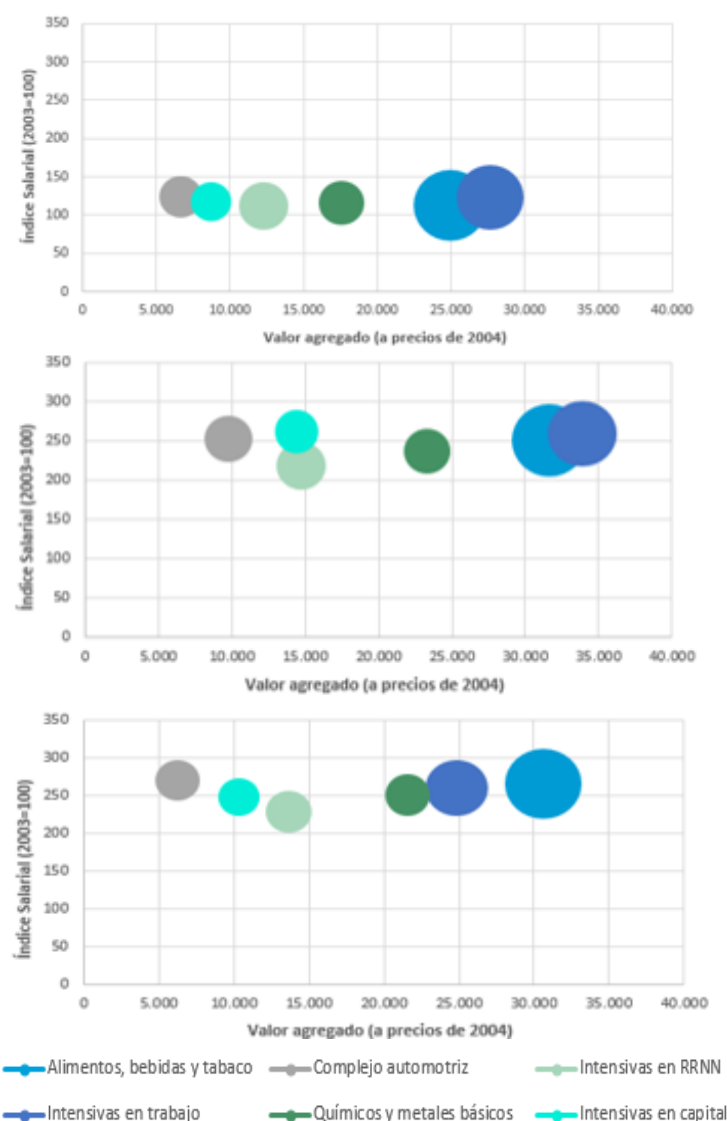
Gráfico 17. Participación de los sectores que componen la categoría “Químicos y metales básicos” en el valor agregado bruto industrial (en %). Periodo 2003-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Es posible deducir, que tanto las categorías como los sectores y subsectores que las componen, tienen contribuciones en el valor agregado industrial que difieren entre sí de forma sostenida a lo largo del tiempo. De esta manera, las contribuciones al valor agregado, en los distintos niveles bajo análisis, son notoriamente heterogéneos. Así, la heterogeneidad no es únicamente una característica que encontramos en el valor agregado argentino, sino también en los ingresos y cantidad de empleados.

Imagen 1. Ingresos, valor agregado y empleo de las agrupaciones de ramas, sector registrado.
Años 2005, 2012, 2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec y SIPA

Los gráficos de la Imagen 1 reflejan la relación existente entre la evolución del valor agregado de cada agrupamiento de ramas (eje X), la evolución de los salarios reales (eje Y) y la cantidad de trabajadores que agrupan (tamaño de cada círculo), considerando únicamente la economía formal y los años 2005, 2012 y 2019. En una primera observación, de la Imagen 1 se desprende que, para todas las categorías, el valor agregado crece en 2012 con respecto a 2005 (36% i.a.), mientras que en 2019 cae con respecto a 2012 (-18% i.a.). De igual manera, cuando observamos la evolución del valor agregado para las categorías seleccionadas en el año 2019, con respecto al año 2005, vemos que la mayor caída la registra el agrupamiento de ramas “Intensivas en trabajo” (-10% i.a.) seguida por el “Complejo automotriz” (-7% i.a.). De forma contraria, las categorías restantes registran subas que son lideradas por “Alimentos, bebidas y tabaco” y “Químicos y metales básicos” ambas con un crecimiento del 23% i.a. en 2019 con respecto a 2005, seguidas por las “Intensivas en capital” con un 18% i.a. y las “Intensivas en recursos naturales” con un 11% i.a.

Observando la ubicación de las distintas categorías en los gráficos, se destaca que, mientras que en los dos primeros gráficos (años 2005 y 2012) los sectores “Intensivos en trabajo” llevan la delantera en cuanto a la evolución de su valor agregado, para el tercer gráfico (año 2019) este mismo retrocede notoriamente, dejando a “Alimentos, bebidas y trabajo” como el agrupamiento de ramas que mayor colaboración presenta en la explicación de la evolución del valor agregado. En tercer lugar, se posiciona “Químicos y metales básicos”, siempre por detrás de las dos categorías anteriores. La misma logra avanzar entre 2012 y 2005 y, si bien en 2019 registra un retroceso respecto a 2012, el avance de su aporte se acerca mucho más al de las “Intensivas en trabajo”. Los tres agrupamientos de ramas restantes se posicionan cercanos entre ellos y con un claro distanciamiento de los tres anteriores, lo cual tiene su contrapartida en la evolución de los aportes respectivos al valor agregado. Asimismo, en los tres años seleccionados se mantiene que las “Intensivas en recursos naturales” avanzan en su explicación del valor agregado más que las “Intensivas en capital” y estas, a su vez, más que el “Complejo automotor”.

La disímil evolución del valor agregado de las distintas categorías ratifica el comportamiento heterogéneo que fuera observado anteriormente al respecto de esta variable. Ahora bien, avanzando hacia la evolución del salario real de los trabajadores registrados, a grandes rasgos se destaca que en 2012 hay un crecimiento exponencial de esta variable con respecto a 2005, lo cual se corresponde con la etapa de recuperación de economía y, en particular, de los ingresos que se

inicia luego de la salida de la crisis de la Convertibilidad. Tal es así, que la suba de los salarios reales entre 2012 y 2005 de las categorías bajo análisis se ubica, en promedio, en torno al 109%.

Ahora bien, aun cuando la evolución de los salarios reales es positiva, las distintas categorías crecen en niveles diferentes. Tal es así, que, en primer lugar, en el año 2012 tanto “Alimentos, bebidas y tabaco” como las “Intensivas en capital” ven aumentar sus ingresos un 122% con respecto a 2005. Luego, en igual periodo, los sectores “Intensivos en trabajo” incrementan sus salarios reales un 112% interanual.

Por otro lado, cuando se observa la evolución de los salarios reales en 2019 y su comparación con 2012, vemos que sube tan solo el 3% i.a. Al respecto, este bajo crecimiento lo lideran “Alimentos, bebidas y tabaco”, “Complejo automotriz” y “Químicos y metales básicos” con un incremento del 6% i.a., seguido por las “Intensivas en recursos naturales” que aumentan un 5% i.a. Luego, las intensivas en trabajo prácticamente no registran modificaciones entre esos años, a la vez que la evolución de los salarios reales de las “Intensivas en capital” cae un 5% i.a.

De esta manera, en el año 2019, el incremento que registran todas las categorías en sus salarios reales con respecto al año 2005 fue, en promedio, equivalente al 116%. En miras de lo comentado, es posible dar cuenta que casi todo este crecimiento se debe a la evolución de la primera mitad del periodo bajo análisis, en contraposición al comportamiento marcadamente ralentizado de los años siguientes.

Terceramente, el tamaño de las burbujas indica la cantidad de empleados registrados en esas categorías. Un rasgo a destacar es que, si bien se mantienen las proporciones en el tiempo, mientras que el empleo registrado de “Alimentos, bebidas y tabaco” aumenta, el referido a “Intensivas en trabajo” se reduce. Esto, mayormente, podría adjudicarse a las políticas públicas del último mandato del periodo bajo análisis, cuya tendencia fue más proclive a incentivar al sector agropecuario. De cualquier forma, ambas categorías son las que mayor cantidad de empleados registrados abarcan, con un promedio del 31% y 24%, respectivamente.

Con respecto a los restantes agrupamientos de ramas, las participaciones de los asalariados registrados se mantienen relativamente estables, aunque a niveles notoriamente inferiores a los correspondientes a las categorías anteriores. Tal es así que, mientras que la contribución al empleo formal de las “Intensivas en recursos naturales” promedia el 13% en el periodo de estudio,

“Químicos y metales básicos” lo hace en un 12%, “Complejo automotriz” participa con el 11% y las “Intensivas en capital” contribuyen con el 10%.

Las investigaciones integrales acerca de la forma en que se reparte el producto social data de varias décadas atrás, aproximadamente desde los años setenta. Escasos son los intentos que intentaron retomar esos estudios luego de esos años. Ello motivó la realización de aproximaciones acerca de la participación asalariada, así como de la relación existente entre la parte del ingreso apropiada por la clase capitalista en su conjunto y la inversión, materializadas en el trabajo de Lindenboim, Graña, & Kennedy (2005), con la intención de recobrar el análisis de la distribución funcional del ingreso. Los autores concluyen que, desde mediados del siglo pasado, se observa una tendencia regresiva en la distribución funcional del ingreso, la cual se vio profundizada durante el régimen de la Convertibilidad, con la contracara de una tendencia creciente en el excedente. A saber, estos amplían que:

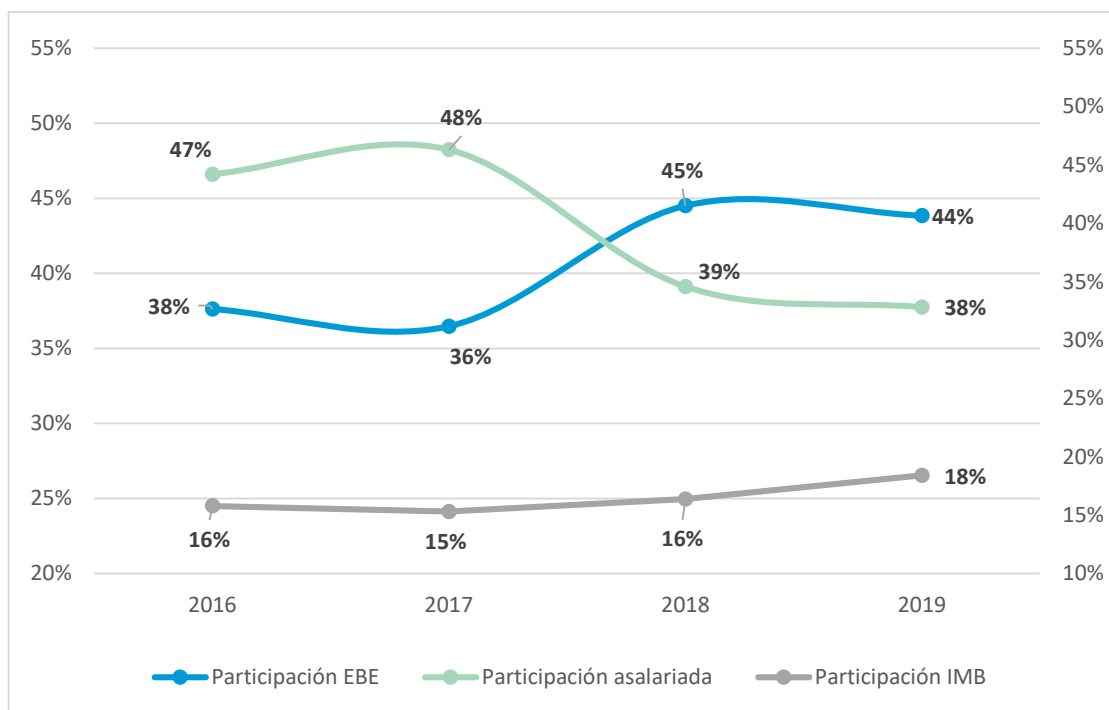
a la par del crecimiento experimentado por el superávit de explotación en relación al producto, la proporción de tal superávit que se destina a la inversión se mantuvo relativamente constante. En otras palabras, el creciente excedente de explotación parece haber estado lejos de contribuir a ampliar la escala de producción argentina. (Lindenboim, J., Graña, J. M., & Kennedy, D., 2005:13)

En línea con lo anterior, seguidamente se observa la distribución funcional del ingreso en la industria manufacturera, la cual se encuentra disponible para el periodo 2016-2019. Allí, el Gráfico 18 permite dar cuenta de la tendencia contractiva que en dicho periodo temporal registra la participación asalariada y, contrariamente, la evolución expansiva de la participación del excedente bruto de explotación. En otras palabras, en los últimos cuatro años de nuestro periodo de estudio, la participación asalariada cayó 9 puntos porcentuales, de los cuales 6 puntos porcentuales se transfirieron al excedente bruto de explotación y 3 puntos porcentuales al ingreso mixto bruto (lo que bien podríamos identificar como un traspaso “encubierto” de cierta parte del empleo registrado a la informalidad).

Ello se combina con lo que Beccaria (1991) señala acerca del mercado laboral. Sus desarrollos indican que el mercado de trabajo atravesó un proceso de segmentación y heterogeneización de la

mano de obra, dando lugar una mayor informalidad, subocupación, y niveles salariales menores y diversos inter e intrasectorialmente.

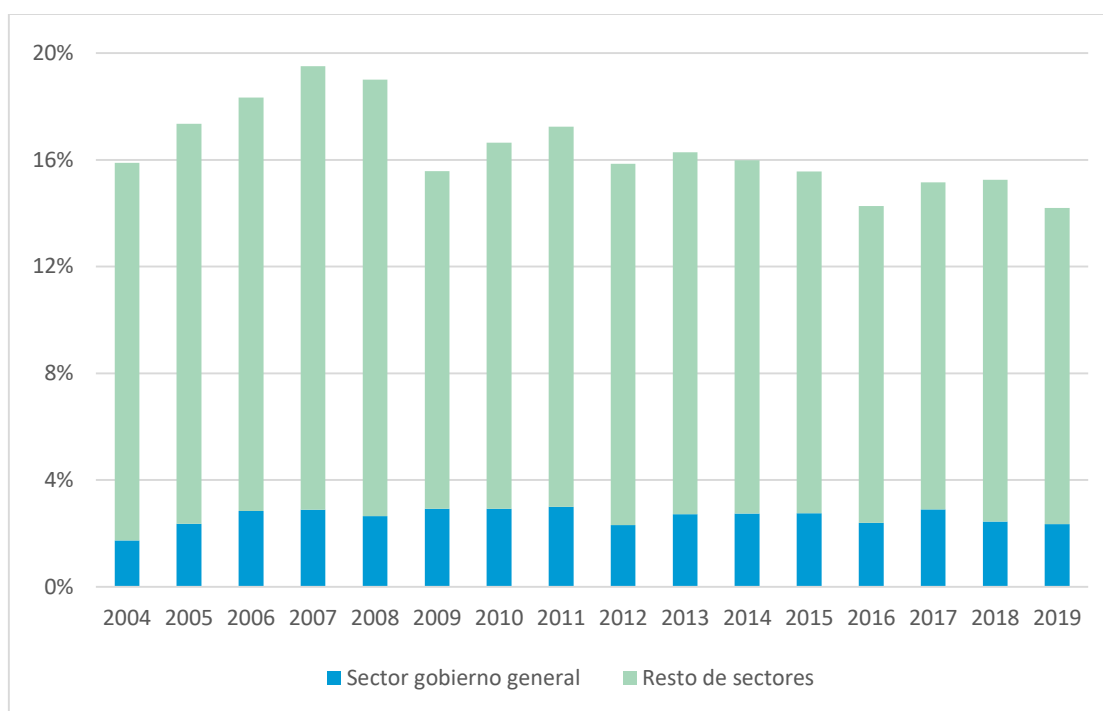
Gráfico 18. Distribución funcional del ingreso en la industria manufacturera. Periodo 2016-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

En miras de la evolución creciente de la participación EBE del Gráfico 18, lo que se observa en el Gráfico 19 es que, tal como indican Lindenboim, Graña, & Kennedy (2005), esta no es la resultante de un incremento en la formación bruta de capital fijo (FBCF), es decir, la inversión. Contrariamente, mientras que la participación el EBE crece significativamente en 2018 y 2019, la FBCF en 2018 se mantiene y en 2019 se contrae, en adición a la tendencia a la baja en términos generales que la variable presenta desde 2007 en adelante.

Gráfico 19. Formación bruta de capital fijo del sector gobierno general y del resto de los sectores (% PBI). Periodo 2004-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Por lo tanto, no se corrobora que la caída en la participación asalariada y su transferencia de ingresos a los dueños de los medios de producción se corresponda con una suba en la porción del excedente destinado a inversiones que amplíen la capacidad productiva de la industria local.

Todo lo anteriormente mencionado en este acápite sienta los precedentes necesarios para pensar nuestro entramado productivo como un conglomerado heterogéneo, que deviene en una distribución funcional del ingreso regresiva, a favor de la evolución del excedente bruto de explotación y en detrimento de la participación asalariada. Estas nociones serán profundizadas en los segmentos que prosiguen.

5.c. Productividad del trabajo

En este apartado se analizará la productividad del trabajo en distintos niveles, tanto sectorial, como por la categorización basada en el agrupamiento de sectores y, por último, considerando la

totalidad de la industria. La productividad del trabajo será estimada como el cociente entre el volumen físico de la producción y la cantidad de asalariados totales. El volumen físico de la producción es equivalente al Valor Agregado Bruto expresado en precios constantes. A su vez, cuando se habla de la cantidad de asalariados totales se está haciendo referencia tanto a los formales como a los informales.

Esta última aclaración no es menor, ya que todos los datos que encontramos publicados por organismos oficiales se encuentran expresados en términos de los trabajadores registrados, es decir, hacen alusión a la economía formal. En este caso, el universo de trabajadores que se encuentran abarcados son los correspondientes tanto a la economía formal como a la informal, y allí radicó una de las principales complejidades que afrontó este trabajo.

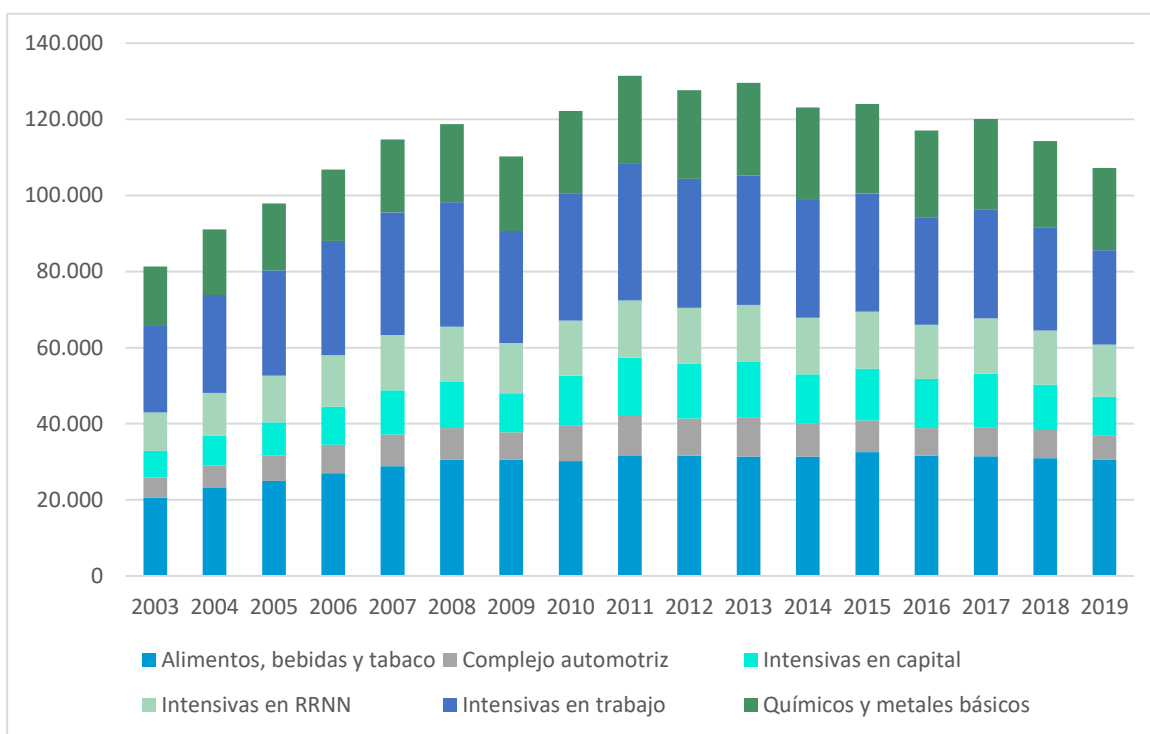
Como fuera señalado, si bien la cantidad de empleados formales son informados por el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), dichas estadísticas no cuantifican a los trabajadores no registrados. Por tal motivo, este último dato fue estimado a partir de la Encuesta Permanente a Hogares (EPH) y datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP XXI), construyendo tasas de informalidad para cada categoría (o agregado de ramas). Luego de obtener la cantidad de trabajadores formales de cada categoría utilizando la información publicada por SIPA, se le aplicó la correspondiente tasa de informalidad que surgió de trabajar con la EPH y el CEP XXI para cada categoría y se obtuvo la cantidad de trabajadores informales en cada agrupamiento de ramas. De tal manera, se estimó la totalidad de trabajadores para las categorías de “Alimentos, bebidas y tabaco”, “Complejo automotriz”, “Intensivas en capital”, “Intensivas en recursos naturales”, “Intensivas en trabajo”, y “Químicos y metales básicos”, lo cual permitió la construcción de sus respectivas productividades.

A continuación, el Gráfico 20 expresa la evolución del Valor Agregado Bruto (VAB) a precios de 2004, tanto de la totalidad del sector manufacturero como de las distintas categorías bajo análisis. En el mismo se destaca que el VAB industrial crece un 62% entre 2003 y 2011, con una interrupción que se registra en el año 2009 producto de la crisis financiera internacional. Es preciso recordar que, en los primeros años de este periodo, hasta 2005, se produce una recuperación del valor agregado industrial luego de la pronunciada caída que se produce a partir de 1998, tal como

se observaba en el Gráfico 3. Posteriormente, se impone una tendencia decreciente del VAB industrial que continúa hasta 2019, ratificando una caída del 18%.

Asimismo, como ya fuera detallado en el apartado anterior, los agrupamientos de ramas bajo análisis tienen una participación en el VAB industrial bien distinta que se reproduce a lo largo del periodo de estudio. De igual manera, los sectores que componen dichos agrupamientos también presentan contribuciones diferentes, corroborando la heterogeneidad del complejo manufacturero local.

Gráfico 20. Valor Agregado Bruto a precios básicos por agrupamiento de ramas. Valores anuales en miles de millones de pesos a precios de 2004. Periodo 2003-2019.

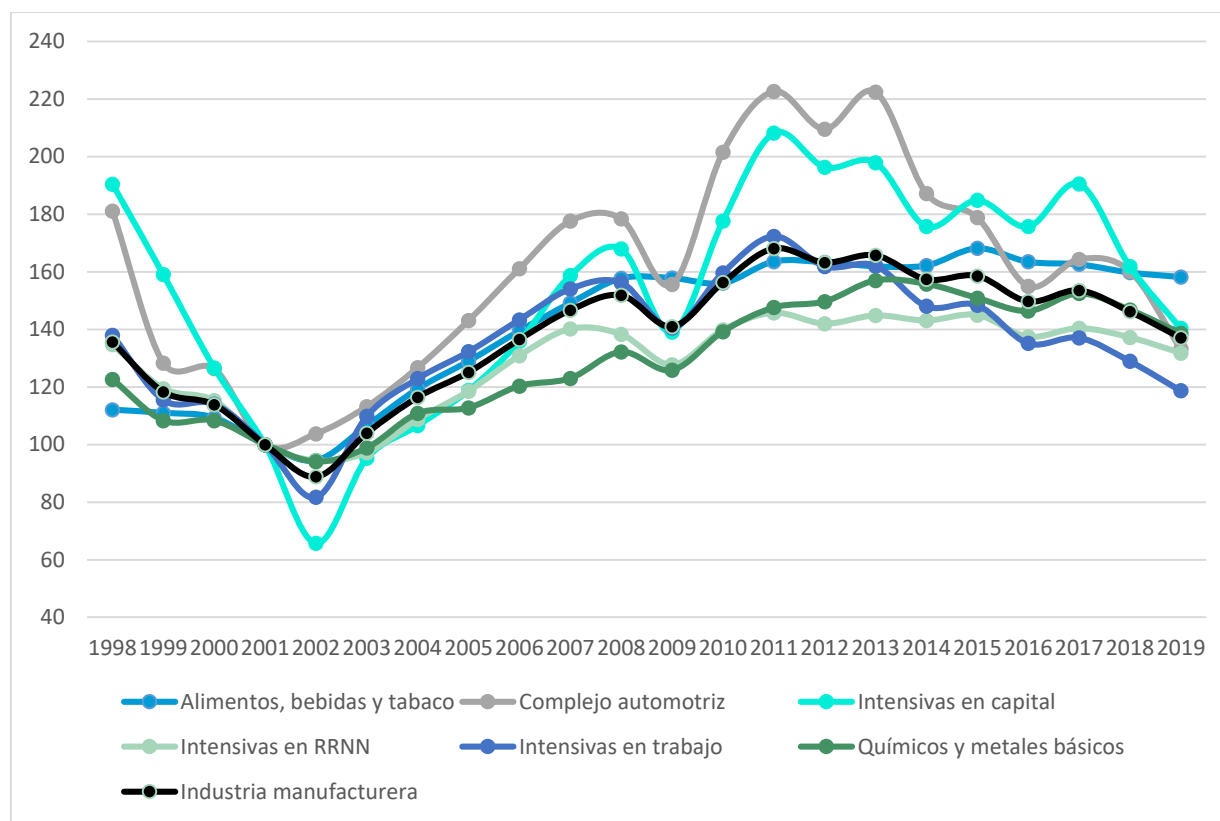


Fuente: Elaboración propia en base a Indec

Luego, en el Gráfico 21, se vislumbra la evolución del Índice de Volumen Físico (IVF) de la industria manufacturera, el cual surge de construir un índice con base 2001=100 a partir de la serie del VAB. La utilidad de este índice, a diferencia de la visualización de un gráfico en unidades monetarias, deviene en poder ver con mayor facilidad las variaciones que la mencionada variable experimenta a lo largo del periodo de estudio.

Gráfico 21. Evolución del Índice de Volumen Físico por agrupamiento de ramas e industrial.

Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

Del Gráfico 21 se desprende que, a raíz de la crisis de la Convertibilidad, las caídas más estrepitosas en el IVF son las que registran las “Intensivas en capital” y el “Complejo automotriz”. El primero cae de forma consecutiva desde 1998 hasta el año 2002, acumulando así una merma equivalente al 66%. El segundo, a diferencia de todos los otros agrupamientos, ya comienza a recuperarse a partir de 2002. De cualquier manera, la caída que registra en su IVF entre 1998 y 2001, es del 45%. Luego de alcanzar esos valores mínimos, ambas categorías inician un proceso de recuperación muy dinámico que, para los años 2010-2015, les permite ubicarse muy por encima de los restantes agrupamientos y de la media industrial, compensando la caída experimentada en un comienzo. Pasados esos años, la reducción en el IVF que se observa en ambas categorías es notable en el periodo 2015-2019, al punto tal que arriban al año 2019 con un IVF cuyo nivel se asemeja al del año 2000.

Ello da cuenta de que el comportamiento de estos agrupamientos es mucho más procíclico que el de las restantes ramas, dado que al fabricar bienes de capital y de consumo durable, su demanda es mucho más elástica a las fluctuaciones del ingreso. La diferencia entre ambos es que el “Complejo automotriz” tiene una gran salida exportadora pudiendo paliar la recesión de mejor manera. Ahora bien, las ventas al exterior se concentran en mayor parte en Brasil, país que a fines de los noventa presentó una caída en su actividad y, por ende, de su demanda, afectando las posibilidades de colocación de productos de Argentina. Así, de acuerdo a Porta, Santarcángelo, & Schteingart (2014), en 1999, año de una fuerte devaluación en Brasil, las exportaciones automotrices disminuyeron un 42%, para recién comenzar a recuperarse a partir del año 2004.

Luego, las Intensivas en trabajo fueron las terceras más afectadas tras la crisis de la Convertibilidad, siendo la caída de su IVF del 41% entre 1998 y 2002. En igual periodo, les siguen las “Intensivas en recursos naturales” con una baja del 30%, “Químicos y metales básicos” con una reducción del 23% y, finalmente, “Alimentos, bebidas y tabaco” con una merma del 16%. A partir del año 2003, se inicia un proceso de recuperación y de posterior crecimiento en algunos casos. En el mismo, mientras que el VBF de las “Intensivas en trabajo” y “Alimentos, bebidas y tabaco” evoluciona levemente por encima de la media industrial, el de “Químicos y metales básicos”, y de las “Intensivas en recursos naturales” lo hace por debajo.

La crisis financiera internacional representa un claro punto de inflexión en esta serie y las venideras también. Todos los agrupamientos, en mayor o menor medida, se vieron afectados por este suceso de impacto global. En el caso de las Intensivas en trabajo, luego de ver en una clara contracción de su IVF en 2009 a raíz de este evento, logra crecer dos años más hasta alcanzar un máximo en 2011, año a partir del cual cae de forma consecutiva hasta el año 2019. Así no solo se ubica muy por debajo del promedio manufacturero, sino que, para el año 2019, su nivel de IVF es inferior al registrado en 2004 y se asemeja al del año 1999, es decir, un notorio retroceso.

El caso de Alimentos, bebidas y tabaco es diferente al del resto, dado que, si bien no presenta una caída en 2009, a partir de dicho año mantiene su IVF en niveles prácticamente constantes hasta el final de la serie. De esta manera, para el año 2019, el IVF de Alimentos, bebidas y tabaco supera a la media industrial en un 15%, quedando este agrupamiento como líder de la evolución de esta variable, dando cuenta de una primarización de la matriz productiva.

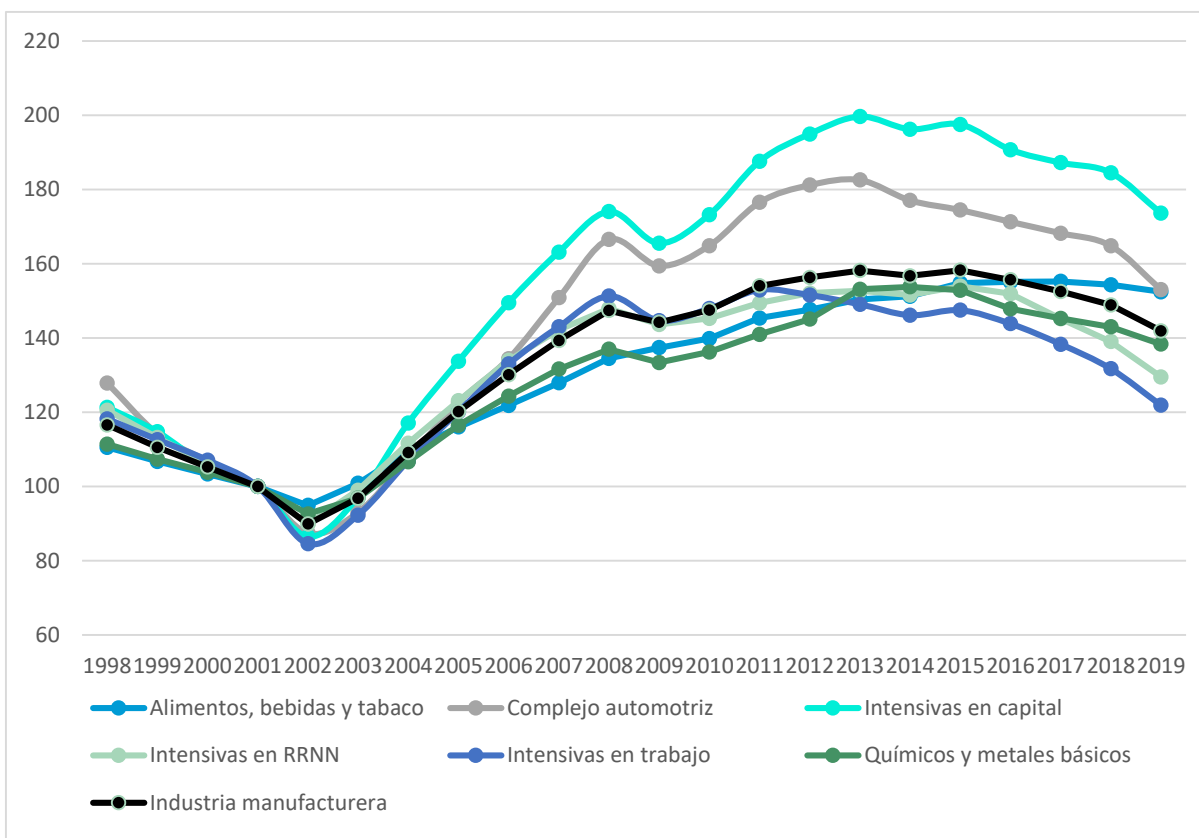
El proceso de recuperación del IVF que “Químicos y metales básicos” registra presenta una tendencia más ralentizada pero creciente, al punto de, aun con la caída del año 2009, converger con la media industrial a partir del año 2014. Por su parte, cuando las “Intensivas en recursos naturales” comienzan a recuperar su IVF a partir de 2003, en todo momento lo hacen por debajo de la media manufacturera, brecha que se profundiza a partir del año 2008 y se mantiene hasta el arribo de la gestión macrista, periodo en el que vuelve a achicarse. Sin embargo, para el año 2019, el IVF de esta categoría converge hacia los niveles de la industria manufacturera.

Al respecto de esta última, el complejo manufacturero denota una contracción del 34% en el periodo 1998-2002. Luego, con la presidencia de Néstor Kirchner se observa una etapa de recomposición del IVF que, a partir del año 2006, se convierte en una fase de crecimiento hasta el año 2011. A partir de dicho año, el IVF industrial presenta una tendencia oscilante hacia la baja que se termina consolidando de 2017 en adelante. De tal forma, la serie del IVF manufacturero concluye con niveles que, para 2019, se retrotraen a los evidenciados en 1998. En resumen, al tiempo que el valor que agrega el complejo productivo, tras intentos de recuperación y crecimiento, hacia el final de la serie cae, los sectores orientados a satisfacer a la cadena de valor agropecuaria crecen, contrayéndose así la complejidad de la industria manufacturera.

Seguidamente, en el Gráfico 22 se observa la evolución que adoptó el empleo asalariado registrado en los años que van desde 1998 hasta 2019.

Gráfico 22. Evolución del empleo asalariado registrado por agrupamiento de ramas e industrial.

Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA.

En una primera aproximación se observa que el mismo cae en el periodo 1998-2002, lo que equivale a decir que experimenta cinco años de contracción consecutivos, en concordancia con lo que recientemente se observaba para el IVF. Tal es así, que el empleo asalariado registrado de la industria manufacturera se reduce un 23% en ese periodo.

Por su parte, a lo largo del mencionado periodo, que fuera marcado por una de las peores crisis económicas que atravesó el país, la categoría que agrupa a las ramas del “Complejo automotriz” fue la que más vio descender su empleo asalariado formal, con una merma del 32%. Luego, las “Intensivas en capital” experimentaron una contracción en su empleo asalariado formal del 29%, seguidas por las ramas “Intensivas en trabajo” con un descenso del 28%, al tiempo que las “Intensivas en recursos naturales” lo hicieron en un 25%, en las ramas “Químicas y metales

básicos” se redujeron un 17% y, finalmente, en los sectores que componen la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” cayó un 14%.

Con posterioridad, tras alcanzar un mínimo histórico en el año 2002 por la crisis de la Convertibilidad, a partir del año 2003 el empleo asalariado registrado comienza un proceso sostenido de recuperación. A raíz del mismo, entre 2003 y 2008, el empleo asalariado formal de la industria manufacturera crece un 52%, en consonancia con las políticas públicas expansivas en el mercado laboral y en la demanda que caracterizan al gobierno de Néstor Kirchner.

En su interior, esta suba se vio traccionada, primeramente, por las categorías “Complejo automotriz” e “Intensivas en capital” cuyo crecimiento del empleo asalariado en esos años fue del 79%, seguidas por las “Intensivas en trabajo” con un incremento de 64%, las “Intensivas en recursos naturales” con un aumento del 49%, las ramas de la categoría “Químicos y metales básicos” con una suba del 41% y, finalmente, “Alimentos, bebidas y tabaco” con un crecimiento del 33%. Luego, la crisis financiera del 2008 provocó que, con excepción de “Alimentos, bebidas y tabaco”, todas las categorías vieran una contracción en su empleo formal al año siguiente, que comenzaría a recuperarse a partir del año 2010.

Analizando los años venideros, el empleo formal asalariado de las categorías “Intensivas en capital” y “Complejo automotriz” comienzan su recuperación tras la crisis financiera y alcanzan su máximo crecimiento dentro de la serie bajo análisis en el año 2013. En este sentido, el aumento interanual que experimentan entre 2009 y 2013 es del 21% y 15%, respectivamente. De igual forma, “Químicos y metales básicos” denota que el mayor crecimiento alcanzado se ubica en el año 2014, experimentando un aumento del 15% con respecto al año 2009, al tiempo que las “Intensivas en recursos naturales” continúan creciendo hasta alcanzar un máximo en 2015, año en el cual el empleo asalariado registrado se ubica tan sólo un 7% por encima de los valores del año 2009. Por su parte, en el caso de las “Intensivas en trabajo” la recuperación es muy breve, en tanto alcanzan su máximo crecimiento en 2011, ubicándose en dicho año un 6% por encima de los valores del 2009. Ahora bien, diferente es el derrotero del empleo en la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”, dentro de la cual la crisis financiera pareciera no haber impacto como en el resto de las categorías dado que su empleo asalariado registrado no decae, sino que continúa creciendo,

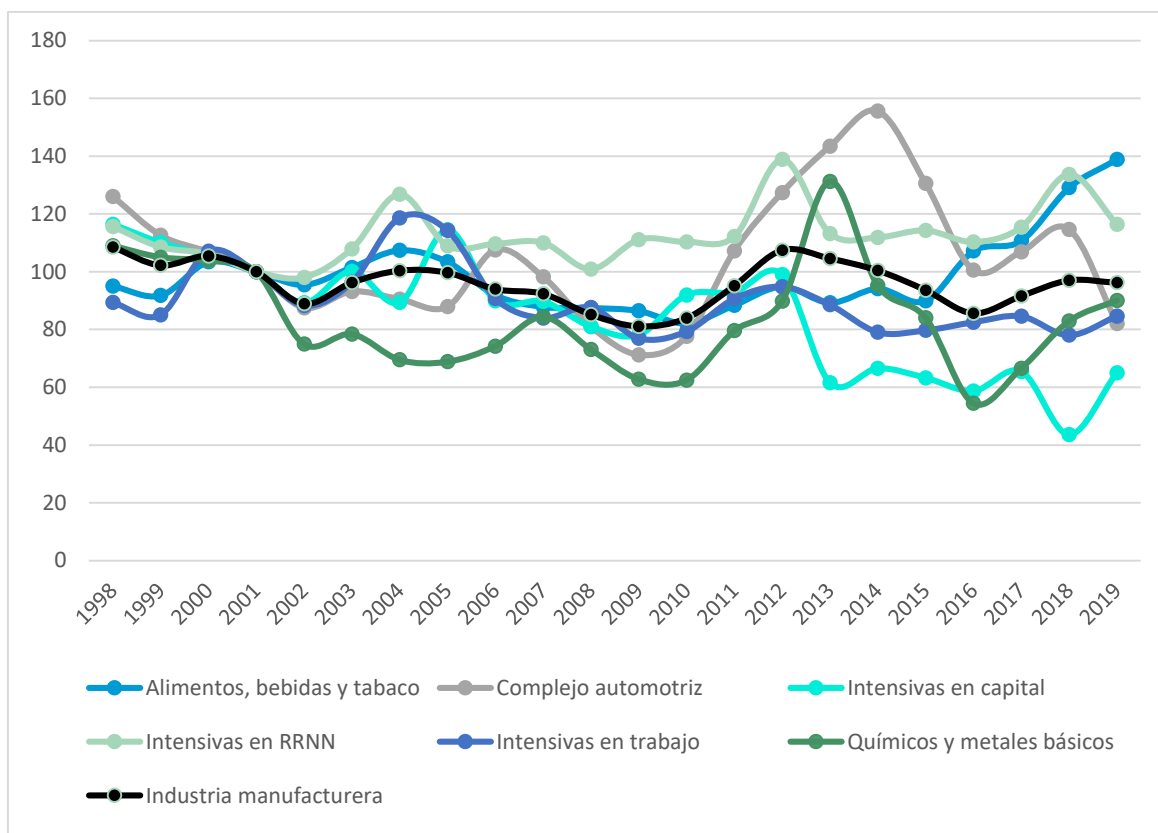
aunque de forma muy amesetada, hasta llegar a su máximo valor en 2017. A modo de referencia entre el año 2017 y 2009, su incremento fue del 13%.

Avanzando hacia la última gestión, y exceptuando la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”, es posible dar cuenta que a partir del año 2015 todas las categorías perciben una clara tendencia decreciente en su empleo asalariado formal. Observando la totalidad del empleo asalariado registrado de la industria manufacturera, entre los años 2015 y 2019, su caída fue del 10,3%. Sin embargo, cuando hubiera que seleccionar a la categoría que más afectada se vio, sin lugar a dudas, las “Intensivas en trabajo” ocupan el primer lugar con una contracción del empleo registrado del 17,4%. En segundo lugar, las “Intensivas en recursos naturales” manifestaron una contracción del 15,9% en igual periodo, seguidas por la caída del 12,3% del “Complejo automotriz” y la baja del 12,1% en las “Intensivas en capital”. Posteriormente, “Químicos y metales básicos” vieron su empleo asalariado formal reducirse en un 9,5%, mientras que “Alimentos, bebidas y tabaco” lo hicieron en tan sólo un 1,5%, posicionándose como la menos afectada en la gestión macrista, al respecto de la variable en estudio.

En otro orden de cosas, a continuación, se observa el derrotero del empleo asalariado informal en el Gráfico 23, al respecto del cual se dilucidan claras diferencias con respecto a las evoluciones que denota el Gráfico 22.

Gráfico 23. Evolución del empleo asalariado informal por agrupamiento de ramas e industrial.

Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH y SIPA.

En primer lugar, se destaca que, en el periodo 1998-2002, la industria manufacturera, expulsa una menor proporción de trabajadores informales (-18,1%), en comparación con los formales (-22,9%). Con posterioridad, entre 2002 y 2004, con la recuperación industrial que acreditan esos años, se incrementa la cantidad de puestos de trabajo informales en un 13%. Esta suba es liderada, primeramente, por la categoría “Intensivas en trabajo” (+34,4%), mayormente a partir de la evolución alcista de los sectores que confeccionan prendas de vestir. Segundamente, la suba es traccionada por la categoría “Intensivas en recursos naturales” (+29,4%), principalmente, por la fabricación de hilados y tejidos y la fabricación de productos de papel.

Avanzando en el tiempo, en el periodo que abarca los años 2004 a 2009, se observa una tendencia contractiva en el empleo asalariado informal del sector manufacturero, equivalente al 19,2%. Esta caída es liderada, notablemente, por las “Intensivas en trabajo” cuya merma en ese periodo fue del

35,2%, lo que equivale, aproximadamente, a 98.000 puestos de trabajos. Lo curioso es que, en igual periodo, los trabajadores registrados de dicha categoría se incrementaron en un 35,4%, es decir, en más de 77.000 puestos de trabajo. En este sentido, pueden hacerse dos lecturas. Por un lado, podríamos asumir que una porción de trabajadores de la informalidad logró incorporarse al sistema registrado. Por el otro, el saldo de esos años en la totalidad del empleo de esta categoría es negativa (-4,3%), tal como se observa en el Gráfico 24. Sin embargo, para evitar una sobreestimación de dicha caída, es preciso señalar que ese saldo nulo se explica por la merma de trabajadores formales en el año 2009, a raíz de la crisis internacional. Así, en 2004-2008, la totalidad de los trabajadores asalariados (la sumatoria de registrados e informales) crece un 3,5%, reforzando la primera lectura.

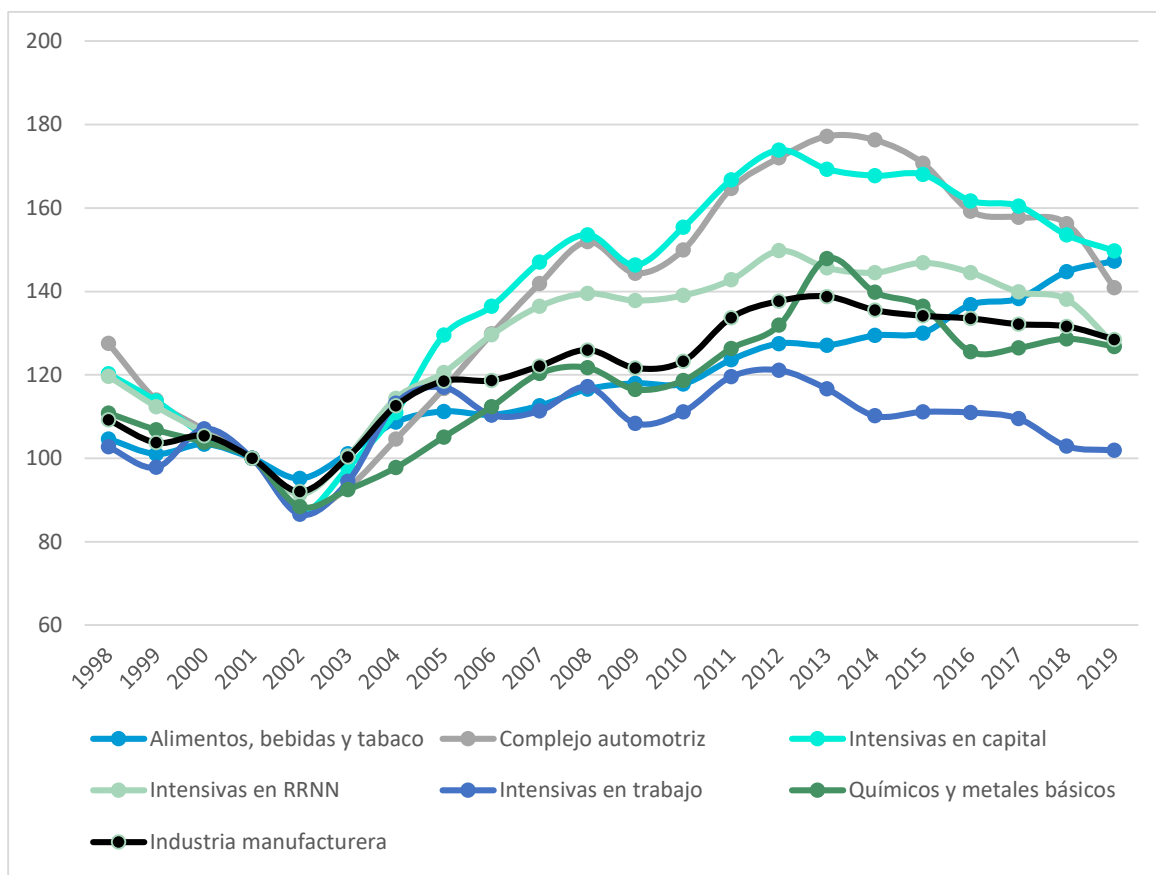
Por su parte, “Químicos y metales básicos” contribuye marcadamente a la baja de los trabajadores asalariados en igual periodo (-9,7%), en clara contraposición a lo que sucede con el trabajo registrado de esta categoría, que sube un 25,1%, arrojando un crecimiento en la totalidad de trabajadores como más adelante se observa en el Gráfico 24.

Posteriormente, se observa una etapa de crecimiento del empleo asalariado informal entre 2009 y 2012, explicada mayormente por la evolución alcista del “Complejo automotriz”, en primer lugar, y de “Químicos y metales básicos”, en segundo lugar. Las “Intensivas en capital” y las “Intensivas en trabajo” presentan un derrotero de mayor similitud al de la media manufacturera, al tiempo que las “Intensivas en recursos naturales”, si bien no presentan grandes sobresaltos, se mantienen por encima del promedio industrial mayormente por la informalidad estructural de los sectores dedicados a la confección de prendas de vestir y a la fabricación de hilados y tejidos.

Luego, la informalidad vuelve a caer entre 2012 y 2016, hasta volver a los niveles de informalidad registrados en 2010, principalmente por la evolución del “Complejo automotriz” y “Químicos y metales básicos”. Con posterioridad, de 2016 en adelante, la informalidad crecerá hasta el final de periodo.

Avanzando hacia el Gráfico 24, se observa la cantidad total de trabajadores asalariados, lo cual incluye tanto a los registrados como a los informales. Del mismo, se observan distintos comportamientos en la totalidad de trabajadores en las distintas etapas abarcadas.

Gráfico 24. Evolución de la cantidad total de trabajadores asalariados (registrados e informales) por agrupamiento de ramas e industrial. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH y SIPA.

A lo largo del periodo que va del año 1998 al 2002, se destaca una tendencia claramente decreciente en la totalidad del empleo asalariado para todas las categorías bajo análisis. Tal es así que, en este periodo, la totalidad de trabajadores de la industria manufacturera encarnó una merma equivalente al 16% interanual, arribando a un mínimo histórico en el año 2002.

Luego, a partir del año 2003, comienza un proceso de recuperación y, con posterioridad, crecimiento en la mayoría de los casos. A partir de dicho año, a lo largo de la primera presidencia kirchnerista todas las categorías registran subas respecto al año 2002. En esos años primó el crecimiento del empleo de las categorías “Intensivas en capital”, “Complejo automotriz” y las “Intensivas en recursos naturales”, el cual continuó hasta el año 2008, donde alcanza un pico que luego se reduciría en 2009 por efecto de la crisis financiera internacional. Así, entre 2003 y 2008,

las tres categorías registraron incrementos en su empleo del 57%, 63% y 39%, respectivamente. Las restantes categorías también crecen en esos años, pero a menores niveles. En el caso de la categoría “Intensivas en trabajo”, entre 2003 y 2008, su empleo total denota un crecimiento del 24%, explicado mayormente por el aumento que denota hasta 2005, año a partir del cual se mantendrá más bien oscilante, hasta registrar una caída en el año 2009, dejándola en niveles levemente por debajo del 2001. Por su parte, los sectores comprendidos en la categoría “Químicos y metales básicos” registran que, entre 2003 y 2008, su empleo total aumentó un 32%, seguida por una contracción en el año 2009. Ahora bien, los sectores abarcados dentro de la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” experimentan un recorrido que difiere a las categorías restantes. En particular, esta categoría es la que mayor cantidad de empleados ocupa al año 2003 y, partiendo de ese dato, la misma presenta una tendencia sostenidamente creciente, aunque por momentos más moderada, hasta el final del periodo bajo análisis.

La crisis financiera mundial y sus implicancias contractivas en la economía local provocaron que la cantidad total de los trabajadores de la industria manufacturera en 2009 se redujera en un 3,4% con respecto al 2008, equivalente a más de 56.000 puestos de trabajo. Sin embargo, no todas las categorías se vieron afectadas de igual forma. Como ya fuera mencionado, la única categoría que no solo no se contrajo, sino que aumentó un 1,2% fue la de “Alimentos, bebidas y tabaco”. De forma diametralmente opuesta, la categoría “Intensivas en trabajo” fue la que más afectada vio su empleo, con una caída del 7,5% interanual. Luego, el empleo total en el “Complejo automotriz” se redujo en un 5,0%, las “Intensivas en capital” lo hicieron en un 4,7%, en “Químicos y metales básicos” cae un 4,3% y, finalmente, el empleo en las “Intensivas en recursos naturales” se contrajo un 1,2% con la mencionada crisis.

Luego de la crisis, en términos generales, y exceptuando a la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”, se observa que, a partir de 2010, el empleo registra una fase de recuperación hasta fines del primer mandato de Cristina Fernández de Kirchner, seguida de crecimiento a lo largo de la primera mitad de la segunda presidencia de la mandataria. Luego, este comportamiento adoptará la forma de amesetamiento en la segunda mitad de dicho segundo mandato, para finalizar con una tendencia decreciente del empleo en el gobierno de Mauricio Macri. En ese sentido, la totalidad del empleo alcanza su máximo dentro de la serie bajo análisis en el año 2013, ubicándose un 14%

por encima de los valores de 2009. Asimismo, para 2019 el mismo se contrae un 7% con respecto a dicho máximo, es decir, retrotrayéndose a un nivel cercano al de 2010.

Un análisis más detallado del comportamiento del empleo total post crisis financiera, arroja que las “Intensivas en capital” y las “Intensivas en trabajo” alcanzan su máximo dentro de la serie bajo estudio en el año 2012, incrementándose un 18,8% y un 11,8% con respecto a 2009, respectivamente. “Químicos y metales básicos”, alcanza su pico de crecimiento en 2013, tras aumentar un 26,9% en comparación a 2009. De igual forma, el empleo de la categoría “Complejo automotriz” también llega a su pico en 2013 con una suba del 22,7% respecto a 2009. Y, por último, las “Intensivas en recursos naturales” alcanzan su máximo en 2015, al incrementar la totalidad de sus trabajadores un 6,6% en relación a 2009.

Lo que aquí se observa es que todas las categorías, salvo “Alimentos, bebidas y tabaco”, alcanzan el mayor crecimiento en su nivel de empleo total a lo largo del segundo mandato de Cristina Fernández de Kirchner. Luego todas estas ven decrecer su empleo, al punto tal de que, hacia el final de la presidencia de Mauricio Macri, las “Intensivas en trabajo” terminan evolucionando a niveles prácticamente iguales a los registrados en 2001, pero por debajo de los presentes en 1998. En contraposición, durante la gestión macrista, la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” denota su mejor desempeño a lo largo de toda la serie bajo análisis. Tal es así que, en el periodo 2015-2019, la totalidad del empleo en la categoría “Complejo automotriz” cayó un 17,5%, seguido por la merma del 13,4% en las “Intensivas en recursos naturales” y la caída en las “Intensivas en capital”, las “Intensivas en trabajo”, y “Químicos y metales básicos” del 10,9%, del 8,3%, y del 7,1%, respectivamente. A contramano de todo lo mencionado, “Alimentos, bebidas y tabaco” es la única que crece en este periodo a un ritmo del 13,3%, en línea con las intenciones del ex mandatario de convertir al país en el “supermercado del mundo”.

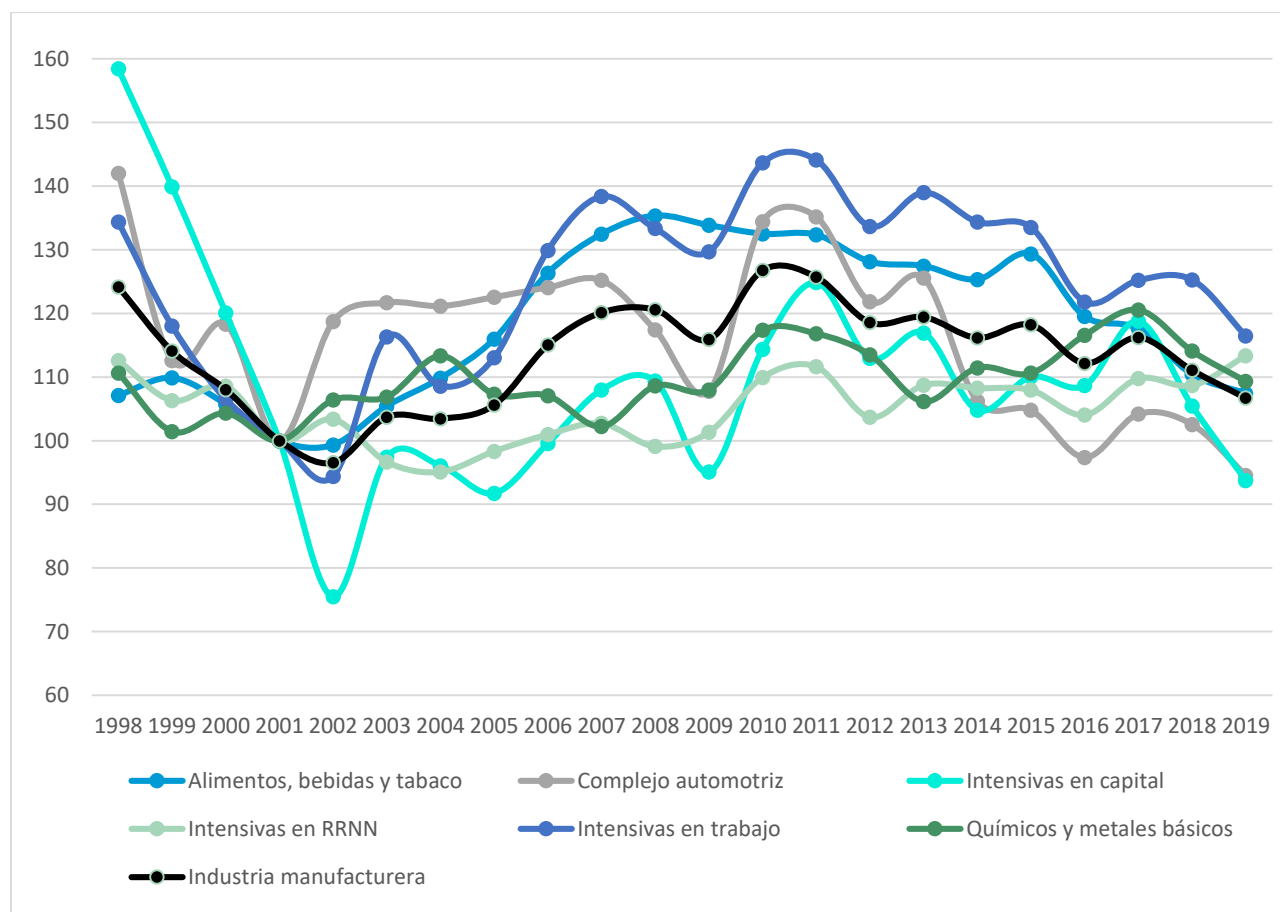
Probablemente, la evolución que denota la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco” en el periodo bajo estudio, siendo esta tan disímil de la que acreditan los restantes agrupamientos de ramas, amerite un estudio aparte. De cualquier forma, y en línea con el papel que la Teoría de la Dependencia les otorga a las empresas multinacionales en los países periféricos, es posible dar cuenta que este agrupamiento no suele verse tan afectado por los contratiempos económicos locales como las restantes categorías. Al respecto, resulta crucial mencionar que, particularmente

en lo referido a los alimentos, nuestro país denota una gran concentración económica con niveles mayores que los internacionales. A saber, mientras que a nivel global son diez las corporaciones que dominan el mercado alimenticio (seis estadounidenses, dos británicas, una francesa y una suiza), en el caso argentino, la industria alimenticia está liderada por Molinos Río de la Plata, Sistema Coca-Cola, Danone, Grupo Arcor, Ledesma Mondelez y Bagley Latinoamérica. Por lo sensible del rubro en el que se encuentran y el poder económico que concentran, estas seis corporaciones presentan una gran influencia en las más altas esferas políticas al tiempo que presentan mecanismos de transnacionalización del capital, lo cual incide en la distribución del ingreso de este rubro en detrimento de los asalariados.

De tal forma, el análisis que se efectúa de la evolución económica argentina a lo largo de este trabajo denota que, a lo largo de los gobiernos de centro-izquierda, se busca una redistribución del ingreso a favor del trabajo, así como un fortalecimiento de las capacidades industriales, por lo que esta categoría no suele ver su excedente beneficiado, lo que ha traído conflictos político sociales de gran envergadura en nuestro país, como lo fue “El conflicto del campo” tras la suba de las retenciones agropecuarias. Contrariamente, se observa que los gobiernos de tinte neoliberal han actuado a favor de estas corporaciones mejorando aún más sus excedentes y no necesariamente con el contrato de una mejora de su productividad.

A la luz de lo anteriormente señalado en términos de empleo y volumen físico de la producción, arribamos a la evolución de la productividad de las distintas categorías en estudio tal como se desprende del Gráfico 25.

Gráfico 25. Evolución de la productividad por agrupamiento de ramas e industrial. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, CEP XXI y SIPA.

A simple vista, es posible observar que la evolución de la productividad de los distintos agrupamientos de ramas es bien disímil a lo largo del periodo de análisis. Su derrotero no solo no es lineal, sino que denotan evoluciones y niveles marcadamente diferentes entre las distintas categorías bajo estudio. Ambos factores permiten dar cuenta de la elevada heterogeneidad estructural que presenta la economía argentina.

El análisis del Gráfico 25 refleja que la productividad de la media manufacturera creció tan sólo un 2,9% entre 2003 y 2019. Ahora bien, cuando consideramos la pre-Convertibilidad, se destaca que, entre 1998 y 2019, la productividad industrial promedio se contrajo un 14,1%. Ello contrasta

marcadamente con el desempeño de los países desarrollados cuya productividad industrial se incrementó un 65% entre 1997 y 2011 (Porta, Santarcángelo, & Scheingart, 2014).

Entre los años 1998 y 2002 la productividad promedio de la industria manufacturera cae un 22,3% y, junto con ella, todos los agrupamientos de ramas que la componen. Esto se debe a que, en dichos años, tanto el índice del volumen físico como la cantidad total de asalariados se contraen. Sin embargo, durante esos años, el primero cae notoriamente más (-34,5%) que el segundo (-15,7%). Luego, tiene lugar un proceso de recuperación significativo hasta el año 2010, incrementándose la productividad industrial promedio en un 31,3%. Finalmente, entre 2010 y 2019, la tendencia se revierte y la productividad manufacturera cae hasta el final del periodo, acumulando una contracción del 15,8% y arribando a niveles que se asemejan a los de 2005.

Dentro de las ramas que menos sufren el efecto de la crisis de la Convertibilidad se encuentran “Químicos y metales básicos” y “Alimentos, bebidas y tabaco”, siendo su merma en el periodo 1998-2002 del 4% y del 7%, respectivamente. Ello se debe a que su volumen físico es de los que menos decae. Tal es así dado que, por un lado, “Químicos y metales básicos” tuvo la capacidad de compensar parcialmente la caída de la demanda interna por medio de la salida exportadora mientras que, por el otro, la demanda de “Alimentos, bebidas y tabaco” es más inelástica debido a que en general se trata de bienes que componen la canasta básica provocando una menor caída, en términos relativos, de su demanda interna.

Contrariamente, la mayor afectación de la crisis la sufre el agrupamiento “Intensivas en capital”, cuya productividad se contrae un 51% entre 1998 y 2002, seguida por “Complejo automotriz” que, si bien se contrae un 13% en igual periodo, para el periodo 1998-2001 su caída fue del 30%.

En líneas generales, a partir del año 2003 se observa un proceso de recuperación tanto en el IVF como en el empleo total hasta el año 2008, por el cual se ve una tendencia creciente en la productividad industrial. Esta se ve interrumpida por la caída que ambas variables registran en el año 2009, producto de la crisis financiera internacional. Luego, reflejan una suba en el año 2010, aproximadamente, que luego se transforma en estancamiento y caída hacia finales del periodo.

Iniciando por la categoría “Intensivas en trabajo”, se observa una tendencia alcista entre 2002 y 2007 que, prácticamente hasta 2006, se corresponderá con la recuperación de los valores previos a la crisis. Esto se enmarca en la decisión de llevar adelante políticas públicas expansivas,

enfocadas en la absorción del desempleo y la demanda agregada, principalmente en los sectores intensivos en mano de obra, tras el escenario económicamente deprimido que hubiera resultado tras la crisis del 2001. Así, durante 2002-2007, la productividad de esta categoría se incrementa un 47% ya que el valor agregado de este agrupamiento de ramas se acrecienta un 89% al tiempo que la totalidad del empleo lo hace en un 29%. Este aumento se explica en gran parte por la fenomenal suba interanual que la productividad de esta categoría denota del 23% en 2003.

Luego, si bien durante 2007-2009 la productividad de esta categoría cae un 6%, esta se mantiene entre los niveles más altos de la economía para esa época. Los dos años siguientes serán de crecimiento, superando la caída de la crisis tras experimentar una suba del 11% que, de nuevo, colocará esta productividad por encima de la que acusan las restantes categorías. Y si bien eso se mantendrá hasta el final del periodo analizado, de cualquier forma, tendrá una tendencia decreciente. Tal es así que, durante la presidencia de Cristina Fernández de Kirchner, la productividad de las “Intensivas en trabajo” se reducirá en un 7%, tras la caída del IVF del 14% y la contracción de los puestos de trabajo del 7%. Arribando a la gestión macrista, su productividad caerá aún más, en un 11%, por la contracción del 20% y del 10% en el IVF y el empleo, respectivamente.

En segundo lugar, se observa la evolución de la productividad de la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”. A saber, esta es la categoría que menos se vio afectada por la crisis de la Convertibilidad y sus años previos, dado que la disminución en su productividad promedio entre 1998 y 2001 fue de menos del 7%. Luego, se destaca la presencia de un crecimiento ininterrumpido de la productividad hasta el año 2008, concordante con la situación externa favorable para el país y el consecuente superávit comercial. Así fue que, entre 2002 y 2008, la productividad de la categoría se incrementó en un 33%, traccionado por la suba del 67% de su valor agregado y el crecimiento del empleo del 25%, superando con creces la caída antes mencionada. Con posterioridad, a partir de este último año, su productividad proseguirá una tendencia decreciente hasta 2019.

A lo largo de las dos presidencias de Cristina Fernández de Kirchner y el mandato de Mauricio Macri, la caída en la productividad de esta categoría se explica porque la evolución en el empleo fue mayor a la del valor agregado. Sin embargo, la forma que adopta es diferente entre los dos modelos. Mientras que, en la primera y segunda gestión de Kirchner, el valor agregado crecía al

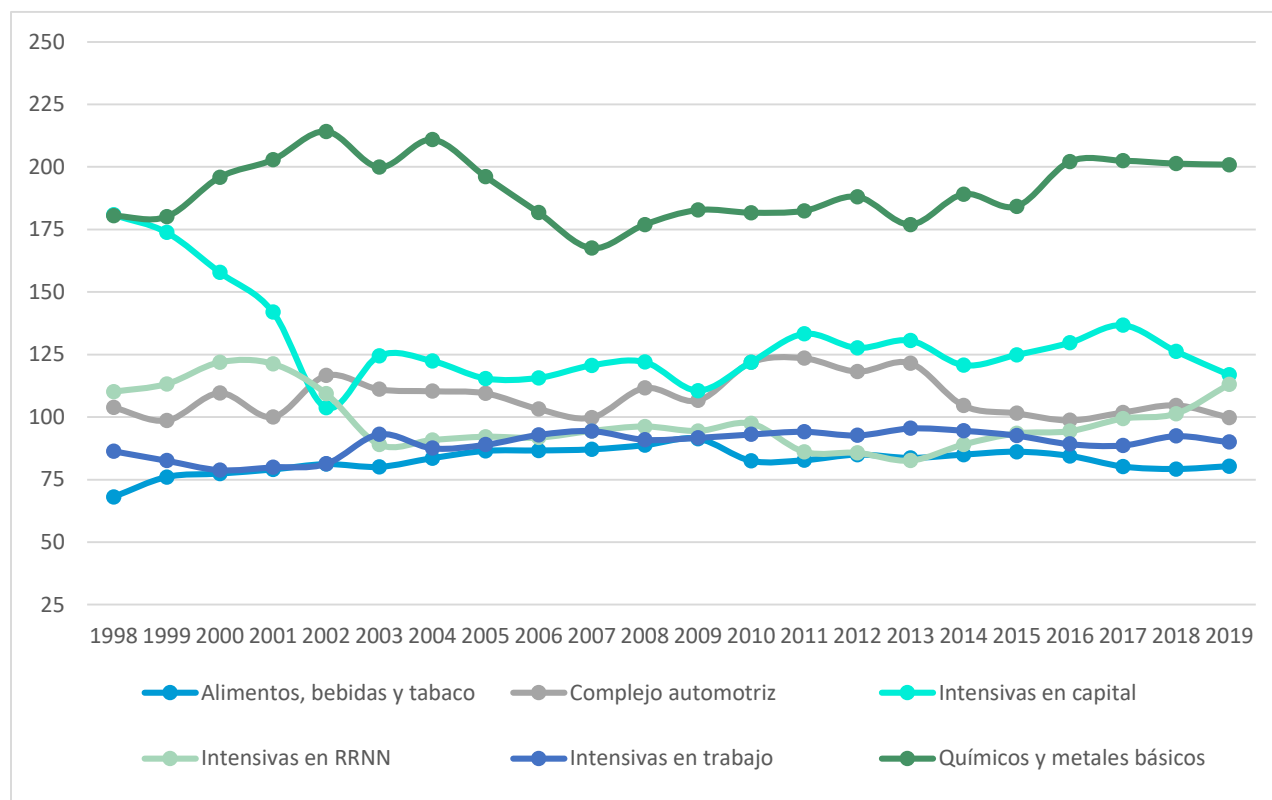
orden de 4% y 7%, respectivamente, el empleo lo hacía en un 6% y 12%. Ahora bien, el caso del mandato macrista es distinto ya que el valor agregado de esta categoría se contrajo un 6%, en línea con una mayor primarización de este sector, mientras que el empleo subió un 11%, impulsado prácticamente por la suba del empleo informal.

Luego, se aprecia la evolución de la productividad del “Complejo automotriz”. En el caso de esta categoría, se observa que, entre 1998 a 2001, la contracción de su productividad es muy grande, siendo su caída del 29%. Posteriormente, en 2002 registra un crecimiento del 24% con respecto a 2001, el cual tiene lugar dado que el valor agregado comienza a subir (crece un 4%) mientras que el empleo de la categoría continúa en su fase recesiva (cae un 16%). De cualquier manera, la mejora en la productividad señalada no logra compensar la contracción de los años previos. Los años siguientes prácticamente mantienen los niveles de productividad alcanzados en ese año, con lo cual entre 2002 y 2007 su incremento es de tan solo el 4%.

Por su lado, el Gráfico 26 exhibe la evolución de las brechas de productividad entre los seis agrupamientos de ramas con respecto a la media industrial, la cual se considera igual a 100 a fines comparativos.

Gráfico 26. Brecha de productividad entre agrupamientos de ramas y la media industrial (= 100).

Periodo 1998 – 2019.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, CEP XXI y SIPA.

Del mismo se desprende, en primer lugar, que la categoría “Químicos y metales básicos” es, por lejos, la de mayor productividad. A lo largo del periodo 1998-2019, la productividad de esta categoría se ubica, en promedio, un 91% por encima de la media manufacturera. Con respecto a las “Intensivas en capital”, a lo largo del periodo 1998-2002, se observa un pronunciado decaimiento en su productividad que, desde el año 2003 hasta el final del periodo de análisis se mantiene por encima de la media manufacturera. Entre los años 2002 a 2014, su productividad se asemeja a la evolución del “Complejo automotriz”.

Mientras que señalábamos que la categoría “Químicos y metales básicos” era la que mayor productividad presentaba, las “Intensivas en capital” y “Complejo automotriz” presentan un nivel de productividad que podría considerarse como “medio-altos” dado que ambos se ubican por encima de la media industrial, en un 29% y un 8% promedio, respectivamente. Acerca del comportamiento de estos dos últimos, Porta, Santarcangelo, & Scheingart (2014:71) indican que

presentan “características bastante similares, tanto desde el punto de vista tecno-productivo como por su elevada sensibilidad al ciclo económico”.

Finalmente, durante el periodo 1998-2019, los niveles de productividad de las categorías “Alimentos, bebidas y tabaco” y las “Intensivas de trabajo” se ubican, en promedio, un 18% y 11% por debajo de la media manufacturera, respectivamente. En el caso de las “Intensivas en recursos naturales”, durante todo el periodo expuesto en el Gráfico 26, la productividad de esta categoría se mantuvo, en promedio, un 2% por debajo de la media industrial. Sin embargo, este comportamiento no es constante en el tiempo, ya que su evolución presenta altibajos. Tal es así que, mientras que durante los años 1998-2002 y 2018-2019, su productividad supera a la de la media industrial en un 15% y un 7% promedio, respectivamente, en el periodo 2003-2017, su productividad es un 9% inferior al promedio manufacturero. De esta manera, el nivel de productividad de estos tres agrupamientos de ramas podría denominarse como “bajo”.

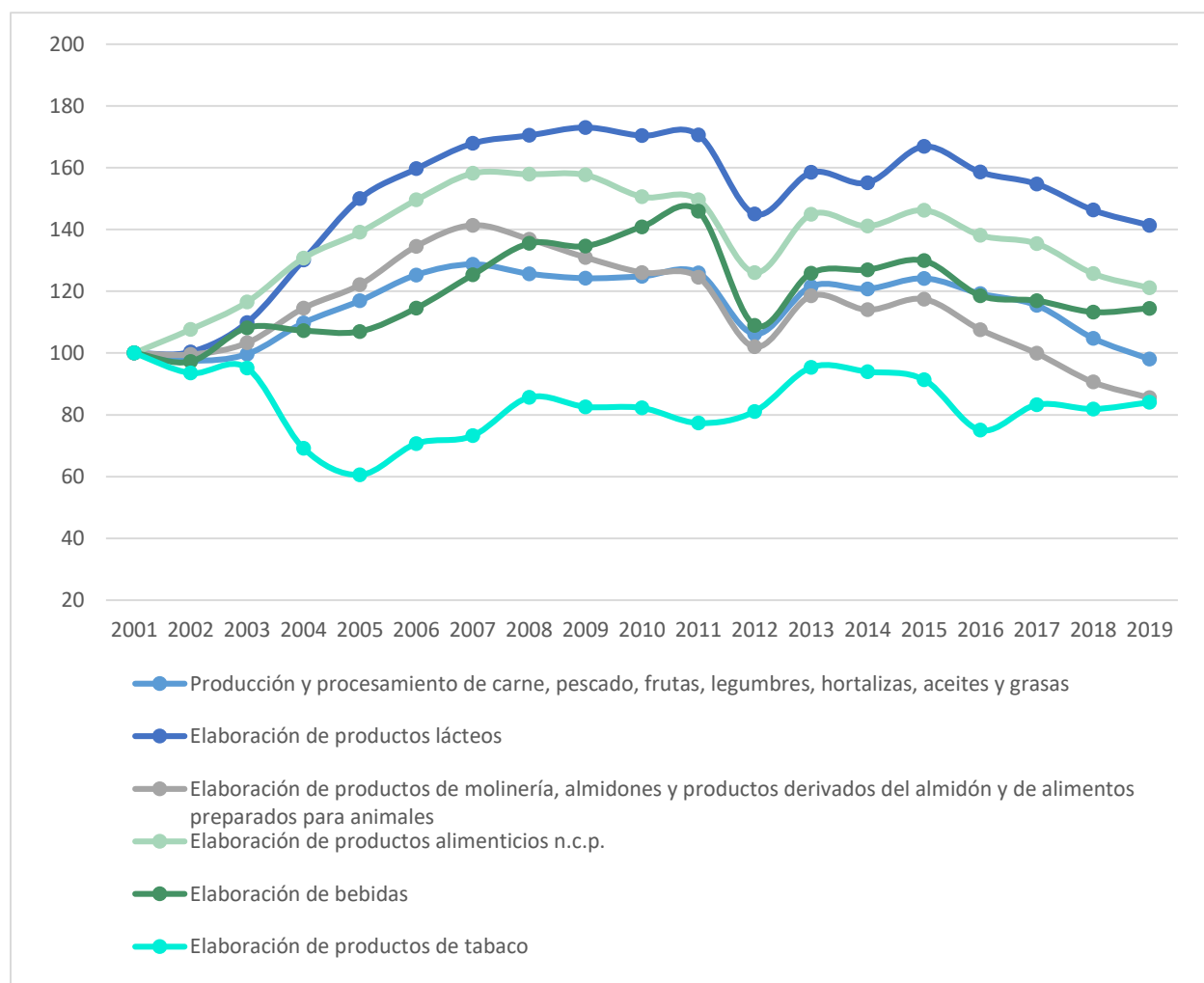
A modo de síntesis de lo analizado en este apartado, se ratifica la presencia de agrupamientos de ramas con niveles de productividad bajo, mediano y alto, con brecha que se sostienen en el tiempo. A su vez, a lo largo del periodo abarcado entre los años 1998-2019 se observa que la evolución que registran dichas productividades denota una gran dispersión. Del devenir de la productividad de la industria manufacturera se destaca que, si bien luego de la reducción registrada entre 1998 y 2002 se revierte la tendencia contractiva al punto de registrar un crecimiento, a partir de 2011 casi todas las categorías caen y la industria arriba al final de la serie con niveles inferiores a los de 1998, en un 14,1%.

5.d. Heterogeneidad estructural

Habiendo analizado las productividades de las categorías bajo estudio, a continuación, se buscará comprender el nivel de heterogeneidad estructural que Argentina presenta en el periodo 2003-2019. Siendo que la heterogeneidad estructural refiere, no solo a la distribución desigual de los frutos del progreso técnico entre los países centrales y los periféricos, sino a la tendencia a la consolidación de diferencias en las productividades sostenidas en el tiempo al interior de los países periféricos, procederemos a observar la evolución de los niveles de productividad de los sectores que componen las categorías seleccionadas.

En primer lugar, el Gráfico 27, describe la evolución de la productividad en los sectores de la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”. Contextualizando, el Gráfico 25 denotaba la caída en la productividad de este agrupamiento entre 1998 y 2002. Esto se vio seguido por su recuperación y posterior crecimiento hasta el año 2011, comportamiento que sí se observa en el gráfico que prosigue.

Gráfico 27. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Alimentos, bebidas y tabaco”. Periodo 2001-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

El Gráfico 27 permite ver claramente que los sectores “Elaboración de productos lácteos”, “Elaboración de bebidas” y “Elaboración de productos alimenticios” son los que impulsan la suba de la productividad en este agrupamiento, siendo su crecimiento del 55%, 35% y 28%,

respectivamente, en el periodo 2003-2011. Contrariamente, durante esos años, el sector “Elaboración de productos de tabaco” mostró que su productividad evolucionó muy por debajo del resto, al punto de mantenerse en valores inferiores a los del 2001 en todo el periodo bajo análisis. Luego, todos los sectores registran una evolución oscilantemente decreciente a partir de 2011 hasta 2019. Tal es así que la “Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón y de alimentos preparados para animales” y “Producción y procesamiento de carne, pescado, frutas legumbres, hortalizas, aceites y grasas”, para el año 2019 evidencian niveles de productividad menores a los del 2001.

A la vez, se destaca que la brecha entre el sector de mayor y menor productividad relativa de “Alimentos, bebidas y tabaco” es del 79%.

En el Gráfico 28 se observa la evolución de la productividad de los sectores que compone la categoría “Complejo automotriz” en el periodo 2001-2019. Previo a esos años, el Gráfico 25 adelantaba que esta categoría encarnó una evolución decreciente entre 1998 y 2001, siendo su caída de casi un 30%. Asimismo, en los años que siguieron, todo tipo de crecimiento observado permanece como un intento de recuperación ya que en ningún año se superan los valores de 1998.

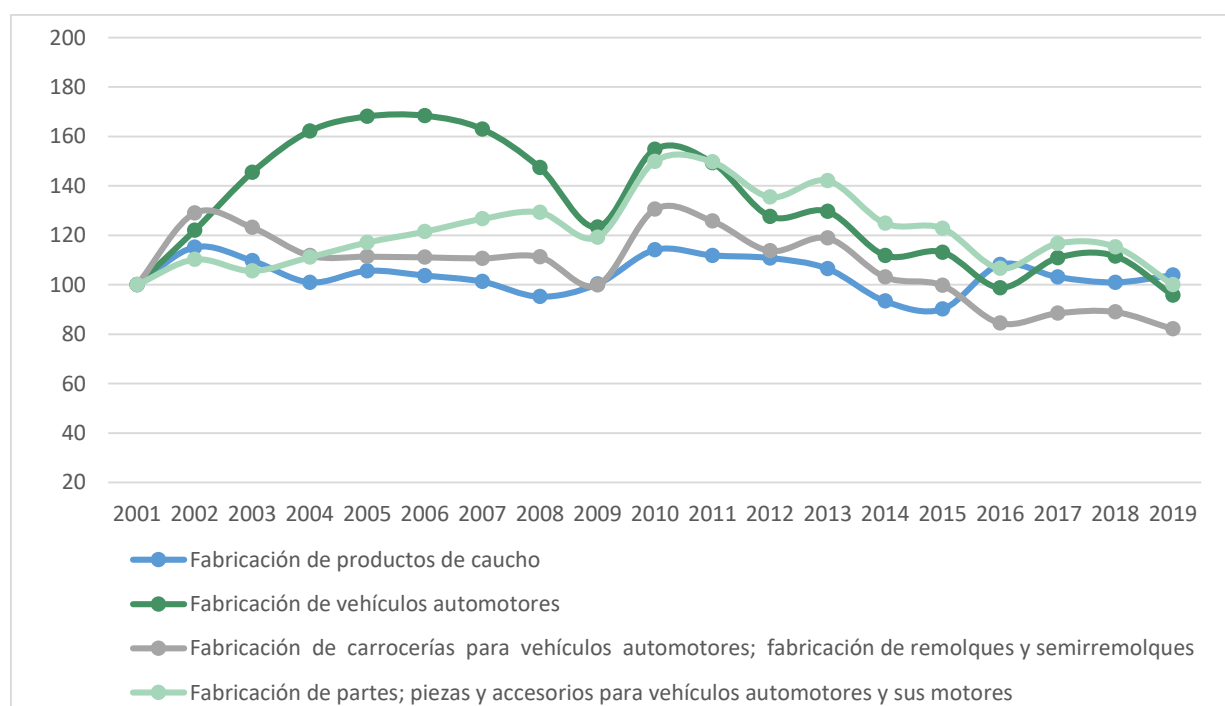
En este marco, del gráfico que prosigue podemos destacar tres cuestiones. Primero, que luego de la crisis del 2001, la categoría ve a su productividad estabilizarse en niveles elevados entre 2002 y 2007, lo cual es principalmente traccionado por la notable suba de la productividad en la “Fabricación de vehículos automotores” y, en segundo lugar, por el crecimiento que registra la producción autopartista. En el caso de la producción de caucho y de carrocerías, su productividad se elevó, pero muy debajo de los otros dos sectores.

En segundo lugar, la crisis financiera internacional provocó que, en 2009, exceptuando a la “Fabricación de productos de caucho”, todos los restantes sectores registraran una merma en su productividad. Terceramente, si bien tras la crisis todos los sectores denotan un rebote que en todos los casos ubica a su productividad de 2010 por encima de la registrada en 2008, por lo que se supera la caída del 2009, a partir del 2011, la productividad de los cuatro sectores muestra una tendencia oscilante a la baja, con excepción de la “Fabricación de productos de caucho” que logra repuntar y mantenerse en la gestión macrista.

En vistas del derrotero de este agrupamiento, de los cuatro sectores que lo componen, solo la fabricación de productos de caucho logra, en 2019, superar en un 3,9% los niveles de productividad que evidenciaba en 2001. Luego, para el año 2019, la “Fabricación de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores” arriba con una productividad prácticamente idéntica a la de 2001, mientras que la “Fabricación de vehículos automotores” y la “Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques” se ubican por debajo de sus niveles de productividad del 2001, en un 4,2% y un 17,9%, respectivamente, siendo el último el más perjudicado de este agrupamiento.

Por último, se observa que la brecha entre el sector de mayor y menor productividad relativa de “Complejo automotriz” es del 27%.

Gráfico 28. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Complejo automotriz”. Periodo 2001-2019. Base 2001=100.



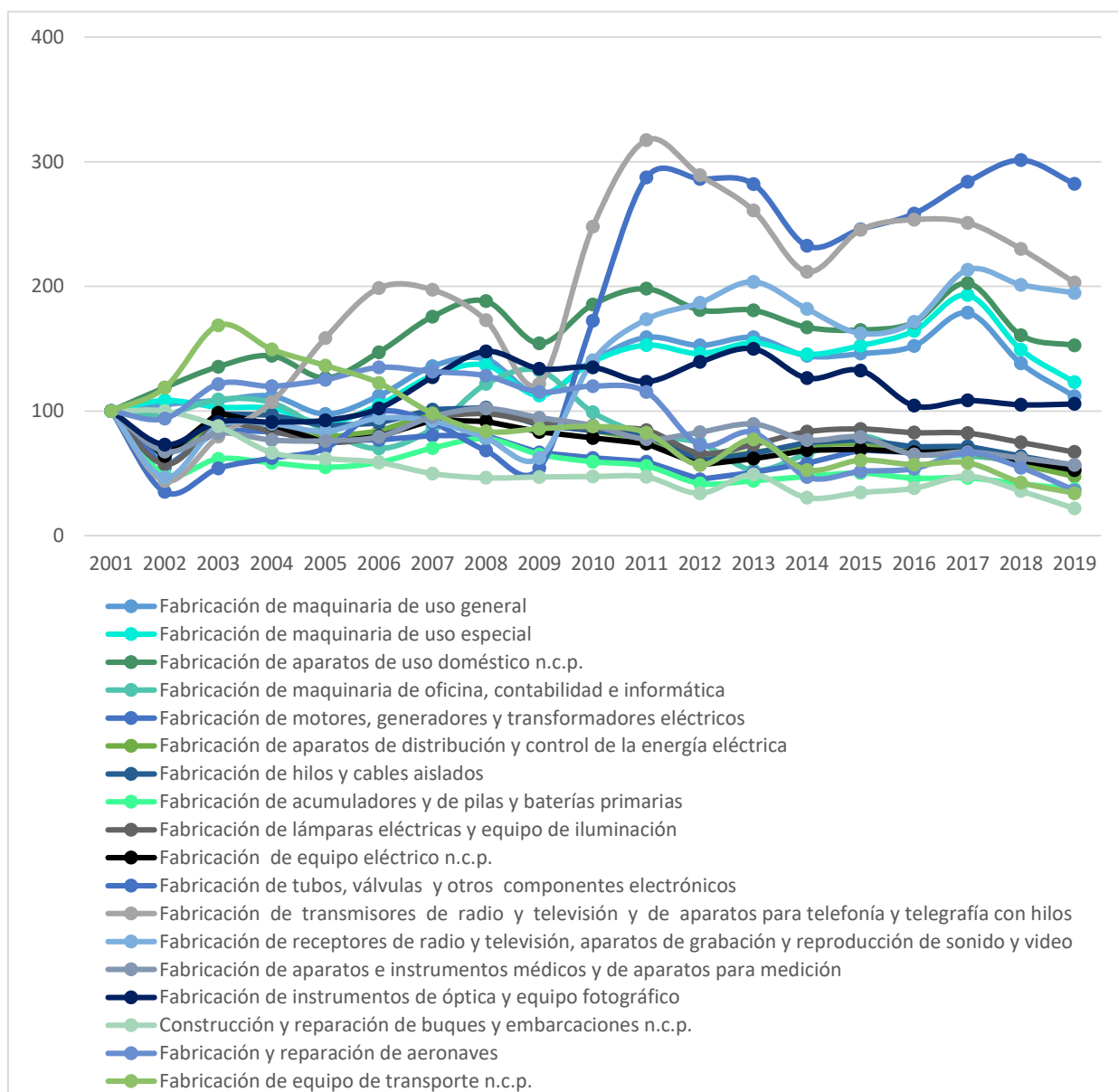
Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

Avanzando hacia la evolución de la productividad de los sectores que componen a la categoría “Intensivas en capital”, tenemos a continuación al Gráfico 29, donde la brecha entre el sector de mayor y menor productividad relativa del agrupamiento es del 267%.

A saber, la productividad de este agrupamiento fue la más afectada del complejo manufacturero entre 1998 y 2002, siendo su caída entre esos años del 52,4%. Ello explica que la serie a continuación se inicie con la mayor parte de los sectores denotando una caída entre 2001 y 2002.

Gráfico 29. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Intensivas en capital”.

Periodo 2001-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

A partir del año 2003, comienza un proceso de recuperación que, dado que parte de niveles muy bajos, el desempeño de la categoría termina siendo insuficiente en comparación con los restantes sectores de la industria manufacturera. Ahora bien, lo que sucede al interior del agrupamiento es que los sectores que lo integran experimentan evoluciones muy dispares. Tal es así que podríamos señalar que existen dos grupos: a) los que muestran una evolución muy débil, por lo que no logran superar los niveles del 2001 prácticamente en ningún momento de la serie, al tiempo que tiran marcadamente hacia abajo la productividad promedio de las “Intensivas en capital”; b) las que experimentan una evolución favorable, por lo que logran superar los valores de 2001 durante prácticamente todo el periodo, ponderando la productividad promedio del complejo al alza.

Dentro del primer grupo se encuentran los siguientes sectores: “Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos”, “Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica”, “Fabricación de acumuladores y de pilas y baterías primarias”, “Fabricación de equipo eléctrico n.c.p.”, “Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática”, “Fabricación de hilos y cables aislados”, “Fabricación de lámparas eléctricas y equipo de iluminación”, “Fabricación de aparatos e instrumentos médicos y de aparatos para medición”, “Construcción y reparación de buques y embarcaciones n.c.p.”, “Fabricación y reparación de aeronaves”, “Fabricación de equipo de transporte n.c.p.”. Para el año 2019, en promedio, la productividad de este grupo se ubicó un 53,2% por debajo de la media de 2001.

Al respecto del segundo grupo, cuya evolución fue positiva, encontramos a los sectores que prosiguen: “Fabricación de maquinaria de uso general”, “Fabricación de maquinaria de uso especial”, “Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico”, “Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video”, “Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos”, “Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos”, “Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.”. En contraposición al grupo anterior, si hubiéramos de analizar cómo fue la productividad promedio de este conjunto en 2019 con respecto a 2001, veríamos que la misma se incrementó un 67,6%.

Dentro de este grupo, se destaca que, luego de la crisis financiera internacional, alcanzan una intensa recuperación y exponencial crecimiento, que permite que a partir de 2012 alcancen y

sostengan niveles de productividad muy elevados y por encima de los restantes sectores. Estos son la “Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos” y “Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos”.

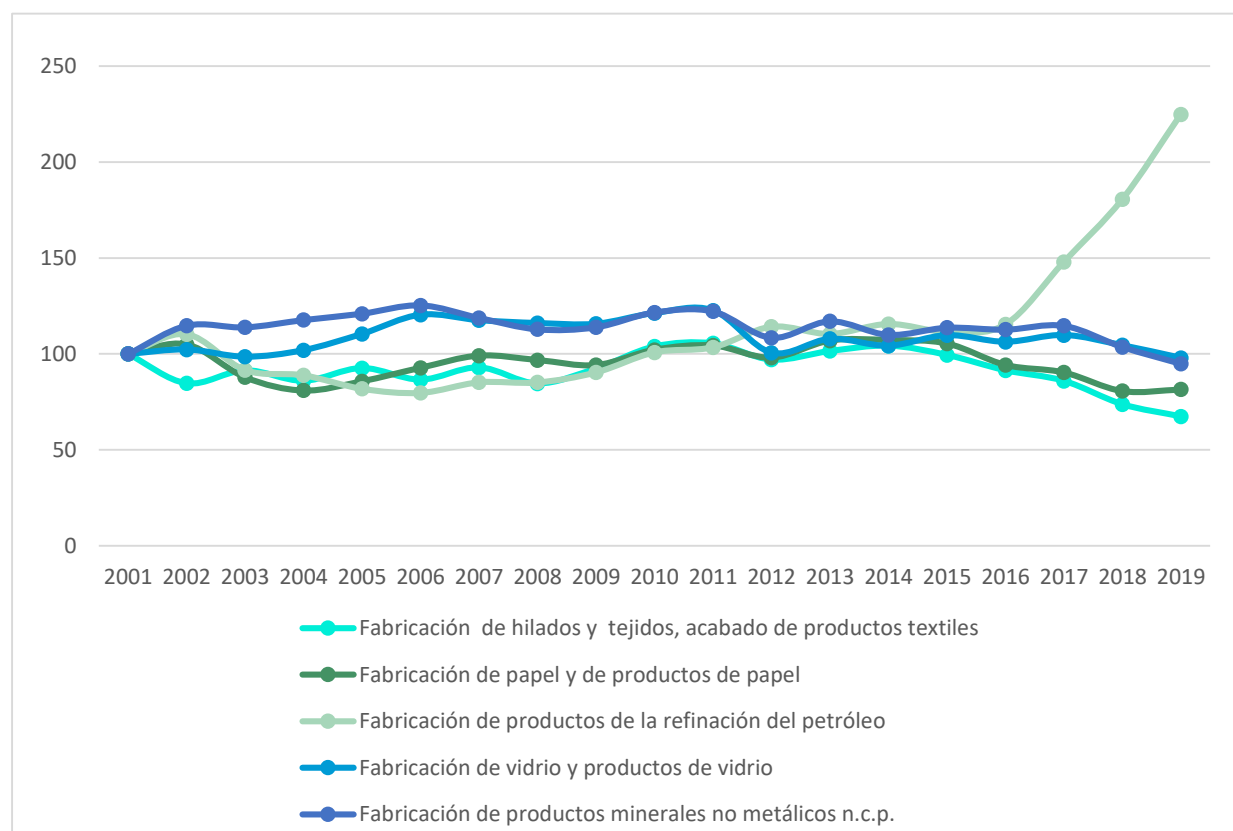
El primero merece mayor atención dado que hasta 2009 la evolución de su productividad se ubicaba por debajo de los valores del 2001 ya que su valor agregado era muy bajo por esos años. Sin embargo, esto se modifica rotundamente ya que, a partir de 2010, sus niveles de producción crecen exponencialmente y cómodamente por encima de la suba del empleo. Por otra parte, el segundo sector es un caso especial, dado que es un sector de ensamblaje cuyo estímulo se enmarca en el régimen de promoción industrial en Tierra del Fuego. En este contexto, el sector experimentó una suba en su productividad, porque la suba de la producción superó notablemente al aumento del empleo, principalmente entre 2009 y 2011. Luego esta relación se revierte ya que el crecimiento del empleo a partir de 2012 evoluciona a una aceleración mayor que la de la producción, explicando su tendencia oscilantemente decreciente, pero en niveles altos en comparación al resto de los sectores.

Seguidamente, el Gráfico 30 denota la evolución de la productividad de los sectores que componen a la categoría “Intensivas en recursos naturales” en el periodo 2001-2019. Una primera conclusión es que todos los sectores que lo integran, con excepción de la “Fabricación de productos de la refinación del petróleo”, finalizan el periodo con niveles de productividad inferiores a los registrados en 2001. Seguidamente, se destaca que la brecha entre los sectores de mayor y menor productividad relativa es del 24%. A su vez, es posible dilucidar la existencia de tres grupos de sectores de acuerdo a su desempeño.

El primero, con niveles de productividad que, en prácticamente todo el periodo, se ubican por encima de los registrados en 2001 e incluye a “Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.” y “Fabricación de vidrio y productos de vidrio”. El segundo se caracteriza por agrupar a dos sectores cuya productividad se mantiene a lo largo de la mayor parte del periodo en niveles por debajo de los registrados en 2001. A saber, estos son “Fabricación de papel y productos de papel” y “Fabricación de hilados y tejidos, acabado de productos textiles”. Terceramente, la “Fabricación de productos de la refinación del petróleo” presenta un comportamiento que difiere del de los dos grupos anteriores. En este caso, hasta 2010, su productividad se mantiene en niveles

inferiores a los del 2001. Luego, a partir del 2011 esta tendencia se revierte al punto tal que en el periodo 2015-2019 crece exponencialmente, comportamiento que se explica porque, si bien el valor agregado se incrementa levemente, el empleo decrece fuertemente. En línea con la Teoría de la Dependencia, se destaca que este sector presenta un conjunto de empresas transnacionales que responden a las directivas de sus casas matrices, que no solo adoptan un comportamiento “clusterizado”, sino que también presentan una capacidad de “lobby” mayor a la de otros sectores, pudiendo presentar el comportamiento mencionado durante el macrismo y también lograr mayores flexibilizaciones en cuanto a la movilidad de capital.

Gráfico 30. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Intensivas en recursos naturales”. Periodo 2001-2019. Base 2001=100.

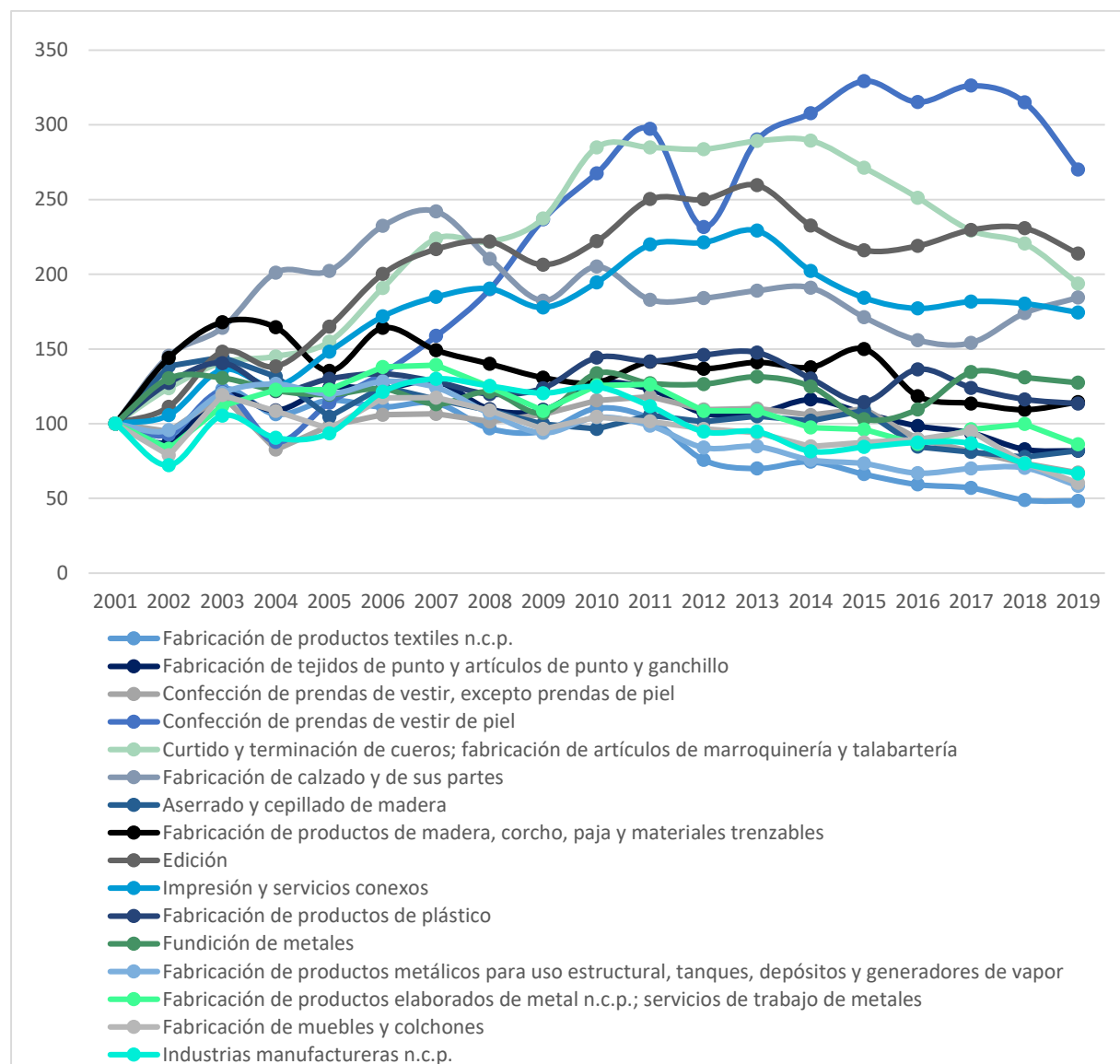


Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

Posteriormente, el Gráfico 31 permite dar cuenta de la evolución de la productividad de los sectores que componen al agrupamiento “Intensivas en trabajo” durante el periodo 2001-2019, lo cuales acusan una brecha promedio del 162% entre los sectores de mayor y menor productividad relativa.

Del gráfico se desprende que, hasta el año 2011, prácticamente todos los sectores presentan niveles de productividad superiores a los registrados en 2001. Luego, a partir de 2011, ciertos sectores como “Fabricación de productos textiles n.c.p.”, “Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor” comienzan a denotar niveles de productividad inferiores a los de 2001. Esto último, sumado a la merma en la productividad que otros sectores tales como “Edición”, “Curtido y terminación de cueros; fabricación de artículos de marroquinería y talabartería”, “Impresión y servicios conexos” empiezan a registrar a partir de 2011, explica la caída generalizada que experimenta la productividad en el agrupamiento “Intensivas en trabajo” desde dicho año hasta 2019.

Gráfico 31. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Intensivas en trabajo”. Periodo 2001-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

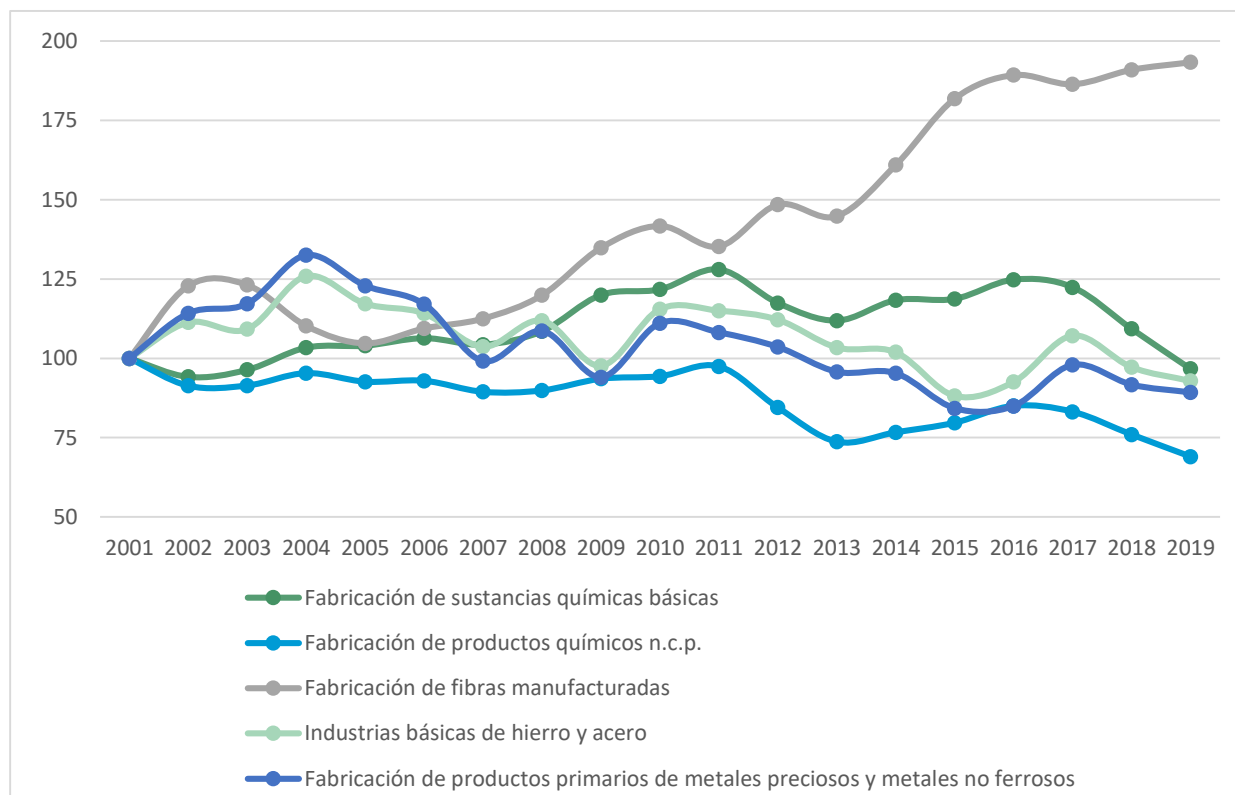
Por otra parte, se destaca la evolución de la productividad de “Confección de prendas de vestir de piel” ya que la caída que sufre el empleo en este sector a medida que pasan los años es marcadamente mayor a la baja que sufre la producción de 2011 en adelante. De cualquier forma, este es un sector pequeño dentro del agrupamiento, siendo mucho más representativo de la confección el denominado “Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel”. La productividad de este último sector evoluciona hacia la baja a lo largo de todo el periodo, explicado

a partir de que tanto la producción como el empleo caen, sufriendo el primero una caída notoriamente mayor con respecto al segundo, que se mantiene mucho más estable.

Asimismo, en el Gráfico 31 se observa que el sector de calzado es el que mayor expansión de su productividad registra en la post Convertibilidad. Ello se debe a que su producción se incrementa significativamente (hacia 2010 prácticamente triplica su volumen de 2001) al tiempo que el empleo crece, pero con una menor aceleración (suba del 43% entre 2001 y 2010). Luego de la mencionada expansión que encarna, el valor que agrega “Fabricación de calzado y sus partes” entre 2010 y 2019 cae sostenidamente, afectando sus niveles de productividad.

A continuación, el Gráfico 32 muestra la evolución de la productividad de los sectores de la categoría “Químicos y metales básicos” en el periodo 2001-2019, donde la brecha promedio entre los sectores de mayor y menor productividad relativa es del 64%.

Gráfico 32. Evolución de la productividad por los sectores de la categoría “Químicos y metales básicos”. Periodo 2001-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

Previamente, en el Gráfico 25 se observa que el agrupamiento experimentó una merma en su productividad del 9,6% entre 1998 y 2001, es decir, uno de los menos perjudicados dentro del complejo manufacturero. Avanzando con la información provista por el Gráfico 30, se destaca que dentro de “Químicos y metales básicos”, el sector “Fabricación de productos químicos n.c.p.” es aquel cuya productividad denotó el peor desempeño, habiendo quedado a lo largo de todo el periodo en niveles inferiores a los registrados en 2001.

Luego, se observa que, a lo largo del periodo bajo análisis, las “Industrias básicas de hierro y acero” y la “Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos” se movieron prácticamente de forma espejada. El crecimiento que ambos experimentan en la post Convertibilidad se debe a que ambos registraron una suba en su valor agregado que superaba al incremento en su empleo. Luego de esa breve expansión, desde 2004 en adelante, ambos sectores prosiguen un derrotero fluctuante a la baja, que genera que, para 2019, sus niveles de productividad se ubiquen por debajo de lo registrado en 2001.

Por su parte, la productividad de la “Fabricación de sustancias químicas básicas” presenta una evolución sostenidamente creciente hasta 2011, acumulando así entre 2001 y 2011 una suba del 28%. Este comportamiento se explica a partir del crecimiento en la producción que denota este sector en dicho periodo en contraste con la evolución más estancada de la evolución de empleo. Posteriormente, a partir del año 2011 y hasta 2017, el valor agregado bruto de este sector se mantiene paralizado, para luego caer un 10,6% entre 2017 y 2019. Por su parte, los puestos de trabajo de este sector crecieron un 9,4% entre 2011 y 2015, lo que redundó en la caída de la productividad de esos años que luego se revierte entre 2015 y 2017 por la posterior contracción del empleo. Finalmente, la productividad del sector cae un 11,3% entre 2017 y 2019 como consecuencia de la mencionada contracción del valor agregado combinado con un nivel de empleo que se mantiene estanco.

Por último, la “Fabricación de fibras manufacturadas” denota una tendencia creciente en su productividad que se profundiza notablemente a partir del año 2011. A saber, lo que se observa es que, mientras que entre 2001 y 2013 el valor agregado bruto del sector presenta una fase de crecimiento con el 69%, entre 2013 y 2019, este descende un 11,4%. Luego, acerca del empleo, entre 2001 y 2011, cae un 5%, al tiempo que, entre 2011 y 2019, esta tendencia contractiva se

profundiza marcadamente, acumulando una caída del 47%. En otras palabras, el incremento de la productividad se explica por la suba del valor agregado hasta 2011, año a partir del cual se observa que la merma del empleo pasa ser el factor que lo explica mayormente.

De lo anteriormente analizado, podemos deducir que, a los diferentes niveles de productividad que presentan las categorías bajo estudio, se le añade una notable diferencia entre los niveles de productividad de los sectores que componen dichas categorías. Esto nos permite concluir que el nivel de heterogeneidad estructural de Argentina, en términos intersectoriales y en el periodo bajo análisis, es elevado.

5.e. Salarios

Las diferencias en los niveles de productividad de las categorías y sectores, sobre todo cuando presentan una notoriedad de la importancia vista en el apartado anterior, generan apropiaciones distintas de ingreso, distanciamiento que se profundiza y perpetúa en el tiempo. Ello motivó a que uno de los objetivos de este trabajo sea medir el excedente bruto de explotación en sus distintos niveles.

Empero, el mismo no se encuentra actualmente disponible en Indec para todas las ramas seleccionadas ni para todos los años bajo análisis, a la vez que son notables las limitaciones que existen para lograr su estimación dada la escasa información. De tal forma, el EBE se reemplazará por una variable *proxy* que es la participación de los trabajadores asalariados de las distintas ramas en sus respectivos valores brutos de producción. Entendida esta última como los salarios, se observará su movimiento como un indicador “espejo” de la participación del excedente bruto de explotación en el PBI. Esto, a su vez, se observará en línea con el crecimiento del PBI. En este sentido, este trabajo supone que una suba real de los salarios (es decir, que no se explique solo por un aumento del PBI, sino porque se incrementó su participación del mismo) implicaría una caída real del excedente bruto de explotación, lo cual daría cuenta de la evolución de la puja distributiva existente entre los trabajadores y capitalistas en el PBI.

A los fines de conocer la evolución del salario, el mismo fue estimado utilizando información del SIPA y la EPH. Por un lado, la media salarial de los trabajadores formales fue obtenida a partir

de las publicaciones del primer organismo. Por el otro, para estimar la media salarial informal, se estimó una brecha salarial entre los salarios informales e formales la cual surge de la diferencia en la estimación de ambos utilizando la información de la EPH. La resultante brecha salarial fue aplicada a los valores de los salarios registrados que arroja SIPA y, de esa forma, se obtuvieron los salarios informales. Con ambas variables se estimó la evolución de la remuneración a los trabajadores asalariados, es decir, los salarios de todos los trabajadores abarcados.

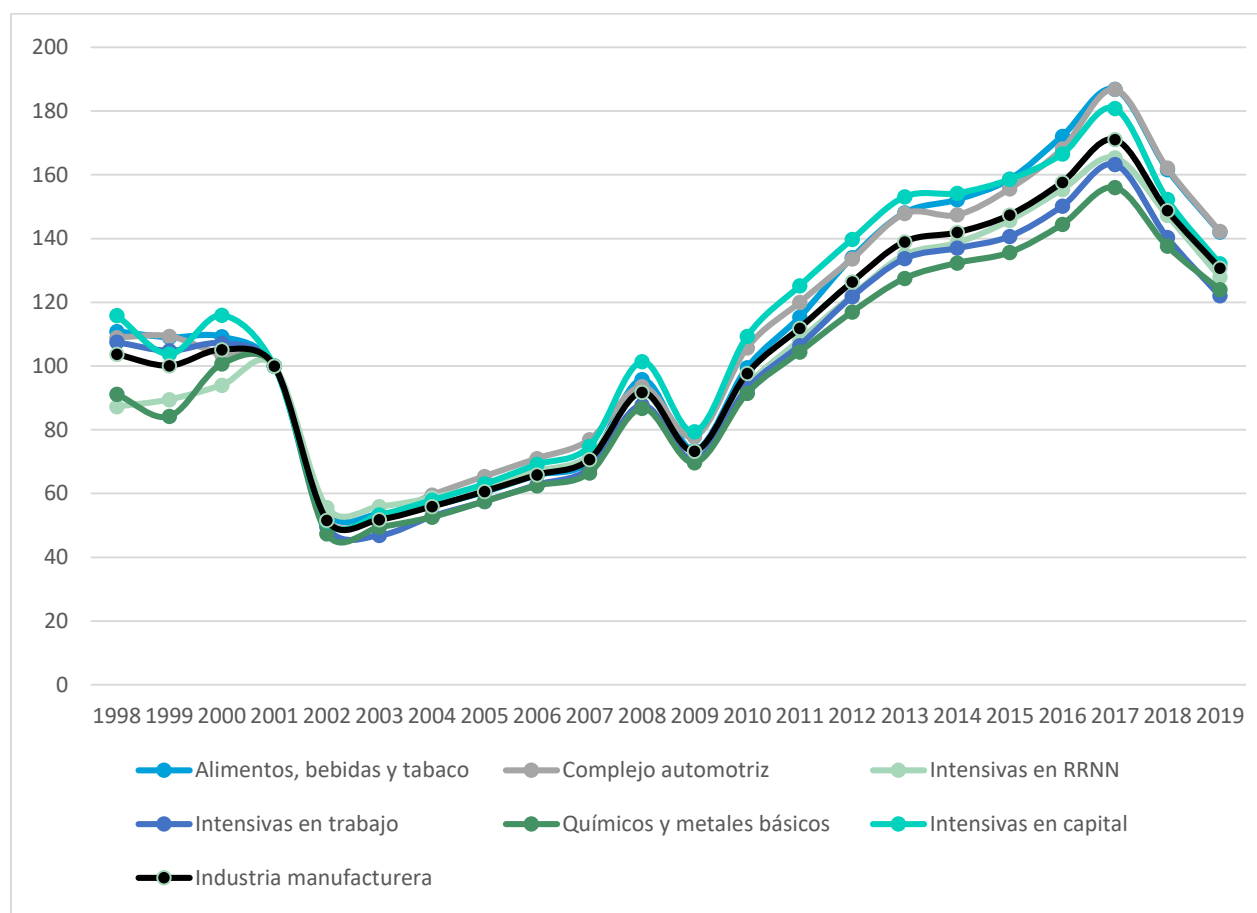
A continuación, en el Gráfico 33, se observa la evolución de la remuneración de los trabajadores asalariados registrados por agrupamiento a precios constantes de 2003, durante el periodo 1998-2019. En líneas generales, entre 1998 y 2002, los salarios de los trabajadores registrados de todos los agrupamientos denotan una fase de profunda caída, donde los más perjudicados fueron los respectivos a “Químicos y metales básicos”, “Intensivas en trabajo” y “Intensivas en capital”. Esta etapa se ve continuada por una clara tendencia de recuperación en los dos primeros gobiernos kirchneristas, que luego son la base para transicionar a una fase de crecimiento que perdura hasta el año 2017, quedando solamente exceptuado el año 2009, cuya baja radica en la crisis financiera internacional. Contrariamente, entre 2017 y 2019, dichas remuneraciones caen notablemente acercándose a los niveles del año 2012.

Se destaca que la política de la post Convertibilidad fue buscar que los salarios de todos los agrupamientos experimentaran un ritmo de recuperación parejo, siendo las tendencias de sus evoluciones notablemente similares hasta el año 2007. Ahora bien, la mayor recuperación que denotan las remuneraciones de los trabajadores registrados tras la crisis de la Convertibilidad son los del “Complejo automotriz” y de las “Intensivas en capital”, acumulando un crecimiento del 47,6% y del 45,5%, respectivamente, entre 2002 y 2007. Luego, entre 2007 y 2013, el agrupamiento que mayor crecimiento presenta son las “Intensivas en capital”, acumulando en esos años una suba del 104,6%, traccionado, principalmente, por la suba de las remuneraciones de los sectores asociados al régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego, seguido por la evolución alcista de los salarios de “Fabricación y reparación de aeronaves”

En los años que quedan, se produce una nueva fase de crecimiento hasta el año 2017, seguido por una clara reducción hasta 2019. Por su parte, desde 2013 hasta el año 2019, los agrupamientos de asalariados registrados cuyas remuneraciones crecieron por encima de la media manufacturera

fueron, el “Complejo automotriz”, “Alimentos, bebidas y tabaco” y las “Intensivas en capital”. Ahora bien, aun cuando estos fueron los agrupamientos que tuvieron un mejor desempeño, lo que se observa en dicho periodo es que, todos los agrupamientos atraviesan una fase de contracción en sus remuneraciones. Finalmente, se concluye que, durante todo el periodo de estudio, los agrupamientos más perjudicados fueron las “Intensivas en recursos naturales”, las “Intensivas en trabajo” y los “Químicos y metales básicos”.

Gráfico 33. Evolución de la remuneración de los trabajadores asalariados registrados por agrupamiento de ramas e industrial, a precios constantes de 2003. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.

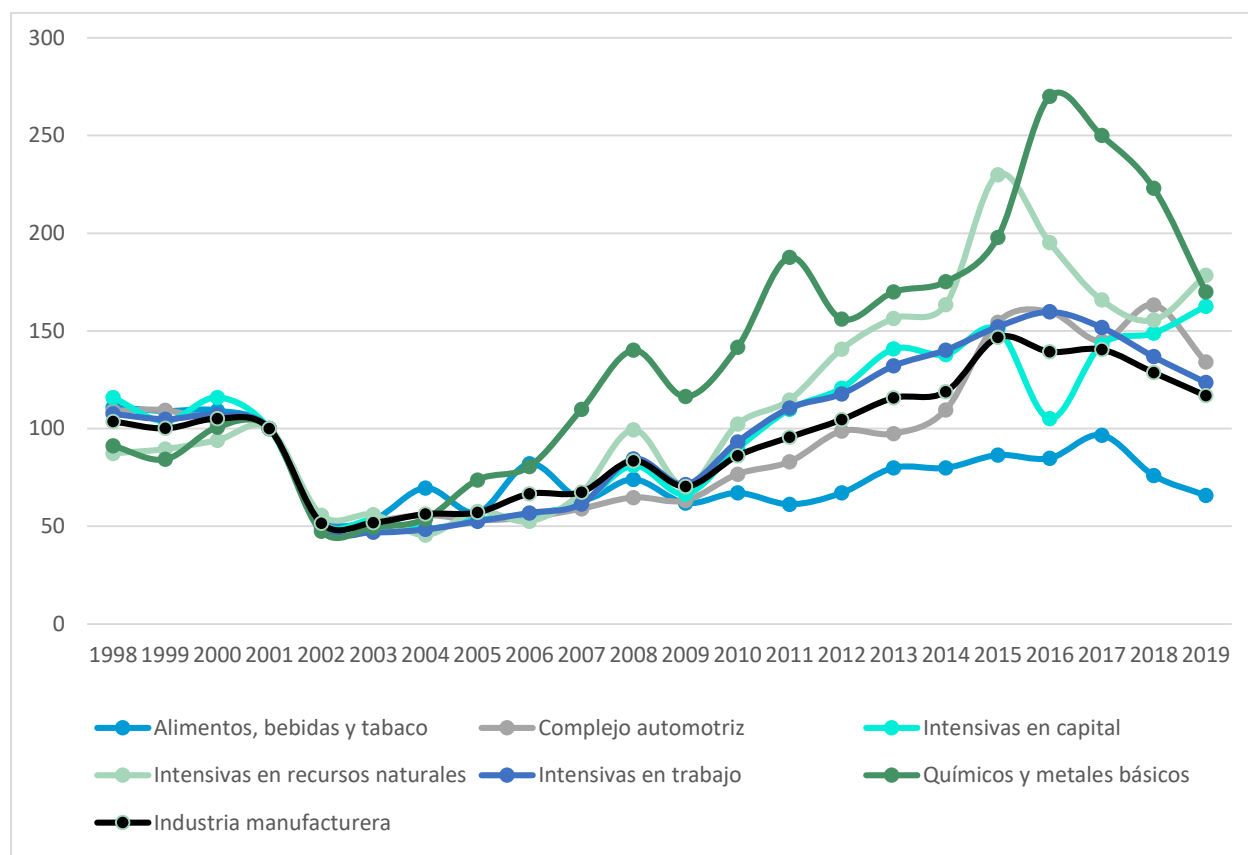


Fuente: Elaboración propia en base a SIPA e Indec.

Por otra parte, si bien la salida de la Convertibilidad implicó una clara contracción en las remuneraciones de los trabajadores informales, la evolución que prosiguen en los años restantes

del periodo es bien distinta a la que anteriormente se observaba en el caso de los salarios de los trabajadores formales.

Gráfico 34. Evolución de la remuneración de los trabajadores informales por agrupamiento de ramas e industrial, a precios constantes de 2003. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH y SIPA.

A diferencia de lo previamente analizado, en el Gráfico 34 se destaca que, luego de la crisis de la Convertibilidad, las remuneraciones de los trabajadores informales no evolucionan de forma tan pareja como en el caso de los formales, al tiempo que, observando a la industria manufacturera, lo hace con una aceleración inferior que los registrados. En este sentido, si bien entre 2002 y 2007 las remuneraciones de los trabajadores informales de la industria manufacturera crecen un 31%, estas se ubican un 6% por debajo de la suba media de los salarios formales registrados en igual periodo, brecha que se irá profundizando cada vez más en el tiempo. En otras palabras, los salarios registrados lograron recuperarse y crecer a niveles notoriamente mayores en comparación a las

remuneraciones de los informales. Tal es así que, deteniéndonos en la industria manufacturera, mientras que los primeros se incrementaron un 31% entre 2001 y 2019, los segundos lo hicieron en un 17%, una evolución de prácticamente la mitad.

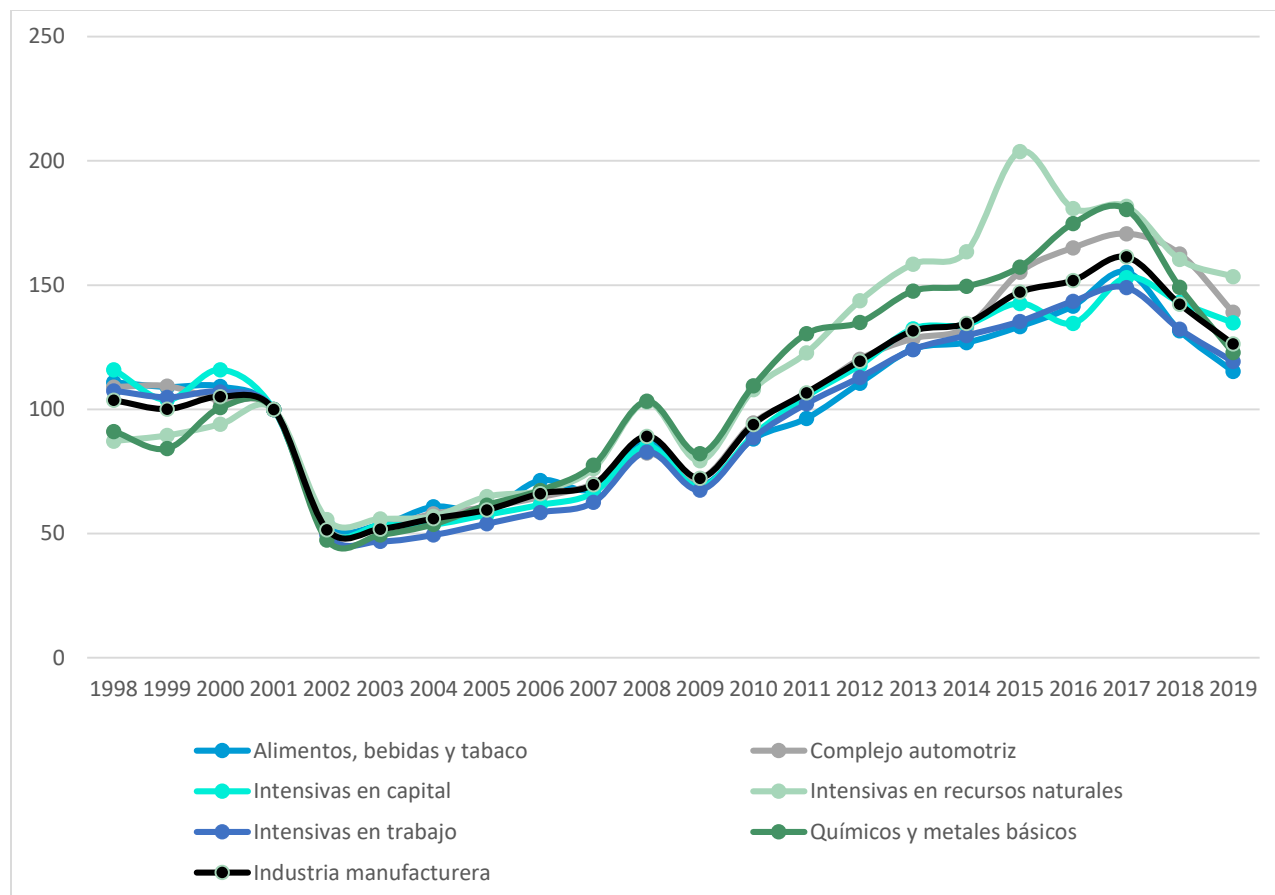
Paralelamente, los distintos agrupamientos avanzan con niveles muy dispares, resultando la evolución de sus remuneraciones muy diferentes entre sí. Así, en el Gráfico 34 se observa que “Químicos y metales básicos” es el que mayor incremento denota hasta 2016, año a partir del cual transita una fuerte caída, seguido por el agrupamiento “Intensivas en recursos naturales”, mayormente por el exponencial crecimiento que se observa entre 2009 y 2015, que luego también experimenta una fase de contracción hasta el final del periodo.

Una evolución que se podría denominar como “media” es la que presentan las remuneraciones de los trabajadores informales que conforman las categorías “Intensivas en capital” e “Intensivas en trabajo”, siendo que su derrotero se asemeja bastante al de la media de la industria manufacturera. Luego, el Complejo automotriz denota una evolución en las remuneraciones de sus trabajadores informales que se ubicó por debajo de la media manufacturera hasta 2014, para luego avanzar de forma oscilante y en niveles superiores a la industria manufacturera entre 2015 y 2019.

Finalmente, el avance que registra “Alimentos, bebidas y tabaco” se encuentra en un nivel que se podría denominar “bajo” dado que, a partir del año 2007, sus remuneraciones son por lejos las más bajas de todas las agrupaciones bajo análisis, quedando a la vez muy por debajo del promedio de la industria manufacturera a partir de 2009.

A la luz de lo anteriormente analizado, la evolución de la media salarial de todos los trabajadores por agrupamiento de ramas e industrial, a precios constantes de 2003, se distribuyó como se observa en el Gráfico 35. Primeramente, es notoria la caída que los salarios experimentan con la crisis de la Convertibilidad en línea con la fuerte devaluación de la época. La depresión a la que arriban los salarios en 2002 es tal que, durante la primera mitad del periodo bajo análisis, estos atravesaron un periodo de recuperación, por el cual recién a partir del año 2011 comenzaron a presentar niveles superiores a los registrados en 2001.

Gráfico 35. Evolución de la media salarial de todos los trabajadores por agrupamiento de ramas e industrial, a precios constantes de 2003. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH y SIPA.

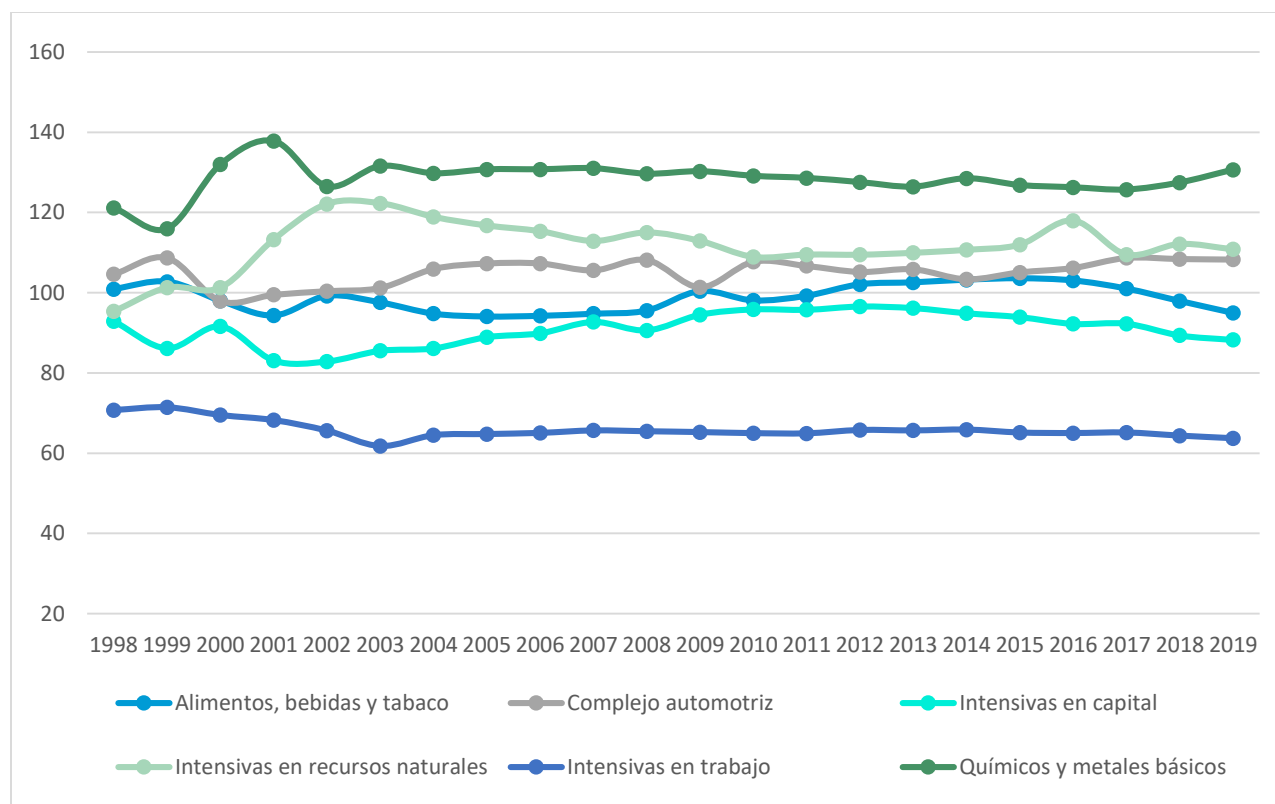
Del Gráfico 35 se desprende que, entre 2003 y 2007, todos los agrupamientos de ramas crecen forma sostenida y con una mayor homogeneización en relación a lo que se observa en los restantes años del periodo. Así, se observa que mientras que la media salarial de toda la industria manufacturera se incrementó un 34,5% entre 2003 y 2007, el agrupamiento que mayor suba denotó fue “Químicos y metales básicos” con el 56,7% en ese periodo, y el que menos creció fue “Intensivas en capital” con el 24,6%. En otras palabras, aún en el periodo que menor brecha se observa a simple vista, esta no deja de ser un factor a señalar, mayormente explicado por la volatilidad de las remuneraciones de los trabajadores informales.

Luego, a partir del año 2008, la brecha entre la media salarial de los distintos agrupamientos comienza a incrementarse cada vez más, y aquí también podemos adjudicarle este distanciamiento, en mayor medida, a los salarios de los informales. En ese año también comienza una separación con medias salariales más elevadas de los agrupamientos “Químicos y metales básicos” e “Intensivas en recursos naturales”, cuya duración se mantiene aproximadamente hasta 2017. A saber, el buen desempeño de la media salarial de “Químicos y metales básicos” se explica por la evolución alcista de las remuneraciones de los sectores “Fabricación de sustancias químicas básicas” y “Fabricación de productos químicos n.c.p.”. Por su parte, la evolución creciente de las “Intensivas en recursos naturales” se vio claramente traccionado por la suba en las remuneraciones del sector “Fabricación de productos de la refinación del petróleo”.

Asimismo, como ya fuera comentado, mientras que el periodo 2003-2011 las medias salariales de los agrupamientos buscaron recuperar sus niveles previos a la crisis de la Convertibilidad, desde 2011 hasta el 2017, lograron crecer quedando así la industria manufacturera un 61% por encima de los valores registrados en 2001. Finalmente, los últimos dos años del macrismo se caracterizaron por presentar una caída del 21,7%. De igual manera, las caídas de mayor magnitud de esos dos últimos años fueron encarnadas por “Químicos y metales básicos” (-31,9%) y “Alimentos, bebidas y tabaco” (-25,7%).

En otro orden, el Gráfico 36 da cuenta de la heterogeneidad salarial que presentan los agrupamientos bajo análisis. El mismo muestra cuál es la brecha entre los salarios de los agrupamientos de ramas y la media industrial, la cual será considerada equivalente a 100.

Gráfico 36. Heterogeneidad salarial. Brecha de salarios entre los agrupamientos de ramas y la media industrial (= 100). Periodo 1998-2019.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, CEP XXI y SIPA.

A simple vista, lo que allí se observa es que los salarios de los agrupamientos son heterogéneos. Los mejores niveles salariales son los de “Químicos y metales básicos”. Un desempeño “medio-alto” es el que se observa en los niveles salariales de los agrupamientos “Intensivas en recursos naturales” y “Complejo automotriz”. Luego, denominaremos al desempeño salarial de “Alimentos, bebidas y tabaco” y de las “Intensivas en capital” como “media-baja”. Y, finalmente, el agrupamiento que peores niveles de salario acusa es, por lejos, “Intensivas en trabajo”.

Ahora bien, sí se destaca que la heterogeneidad salarial es algo inferior a la heterogeneidad de la productividad. En este sentido, al tiempo que el agregado de mayor productividad relativa supera en 2,1 veces al de menor productividad relativa, la brecha de salarios entre los agregados extremos (“Químicos y metales básicos” versus las “Intensivas en trabajo”) es de 1,9 veces.

5.f. Precios mayoristas sectoriales

En línea con la construcción del “salario relativo” que se definirá próximamente, este apartado comenzará por crear las series que expresen la evolución de los precios mayoristas sectoriales.

Para tal fin, se utilizó el Índice de Precios Industriales Mayoristas (IPIM) de los distintos sectores que componían cada categoría y se realizó una serie con los precios promedio anuales de las categorías “Alimentos, bebidas y tabaco”, “Capital intensivas”, “Complejo automotriz”, “Intensivas en RRNN”, “Intensivas en trabajo” y “Químicos y metales básicos”. La construcción de dicha serie requirió, en primer lugar, utilizar la serie del IPIM cuya base es 1993=100 para construir los precios promedio anuales de las mencionadas categorías para los años 1998 a 2015. En segundo lugar, la serie del IPIM cuya base es 2015=100 permitió la obtención de los precios promedio anuales de los años 2016 a 2020. A partir de ambas series, se realizó un empalme por la cual la serie quedó expresada en base 1993=100. Sin embargo, para una mejor comprensión del índice, la serie se volvió a confeccionar con base 2001=100.

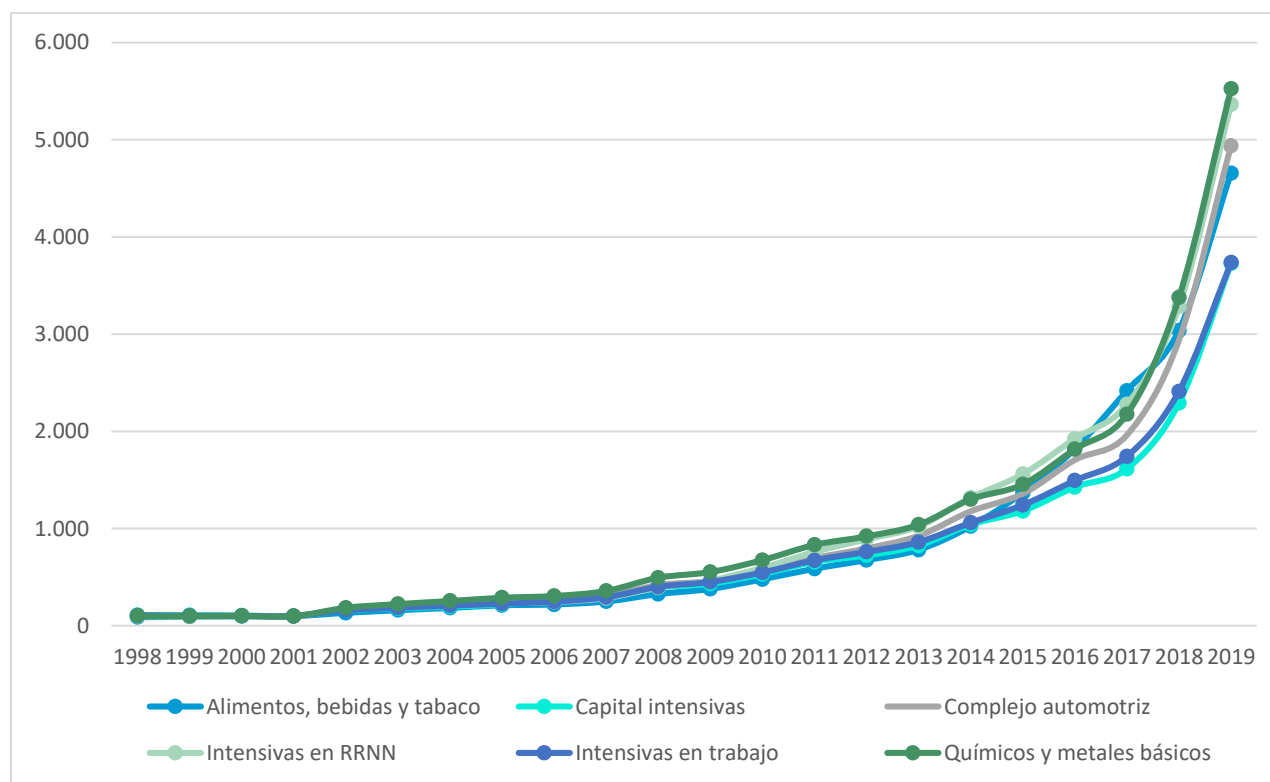
Una vez finalizada esta primera etapa, se procede a una segunda fase ya que, tal como sucede con otros índices de precios como, por ejemplo, el IPC, en el periodo 2007-2011 se registra una notable subestimación. Lo cual, motivó la realización de un ajuste en el IPIM de forma tal que el índice refleje de la mejor manera posible la evolución de los precios mayoristas de los sectores productivos que se pretenden analizar en este trabajo. El ajuste en cuestión consistió en lo siguiente. Por un lado, se calculó la diferencia que el IPIM tenía con el IPC para el periodo 2007-2011. Por el otro, se calculó la diferencia que el IPIM tenía con el IPC 9 provincias para el periodo 2007-2011, publicado por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA). La diferencia registrada entre ambas series se utilizó como factor de corrección anual de las series de precios mayoristas para cada agrupamiento de ramas.

Como resultado de todo lo anterior, en el Gráfico 37 se observa la evolución de los índices de precios mayoristas contruidos para los distintos agrupamientos de ramas bajo análisis para el periodo 1998 a 2019, tomando como base 100 el año 2001. En este caso, resulta fundamental observar el avance de dichos precios antes del 2003, es decir, del primer año del periodo de estudio de este trabajo, para dimensionar correctamente la posterior evolución de esta variable. En este sentido, a pesar de que la inercia inflacionaria que posteriormente registra la economía argentina

lo desdibuja, en el Gráfico 34 se refleja el impacto que la crisis de la Convertibilidad tuvo en los precios y, como se verá más adelante, en los salarios relativos.

A saber, en el año 2002, en promedio, los agrupamientos en estudio ven incrementar sus precios mayoristas en un 63,3% con respecto al año anterior. Un análisis más minucioso da cuenta de que, en ese periodo, los “Químicos y metales básicos” fue el que mayor aumento encarnó en sus precios mayoristas, con una suba interanual del 85,9%, seguido por las “Intensivas en recursos naturales” con un incremento del 73,7% interanual. En tercer orden, los precios mayoristas del “Complejo automotriz” aumentaron un 69,7%, seguido por las “Capital intensivas” con el 58,9%, las “Intensivas en trabajo” con el 58,5% y, finalmente, por “Alimentos, bebidas y tabaco” con un incremento del 33,0%, respecto a sus niveles en 2001.

Gráfico 37. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales por agrupamiento de ramas. Periodo 1998-2019. Base 2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Tras la fuerte suba en los precios mayoristas sectoriales que tuvo lugar luego de la crisis del sistema de la Convertibilidad, durante el primer gobierno kirchnerista, en línea con la recomposición de la demanda los precios siguen una evolución creciente, pero en notoria menor medida que lo observado anteriormente. Aún más, la mayoría de los agrupamientos denota una tendencia a la desaceleración en sus precios, que se revierte hacia el último año de dicha gestión, preparando el terreno para la suba considerable de precios que comienza a registrarse en el primer mandato de Cristina Fernández de Kirchner.

A partir del 2008, los precios mayoristas de los agrupamientos comienzan a adquirir una evolución claramente alcista que se prolonga y profundiza hasta el final del periodo de estudio. En este sentido, en dicho año, la suba interanual promedio en la industria manufacturera fue del 34,8%, liderada en primer lugar por la suba de “Químicos y metales básicos” del 38,0%, seguida por las “Intensivas en recursos naturales” con un aumento del 37,2% y las “Intensivas en trabajo” con un incremento del 36,6%. A lo largo de los dos gobiernos de la citada mandataria, se mantuvo que los dos primeros agrupamientos fueron los que evolucionaron en los niveles más elevados, seguidos en tercer orden por el “Complejo automotriz”.

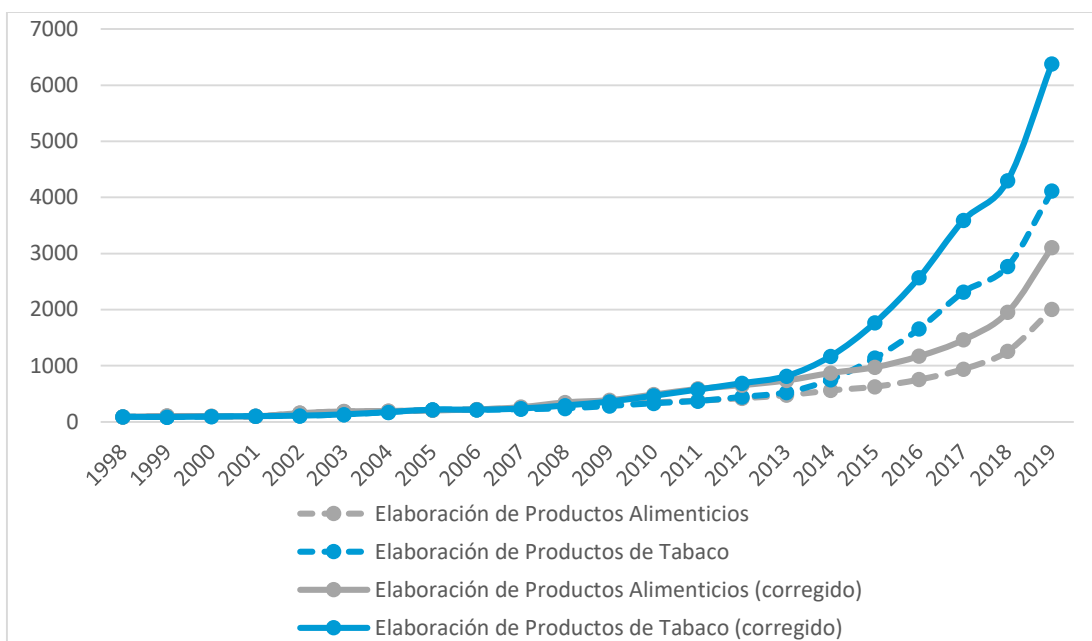
Al mismo tiempo, a partir del año 2008, el incremento en precios se verá acompañado por un aumento de la brecha de los precios mayoristas que presentan los distintos agrupamientos que se irá ampliando con el correr de los años hasta el fin del periodo. Tal es así que, durante el primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, mientras que el agrupamiento que mayor inflación presentó fue “Intensivas en recursos naturales” acumulando una suba del 166,3%, las de menor suba fueron las “Capital intensivas” con un incremento acumulado del 115,8%, conformándose así una brecha entre ambos extremos de 50,5 puntos porcentuales. Posteriormente, durante su segundo mandato, también se repite el hecho de que las “Intensivas en recursos naturales” presentaran la mayor suba en sus precios mayoristas acumulando una suba del 105,5% y que las “Capital intensivas” fueran las que menor inflación mayorista presentaron tras acumular un aumento del 79,6%. Las subas fueron muy elevadas, aunque inferiores a las del mandato anterior, sin embargo, la brecha entre ambos extremos se profundizó, alcanzando los 53,6 puntos porcentuales.

Este comportamiento ahondó mucho más en la gestión macrista, aunque protagonizada por otros agrupamientos. Tal es así que, el mayor aumento en los precios mayoristas durante el último mandato bajo análisis fue el de “Químicos y metales básicos” acumulando una suba del 279,6%, es decir, muy por encima de los niveles anteriormente registrados que ya de por sí eran elevados. A la vez, el agrupamiento que menos aumentó fue el de “Intensivas en trabajo”, acumulando un incremento equivalente al 201,0%. En otras palabras, el rubro que menor aumento denota en los cuatro años del mandato macrista, presenta niveles inflacionarios que duplican al del agrupamiento que más había aumentado en las gestiones precedentes. Ello, a su vez, se ve acompañado por una profundización en la brecha entre ambos extremos, que alcanza los 78,7 puntos porcentuales. Así, la inflación que registran los precios mayoristas en estos años es notablemente mayor a la de los años anteriores, al tiempo que la brecha termina superando en más de 25 puntos a las brechas anteriormente comentadas.

Ahora bien, la utilización de precios mayoristas corregidos resulta central para el análisis en el que aquí se pretende avanzar. Esto se debe a que, a través de la corrección efectuada en los precios, los mismos finalizan la serie bajo estudio ubicándose, en promedio, un 55% por encima de los niveles estimados por INDEC. Lo cual, tendrá una gran incidencia en los resultados finales del documento dado que los mayores niveles de precios mayoristas explicarán de mejor manera la efectiva evolución de los salarios relativos y, por lo tanto, de la apropiación del excedente. En otras palabras, al contar con índices de precios mayoristas corregidos, podremos dar cuenta de que la evolución de los salarios relativos es inferior a la que hubiéramos detectado en caso de utilizar los precios publicados en las estadísticas oficiales, evidenciando que la distribución funcional del ingreso será aún más nociva para el sector asalariado porque los mayores precios mayoristas devienen en una mayor apropiación del excedente, lo que denota la capacidad de “lobby” de ciertos sectores para ajustar sus precios al alza (también en correlato con los estudios de la Teoría de la Dependencia).

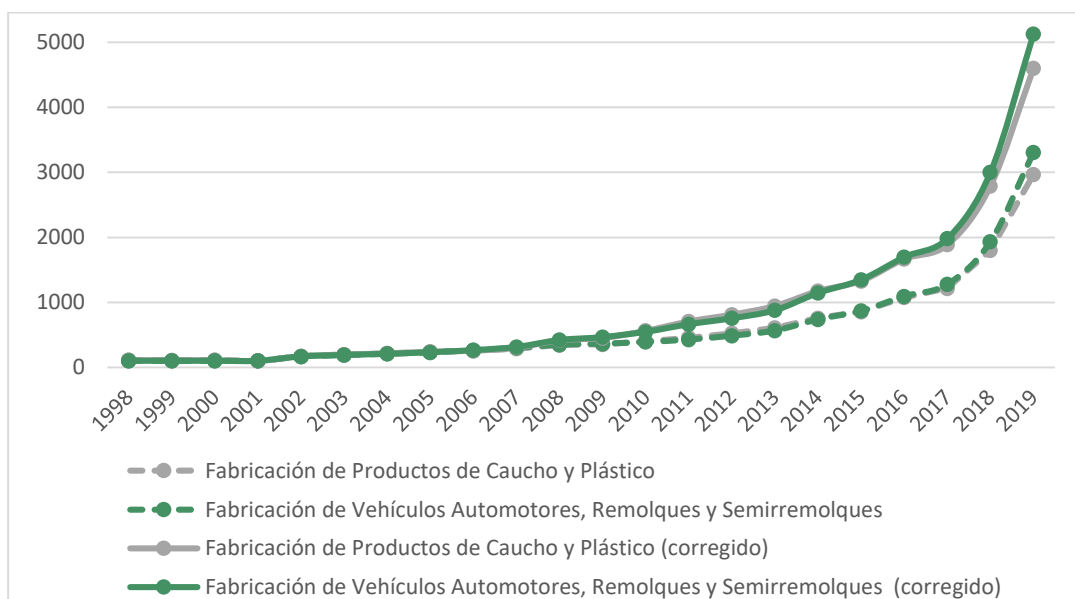
De esta forma, a continuación, se observan los gráficos con los precios mayoristas sectoriales de los distintos agrupamientos bajo análisis, tanto los corregidos (línea común) como los sin corrección (en línea punteada). De los mismos, se desprende claramente la brecha existente entre ambos y, por ende, su incidencia en los salarios relativos y el excedente bruto de explotación.

Gráfico 38. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales de “Alimentos, bebidas y tabaco” (corregido y sin corregir). Periodo 1998-2019. Base 2001=100



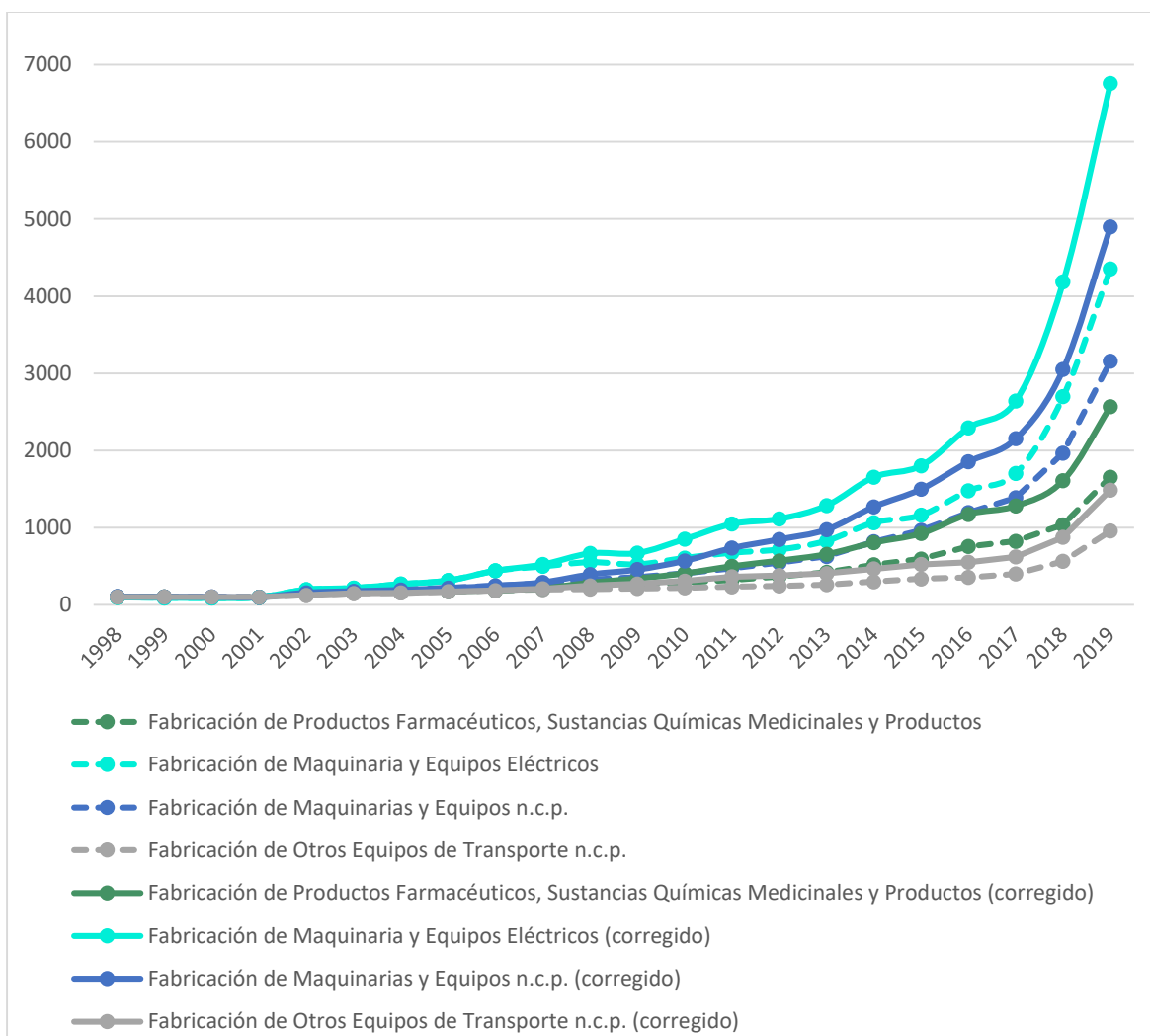
Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Gráfico 39. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales del “Complejo automotriz” (corregido y sin corregir). Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



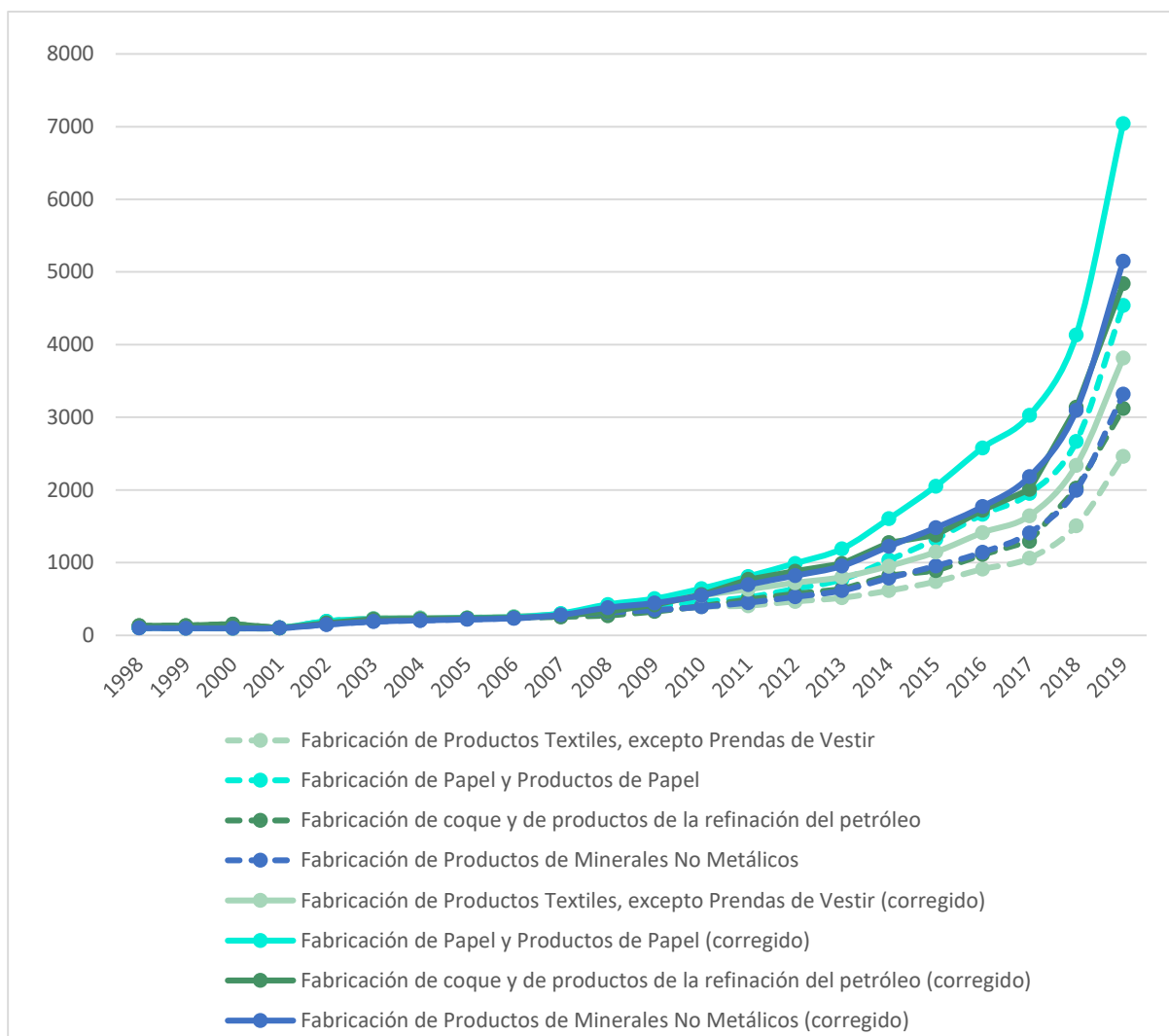
Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Gráfico 40. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales de las “Capital intensivas”
(corregido y sin corregir). Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



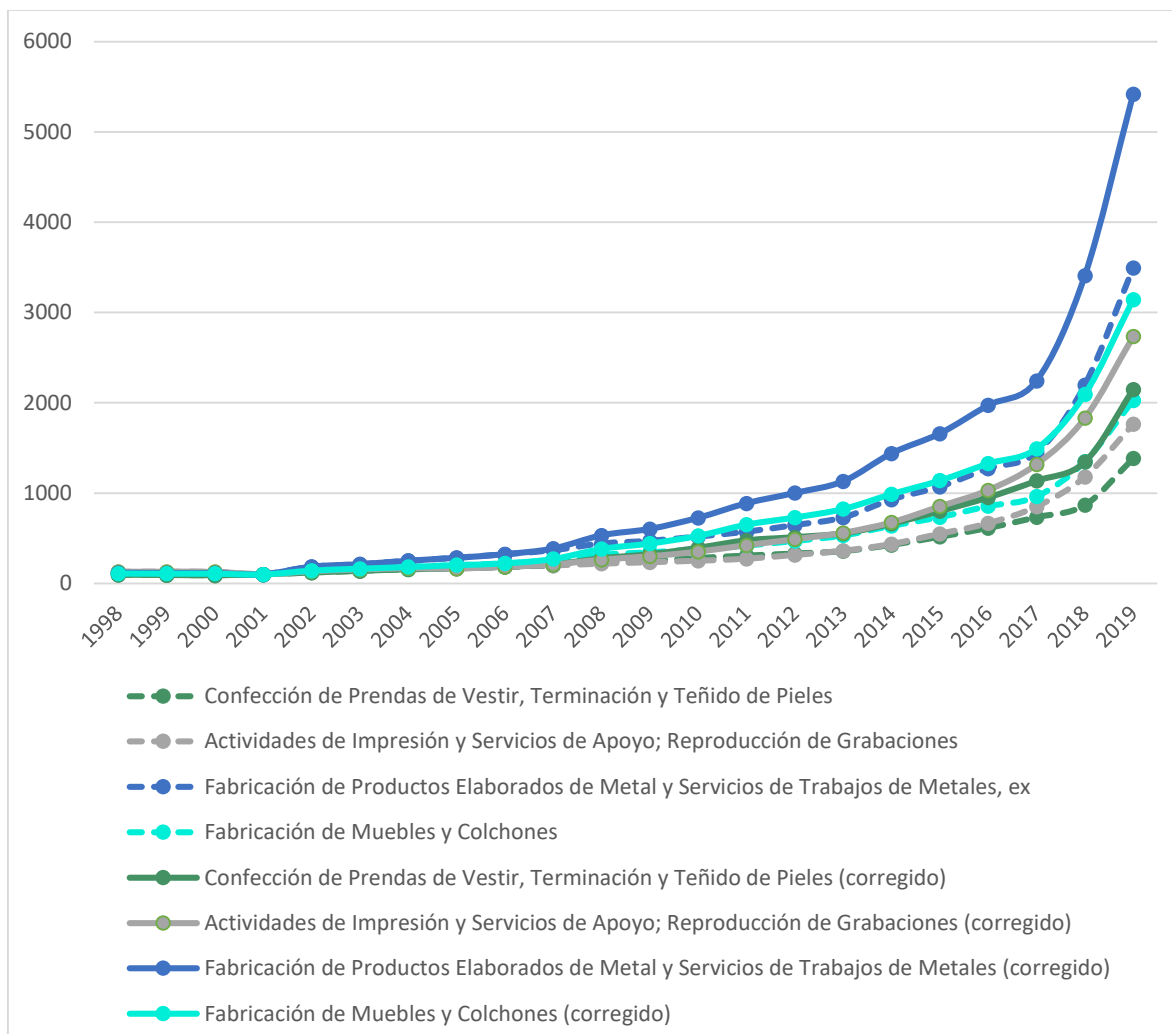
Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Gráfico 41. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales de las “Intensivas en recursos naturales”. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



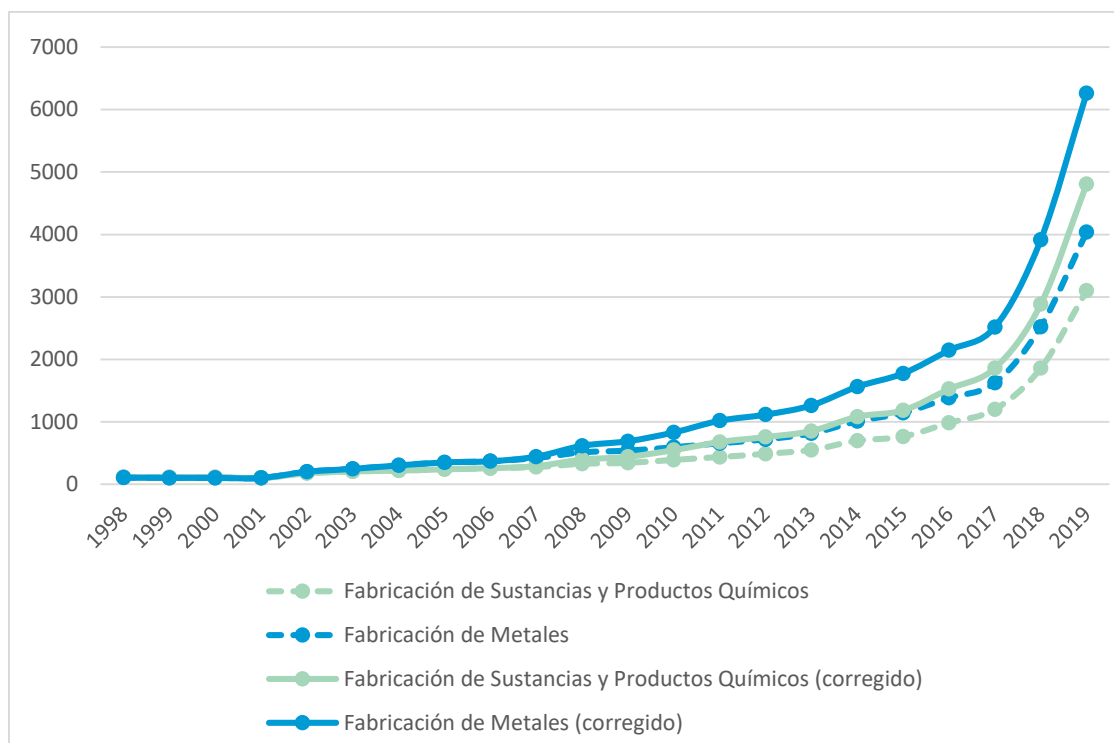
Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Gráfico 42. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales de las “Intensivas en trabajo” (corregido y sin corregir - sectores seleccionados). Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

Gráfico 43. Evolución de los índices de precios mayoristas sectoriales de las “Químicos y metales básicos”. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



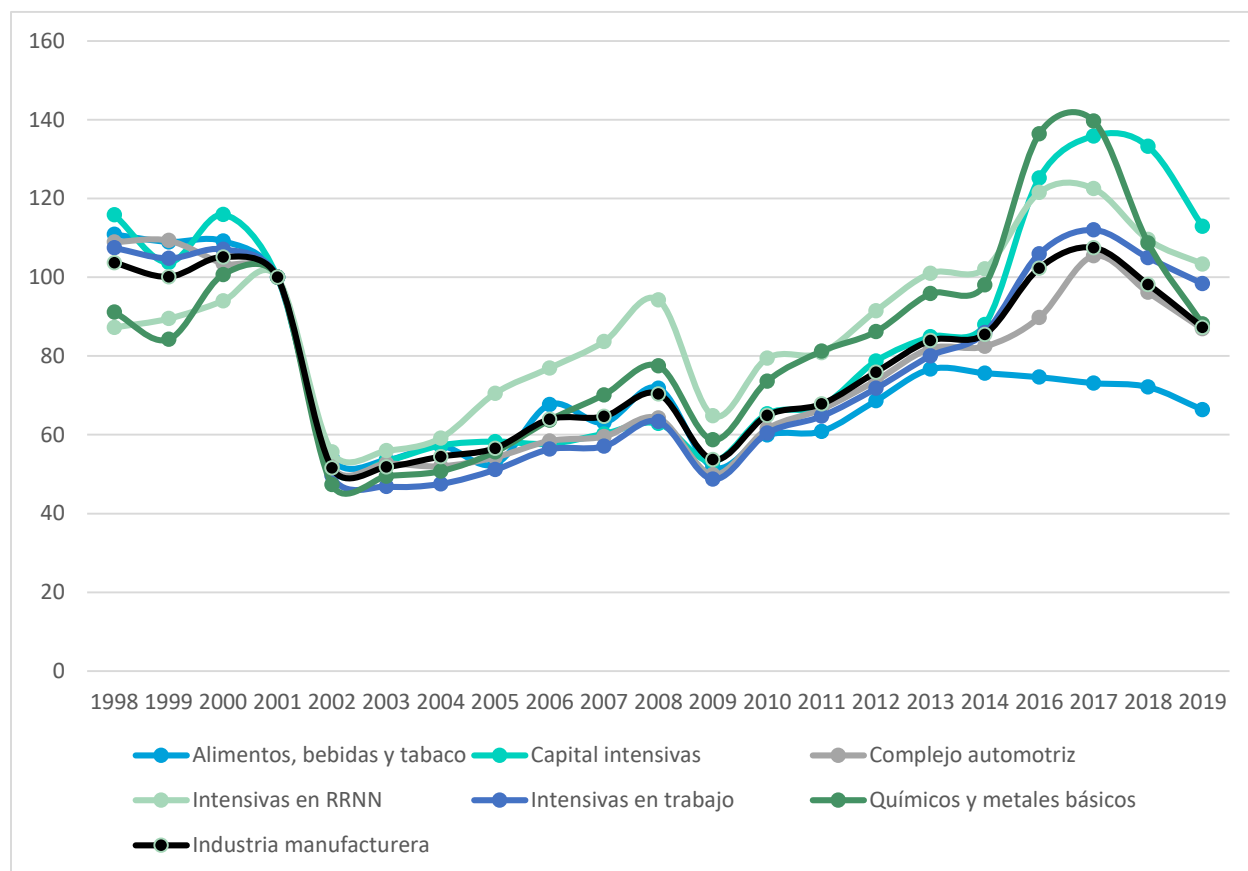
Fuente: Elaboración propia en base a Indec y CIFRA.

A la luz de la mencionada variación en los precios de las categorías seleccionadas, si ajustamos los salarios de la totalidad de los trabajadores por los índices de precios mayoristas corregidos, obtendríamos lo que se denomina “salario relativo”. Por lo tanto, el análisis del Gráfico 37 deviene fundamental para comprender la evolución del salario relativo. Tal es así que, un aumento en los precios mayoristas de un determinado agrupamiento implica una caída en su salario relativo, ya que se traduce en una menor apropiación del ingreso por parte de los trabajadores que lo integran. En este sentido, la corrección de los índices de precios aquí efectuada evitó recaer en una sobreestimación de la participación asalariada, hecho que hubiera ocurrido en caso de utilizar las estadísticas oficiales sin ningún tipo de modificación.

En vistas de la descrita evolución de los salarios (Gráfico 35) y los precios mayoristas (Gráfico 37), el salario relativo prosiguió el derrotero que se observa a continuación en el Gráfico 44.

Gráfico 44. Evolución del salario relativo por agrupamiento de ramas. Periodo 1998-2019. Base

2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, EPH y SIPA.

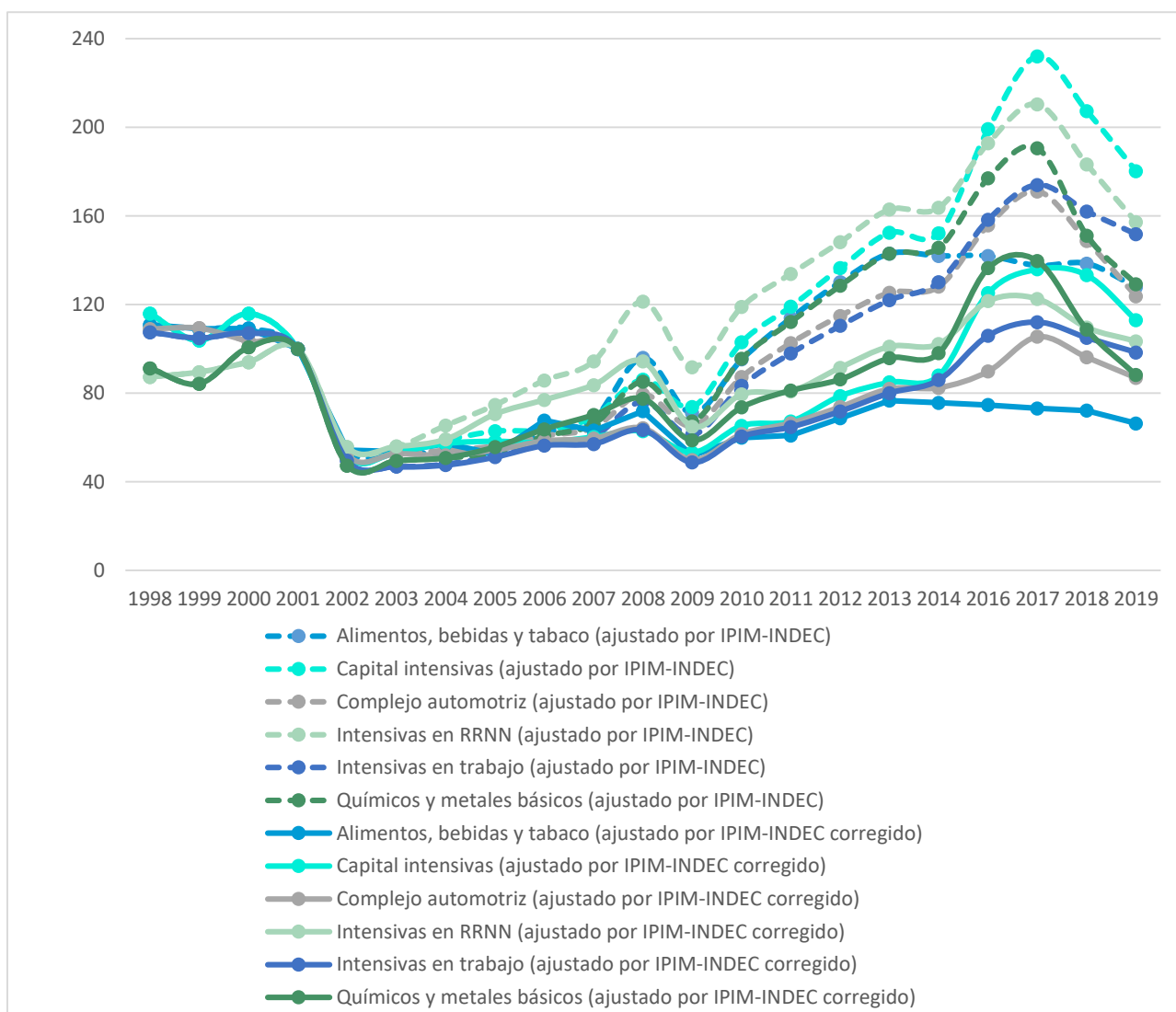
Antes de analizar el derrotero del Gráfico 44, es fundamental observar las brechas que existen entre los salarios relativos calculados en base a los índices de precios mayoristas tal como los publica Indec y los salarios relativos calculados en base a los índices de precios mayoristas corregidos a través de la metodología previamente comentada. Dicha simulación se observa en el Gráfico 45 y, de la misma, rápidamente se desprende la existencia de grandes brechas entre los agrupamientos al ser calculados con índices de precios con y sin corrección.

A los fines de dimensionar la incidencia que los precios tienen en los resultados finales de este trabajo, se destaca que, para el año 2019, el salario relativo con precios corregidos de “Alimentos, bebidas y tabaco” resulta un 48% inferior al mismo salario calculado con los precios publicados por Indec, instalándose así como la más perjudicada en su apropiación de ingresos por el factor

“precio”. Seguidamente, la brecha en las “Capital intensivas” es del 37%, en las “Intensivas en trabajo” es del 35%, en las “Intensivas en recursos naturales” es del 34%, en “Químicos y metales básicos” es del 32% y, finalmente, en el “Complejo automotriz” es del 30%. En otras palabras, si se utilizaran los precios oficiales sin corrección alguna, los salarios relativos quedarían sobreestimados al igual que su participación en relación al excedente bruto de explotación.

Gráfico 45. Evolución del salario relativo por agrupamiento de ramas (ajustado por IPIM-INDEC, en línea punteada, y ajustado por precio mayorista corregido, en línea común).

Periodo 1998-2019. Base 2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a Indec, CIFRA, EPH y SIPA.

Aclarado lo anterior, se prosigue a analizar el recorrido que los salarios relativos trazan en el Gráfico 44. Allí, se observa claramente la caída que el salario relativo sufre luego de la crisis de la Convertibilidad a raíz de la fuerte suba de los precios mayoristas, como consecuencia del pass-through, lo que trajo aparejado una de las mayores devaluaciones de la historia económica argentina. Esto dio lugar a que, para el año 2002, el salario relativo fuera prácticamente la mitad del valor registrado un año antes, afectando a todos los agrupamientos de esta manera.

Así, cuando analizamos nuestro periodo de estudio, que abarca los años que van desde el 2003 al 2019, es preciso dar cuenta que el salario relativo se inicia en niveles muy bajos por lo anteriormente relatado. Por lo tanto, se observa que, durante todos los años en estudio, el salario relativo intenta recuperar el nivel que presentaba con anterioridad a la crisis de la Convertibilidad. En este sentido, a los fines de dar cuenta del éxito (o no) de la pretensión de recuperación del salario relativo del complejo industrial, cuando tomamos el último año de la serie vemos que este se ubica un 12,70% por debajo de los valores del año 2001. Ahora bien, cuando reproducimos esta comparación utilizando como base el año 2003, vemos que para el 2019, el salario relativo de la industria manufacturera crece un 68,47%. Por ende, el crecimiento que se observa durante los años bajo análisis es notable, pero no llega a ser suficiente para recuperar los niveles previos a la crisis del 2001.

Dicho esto, en términos generales se observa que los agrupamientos cuyos salarios relativos denotan un mejor desempeño son las “Intensivas en recursos naturales” y los “Químicos y metales básicos”. En este caso, si bien, por un lado, sus precios mayoristas son de los más elevados, lo que actúa en detrimento de la posibilidad de los trabajadores de apropiarse del fruto de su labor, trasladándose la apropiación del ingreso al sector capitalista, por el otro, sus medias salariales evolucionan por encima de dichos precios, lo que les permite registrar un salario relativo más alto que el de los restantes agrupamientos.

De forma opuesta, el agrupamiento “Alimentos, bebidas y tabaco” termina por ser el que registra el peor derrotero. Para un mejor análisis, resulta prudente establecer etapas en su comportamiento. En el periodo 1998-2001, su salario relativo se ubicaba por encima de la media manufacturera y se constituía en uno de los mejores de la serie. Luego, la caída que sufre en 2002 con la crisis de la Convertibilidad es pronunciada, tal como se observa en los restantes agrupamientos.

Posteriormente, durante el periodo 2003-2008, su evolución resulta muy similar a la de la media de la industria manufacturera. Luego, a partir del año 2009 en adelante, el desempeño de su salario relativo empeora y se ubica por debajo de la media industrial, comportamiento que se acentúa muy pronunciadamente a partir del año 2013. De tal forma, en el periodo que va del 2013 al 2019, el salario relativo de este agrupamiento se ubica muy por debajo de todos los restantes agrupamiento. En promedio, durante los años mencionados, “Alimentos, bebidas y tabaco” se ubica un 22,66% por debajo de la media industrial, es decir, a un nivel muy inferior al resto del complejo manufacturero.

Por otra parte, una evolución que podríamos denominar “baja” es la que se observa en los agrupamientos “Intensivas en trabajo” y “Complejo automotriz”. Estos son los que más bajo salario relativo presentan en casi toda la serie. Ahora bien, en el caso del primero, se destaca que desde 2016 hasta 2019 su salario relativo mejora y se ubica levemente por encima de la media. Ello se debe a que, a pesar de que la media salarial continúa siendo baja y se ubica por debajo de promedio industrial como se observaba en el Gráfico 35, el precio mayorista del agrupamiento es uno de los que menos sube en esos años como denota el Gráfico 37. Contraria es la situación del “Complejo automotriz”, dado que mientras que el salario sí logra despegarse a partir del año 2015 como se observa en el Gráfico 35, su precio mayorista evoluciona a un ritmo superior como se veía en el Gráfico 37, provocando que en el macrismo el salario relativo del agrupamiento continúe en niveles bajos.

Finalmente, las “Intensivas en capital” siguen un derrotero “medio” dado que logran ubicarse a niveles superiores a los de las “Intensivas en trabajo” y “Complejo automotriz”, asemejándose a la media industrial. Sin embargo, el salario relativo de este agrupamiento luego logra despegarse en la gestión macrista, ya que su evolución denota una mejora tal desde 2016 hasta 2019 que le permite finalizar el periodo de estudio con el mejor nivel de todos los agrupamientos bajo estudio. Esto último también se debe a que su precio mayorista es el que menor aumento registra en dichos años, tal como se observaba en el Gráfico 37.

5.g. Estimación del excedente

La estimación del excedente y su distribución entre las categorías seleccionadas presenta obstáculos metodológicos muy complejos. Por tal motivo, en este trabajo se utilizará la participación asalariada en el valor bruto de producción sectorial para estimar por método residual la evolución del flujo del excedente de la industria, en general, y de las categorías seleccionadas, en particular.

A saber, la participación asalariada se calcula de la siguiente forma:

$$PA_i = (w_i/p_i) / (q_i/L_i)$$

donde PA_i es la participación que los asalariados de la rama “i” tienen en el valor bruto de producción de la rama “i”. A su vez, w_i es el salario medio nominal de la rama “i” y p_i son los precios mayoristas de la rama “i”. El cociente entre ambas variables (w_i/p_i) es lo que se conoce como “salario relativo”, el cual denota la evolución del salario de cada rama en relación a la trayectoria de los precios de esa misma rama. Su derrotero es el que se vio expresado en el Gráfico 38. Por otra parte, q_i es el nivel de producción física de la rama “i” y L_i la cantidad de asalariados (tanto formales como informales) de la rama “i”. De esta manera, el cociente entre ambas (q_i/L_i) representa el nivel de productividad media por asalariado de la rama “i”. La evolución de esta variable fue expuesta anteriormente en el Gráfico 25. (Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014).

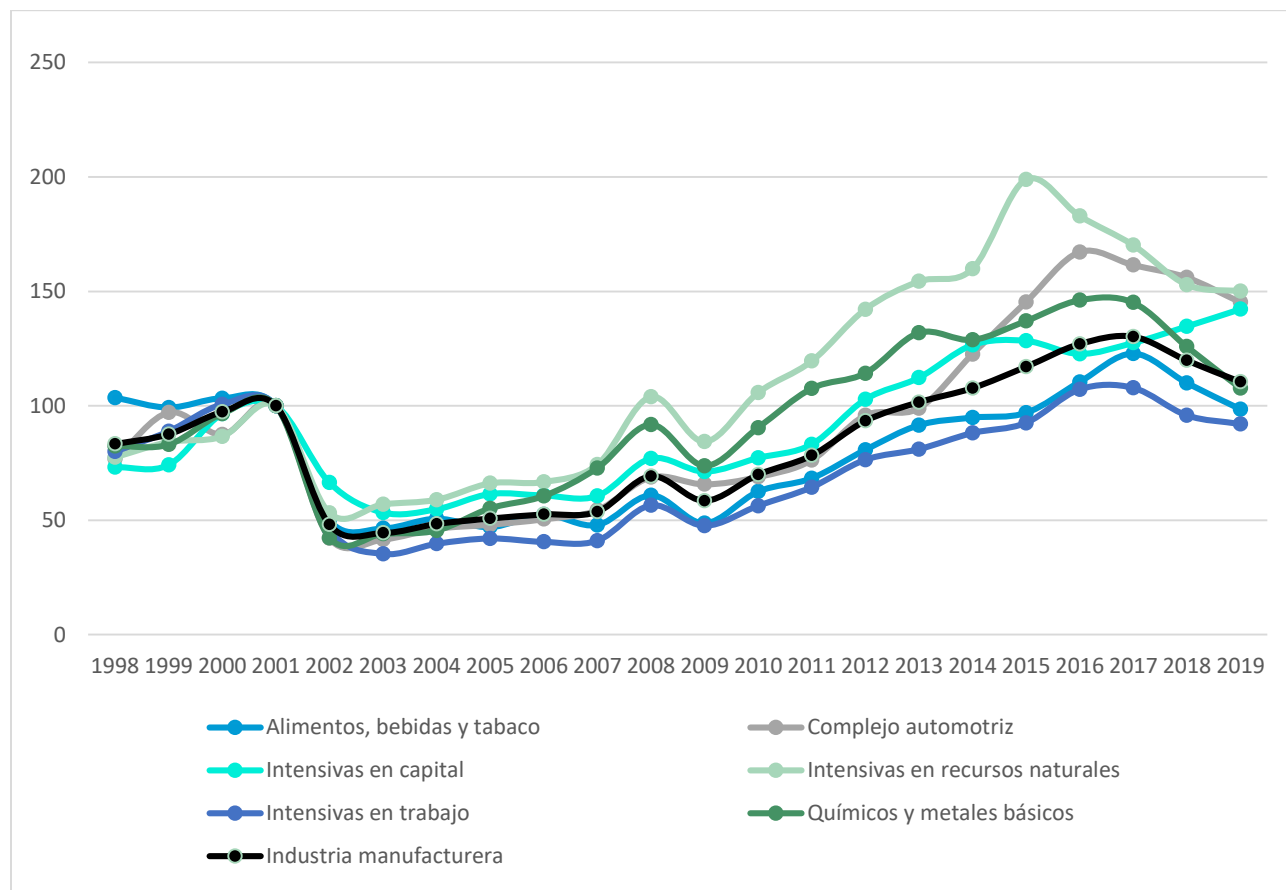
En palabras de estos autores:

(...) la participación asalariada en el VBP sectorial estará en relación directa con la evolución del salario nominal y de la cantidad de asalariados y en relación inversa con la variación de los precios y los niveles de producción sectoriales. En otros términos, la participación asalariada aumentará (disminuirá) cuando la variación del salario relativo sea mayor (menor) a la de la productividad. (Porta, Santarcángelo, & Schteingart, 2014:46).

Utilizando este criterio, en el Gráfico 46 se observa la evolución de la participación asalariada en el valor bruto de producción en el periodo 1998-2019, tomando como base el año 2001. A simple vista, considerando los años bajo análisis, 2003-2019, podemos ver que la participación asalariada

de la industria manufacturera en el valor bruto de producción se más que duplicó. Sin embargo, tomando la serie de punta a punta, se destaca que la participación asalariada de la industria manufacturera creció un 32,6% entre 1998 y 2019.

Gráfico 46. Evolución de la participación asalariada en el valor bruto de producción. Periodo 1998-2019. Base 2001=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH, SIPA e Indec.

Ahora bien, considerar la evolución total de la media manufacturera no permite dar cuenta de los diversos derroteros que transitaron los agrupamientos bajo estudio en su participación asalariada.

Por ello, para un mejor análisis, se propone la distinción de seis fases a lo largo de todo el periodo. El primero se corresponde con los últimos años de la Convertibilidad y abarca los años que van desde 1998 hasta 2001. En esa fase se observa un incremento de la participación asalariada industrial del 20%. Ahora bien, esa suba, lejos de explicarse por un momento expansivo de la

economía, se debe a que, a pesar de que tanto el salario relativo como la productividad caen, el primero (-4%) cae en menor medida que el segundo (-20%). Durante esta fase, el mal desempeño manufacturero producto de las políticas que actuaron en detrimento de la industria nacional, provocaron una gran caída de la productividad, ya que el producto se contrajo a una mayor velocidad que la merma de trabajadores.

Sin embargo, esta tendencia se revierte por completo en la segunda fase (2001-2003), dado que la crisis de la Convertibilidad trajo aparejada una caída abrupta de la participación asalariada manufacturera del 56%, explicada principalmente por la brutal contracción del salario relativo del orden del 48%. La mayor contracción en el salario relativo (-53%) y, por lo tanto, en la participación asalariada (-65%) la registra el agrupamiento “Intensivas en trabajo”. La segunda mayor caída en la participación asalariada es la experimentada por el “Complejo automotriz” (-58%), seguida por “Químicos y metales básicos” (-56%), “Alimentos, bebidas y tabaco” (-54%), las “Intensivas en capital” (-47%) y, finalmente, las “Intensivas en recursos naturales” (-43%).

Partiendo de la premisa ya señalada de que el ingreso mixto bruto tiene una baja injerencia para explicar el valor agregado y que, por lo tanto, el mismo será explicado como la sumatoria entre la participación asalariada y el excedente bruto de explotación, lo anterior permite dar cuenta que la contracción de la caída de la participación asalariada que trajo aparejada la crisis de la Convertibilidad fue un incremento en la participación de excedente bruto de explotación. De tal manera, al contexto de clara contracción del producto que implicó la salida de la Convertibilidad, se le añade una modificación en la participación de las remuneraciones a los factores productivos que resultó en detrimento de los asalariados y a favor de los dueños de los medios de producción.

Luego, la tercera fase comprende los años que van desde el 2003 hasta el 2007, es decir, la presidencia de Néstor Kirchner. Este periodo se caracterizó por encarar el inicio de la recuperación de la participación asalariada en un contexto de incremento del producto y de políticas públicas expansivas. Así, esta gestión presenta grandes similitudes con el diagnóstico y propuestas del estructuralismo latinoamericano, lo que se verá con más claridad a continuación.

En términos generales, durante esos años la participación asalariada de la media manufacturera se incrementa un 21%, recuperando parte del terreno perdido frente al excedente bruto de explotación y modificando la distribución de las remuneraciones al trabajo y al capital. Durante esos años, la

mayor recuperación la registra “Químicos y metales básicos”, acumulando un incremento del 65%, ya que mientras que la suba de su salario relativo se incrementó un 57%, su productividad se contrajo un 5%.

Luego, el “Complejo automotriz” y las “Intensivas en recursos naturales” recuperan su participación asalariada en dicho periodo en el orden del 31% y del 30%, respectivamente. En el caso del primero, este agrupamiento fue uno de los más afectados por la crisis de la Convertibilidad, por lo que dichos niveles de recuperación generaron que su evolución se asemeje al de la media industrial. En el caso del segundo, al ser el segundo sector menos afectado por la salida del “uno a uno”, el volumen de su recuperación lo ubica como el agrupamiento con mejor desempeño relativo de todos los que se encuentran bajo estudio.

Luego, le siguen las “Intensivas en trabajo” acumulando una mejora en su participación asalariada del 16% durante la presidencia de Néstor Kirchner. Este es un caso muy particular ya que la participación asalariada de este agrupamiento continuó cayendo durante el año 2003, lo que se explica por el hecho de que el salario relativo continuó cayendo ese año (-5%) mientras que su productividad se ajustó al alza rápidamente (+23%). De tal forma, las “Intensivas en trabajo” inician este periodo con niveles de participación asalariada muy bajos en comparación al resto de los agrupamientos, al tiempo que se revierte la tendencia anterior. La suba que denota del 16% se debe que el salario relativo durante esos años logra acumular un incremento del 33%, mientras que la productividad aumenta un 15%.

Continúan las “Intensivas en capital” acumulando un incremento de su participación asalariada del 14% durante 2003-2007, ya que, si bien tanto el salario relativo como la productividad crecieron, el primero lo hizo en 15 puntos porcentuales más que el segundo. Finalmente, “Alimentos, bebidas y tabaco” fue el que peor desempeño demostró a la hora de recuperar su participación asalariada, dado que en esos años la suba que registro fue equivalente a tan sólo el 3%. En este último caso, se destaca que, mientras que el salario relativo evoluciona a un ritmo similar al de la media manufacturera, la productividad del agrupamiento crece exponencialmente en línea con la mejora de los precios de los commodities y la depreciación de la moneda local.

La cuarta fase (2007-2009) se encuentra fuertemente marcada por la crisis financiera internacional del año 2008, evento que interrumpe temporalmente la recuperación que venía presentando la

participación asalariada. Allí se observa que, mientras que la participación asalariada de la media manufacturera continúa creciendo en 2008 un 29% con respecto al anterior, para el año siguiente esta registra una caída del 16% interanual.

En quinto lugar, se encuentra la fase que abarca los años que van desde el 2009 hasta el 2016, la cual se caracterizó por presentar una suba sostenida en la participación asalariada. Durante ese periodo, la participación asalariada del complejo manufacturero acumuló un crecimiento del 117%. Ahora bien, es preciso señalar que hasta el año 2013 todo su incremento se condice con un periodo de recuperación, siendo que recién a partir de ese año la participación asalariada denota niveles superiores a los del 2001. Por lo tanto, si bien este periodo se caracteriza por ver incrementar su participación asalariada, podemos hacer una subdivisión y señalar que, entre 2009 y 2013, el salario intenta recuperar su anterior participación en el valor agregado, para luego sí crecer por encima los valores previos a las crisis de la Convertibilidad entre 2013 y 2016, ganando terreno verdaderamente con respecto al excedente.

Al interior de esta fase, los desempeños de los distintos agrupamientos difieren. Así, se observa que las “Intensivas en recursos naturales” son las que con mayor velocidad logran recuperarse, dado que en 2010 son las únicas que superan los niveles de participación asalariada registrados en el año 2001, exhibiendo un aumento del 5,7% en ese periodo. Luego, entre 2010 y 2015 logran imponerse aún más en detrimento de la evolución del excedente, siendo que acumulan una suba adicional del 88,1%. A saber, en este caso la mejora distributiva que registra este agrupamiento se explica tanto por el buen desempeño del salario relativo como por la relativamente mala evolución de la productividad. Le sigue “Químicos y metales básicos”, agrupamiento que registra un periodo de recuperación hasta el 2011, año en el cual experimenta una suba de la participación asalariada equivalente al 7,5% con respecto al año 2001 y desde el que continúa creciendo sin interrupciones hasta el año 2013, para continuar oscilante pero alcista hasta el año 2016.

Los dos agrupamientos anteriores son los que presentan la mejor evolución en su participación asalariada durante la quinta fase. En otro orden, un desempeño “medio” es el que experimentan el “Complejo automotriz” y las “Intensivas en capital”. En el caso del primero, desde el 2009 hasta el año 2013 su evolución se asemeja a la de la media manufacturera, acumulando un incremento del 51%. Luego, entre 2014 y 2016, su participación asalariada pega un gran salto (+36,4%) que

se condice con una merma de la productividad del 9,0% y una mejora en el salario relativo del 24,1%. En el caso del segundo agrupamiento, la evolución de la participación asalariada también se asemeja a la de la media manufacturera con la excepción de que esta logra ubicarse levemente por encima entre 2009 y 2012, hasta superar en 2012 el nivel que denotaba en 2001 por un 2,8%. Luego, esta brecha con respecto a la media se amplía un poco más entre 2013 y 2015, para luego contraerse en 2016.

Finalmente, los agrupamientos que peor desempeño denotan en la quinta fase son los “Alimentos, bebidas y tabaco” y las “Intensivas en trabajo”. En particular, ambos inician la fase en los niveles más bajos en términos relativos. Así, tal es el retraso de la participación asalariada en ambos agrupamientos que aun cuando estos acumulan un crecimiento del 129,6% y del 125,1%, respectivamente, el año 2016 se establece como el primer año de la serie en que logran superar los niveles que registraban en el año 2001, para luego volver a amesetarse y contraerse en los años siguientes como se verá a continuación.

La sexta y última fase abarca el periodo 2016-2019. Durante la misma, se destaca que, con excepción de las “Intensivas en capital”, todos los restantes agrupamientos experimentan una caída en su participación asalariada. Así, la media manufacturera ve descender su participación asalariada en un 13% durante esos años, lo que permite concluir que se produjo un incremento en el excedente industrial en detrimento de los asalariados. Analizando el desempeño de la participación asalariada en 2016-2019, se observa que, dentro de los agrupamientos que mayores caídas tuvieron se encuentran los “Químicos y metales básicos” (-26%) y las “Intensivas en recursos naturales” (-18%). Le siguen las “Intensivas en trabajo”, “Complejo automotriz” y “Alimentos, bebidas y tabaco”, ya que registran una contracción del 14%, 13% y 11%, respectivamente. De cualquier manera, las “Intensivas en trabajo” y “Alimentos, bebidas y tabaco” son los que peores niveles de participaciones asalariadas registran, manteniéndose durante toda la sexta fase por debajo de la media manufacturera. Solo las “Intensivas en capital” logran incrementar su participación en un 16%.

De todo lo anterior se pueden esbozar ciertas conclusiones al respecto de la evolución de la participación asalariada. Primeramente, se observa con claridad que la crisis de la Convertibilidad, en adición a la contracción del producto y el incremento de la pobreza que generó, reconfiguró de

la distribución funcional del ingreso en detrimento de los trabajadores. De tal manera, la crisis provocó que, en tan solo un año, la participación asalariada cayera se redujera a la mitad, lo que implicó una clara transferencia de participación en el ingreso hacia los capitalistas, en la forma de una mayor tajada por parte del excedente. Señalar ello devino fundamental para comprender correctamente la evolución de la participación asalariada en el periodo de estudio seleccionado.

Con posterioridad, lo que se observa es que, durante los primeros diez años del periodo bajo estudio, la evolución creciente de la participación asalariada no fue sino un intento de recuperación de los niveles de participación en la distribución funcional del ingreso que encarnaban con anterioridad a la crisis de la Convertibilidad, en un contexto de crecimiento económico. Luego, las comentadas políticas expansivas de la época permitieron que la participación asalariada industrial deje la etapa de recuperación que marcó esos diez primeros años y pase a ganar terreno frente al excedente bruto de explotación entre el año 2013 y el 2017, inclusive.

Ahora bien, la mejora distributiva que logran los asalariados luego comienza a verse afectada, tras la caída en la participación asalariada que se registra en los años 2018 y 2019, evolución que se condice con la distribución funcional del ingreso que describía el Gráfico 18. En estos últimos años del periodo en estudio se instala una tendencia donde tanto el salario relativo como la productividad se contraen, siendo la caída del primero mayor a la del segundo, provocando la baja mencionada de la participación asalariada. Dicho comportamiento se enmarca en la contracción que encarna el sector productivo fruto de la valorización financiera y las políticas de liberalización que promueve el gobierno de Mauricio Macri.

Por último, al final del periodo es posible esbozar el estado de situación de la participación asalariada manufacturera y establecer cuáles agrupamientos son los “ganadores” y “perdedores”. En este sentido, para el año 2019, con todos los vaivenes y cambios de rumbo señalados, la participación asalariada del complejo manufacturero se posicionó un 10,5% respecto a los niveles que presentaba en 2001.

Al interior de este comportamiento, podemos destacar como “ganadores” a las “Intensivas en recursos naturales”, al “Complejo automotriz” y las “Intensivas en capital”, presentando en 2019 una suba del 50,0%, 45,3% y 42,2%, respectivamente, en relación a sus valores del año 2001. En líneas generales, el primer agrupamiento presenta un salario relativo que, si bien durante la mayor

parte del periodo no logra superar los valores del 2001, es uno de los pocos que, para 2019, sí logra alcanzar niveles apenas superiores a los del 2001. Ello se combina con el hecho de que, a pesar de que la tendencia de su productividad fue creciente, esta se ubicó holgadamente por debajo de la media manufacturera, permitiendo que el salario relativo crezca a una velocidad mayor. A saber, aunque este presenta el mejor desempeño, también es pertinente destacar que es uno de los agrupamientos que menor participación tienen en el valor agregado bruto industrial, con un promedio del 12% a lo largo del periodo de estudio como denotaba el Gráfico 11.

El segundo mejor desempeño, representado por el “Complejo automotriz”, se explica por la evolución que el agrupamiento presentó desde el año 2014 en adelante, dado que en los años anteriores su derrotero se asemeja a la media industrial. Ahora bien, a pesar de ser el segundo agrupamiento que mejor participación asalariada denota, mejorando su intervención con respecto al excedente, también es preciso destacar que este agrupamiento es el que menor participación en el valor agregado bruto industrial registra en el periodo de estudio, con un 7% en promedio. El tercer mayor ganador, se encuentra representado por las “Intensivas en capital”, agrupamiento cuya participación asalariada logró crecer y ubicarse por encima de la media manufacturera a lo largo de todo el periodo de estudio. Este último logra repuntar su desempeño aún más los dos últimos años de la serie, sin embargo, porque el sector se contrae. En otras palabras, la mejora distributiva en favor del sector asalariado se debe a que, si bien tanto el salario relativo como la productividad caen durante la segunda mitad del mandato macrista, el primero lo hace en menor medida que el segundo.

En una instancia intermedia, aunque muy por debajo de los niveles anteriormente comentados se ubican los “Químicos y metales básicos”, los cuales registran, en 2019, una suba en su participación asalariada del 7,7% con respecto al año 2001. Así, terminan el periodo de estudio con una participación asalariada que se encuentra 2,8 puntos porcentuales por debajo de la media manufacturera. Lo curioso de la participación asalariada de este agrupamiento es que, a pesar de que durante la mayor parte de la serie esta supera al promedio industrial, en los últimos dos años se contrae un 25,8% producto de la fuerte caída que registra su salario relativo. Ello se combina con una participación promedio del 19% en el valor agregado bruto industrial.

Finalmente, el peor desempeño lo acreditan las categorías “Intensivas en trabajo” y “Alimentos, bebidas y tabaco”, las cuales denotan una contracción de su participación asalariada entre 2001 y 2019 del 8,0% y del 1,5%, respectivamente. En el caso de la primera, la brutal crisis del año 2001 provocó que la participación asalariada caiga estrepitosamente, generando un cambio en la distribución funcional del ingreso que actuó, en términos de participación, a favor del capital en esta categoría. Así entre el año 2001 y el 2003, esta categoría acumuló una merma en su participación asalariada del 56%. Luego, a partir del año 2003, las políticas procíclicas de los gobiernos kirchneristas le permitieron encabezar una recuperación sostenida hasta el 2017, año a partir del cual, producto del viraje hacia las políticas neoliberales en el macrismo, vuelve a contraerse, principalmente, por la baja del salario relativo, el cual finaliza en el 2019 por debajo de los valores que denotaba en el 2001, no así la productividad. Similar es lo que sucede en el caso de la segunda. Por su parte, mientras que la productividad de esta categoría se ubicó mayormente por encima de la media industrial, y para el año 2019 prácticamente empata los valores promedio manufactureros, el salario relativo siempre se ubicó por debajo de la media industrial, tendencia que empeoró y se profundizó marcadamente en el periodo 2016-2019.

Tal es así que, las dos categorías que mayor participación denotan en el valor agregado bruto industrial, acumulando entre ambas una participación del 52%, son las que registran la peor evolución en sus participaciones asalariadas. En otras palabras, en las dos categorías que explican más de la mitad del valor agregado bruto industrial, el salario perdió parte de su participación frente al capital en la distribución funcional del ingreso, y quedó, para el año 2019, en niveles inferiores a los que presentaba en el año 2001.

6. Conclusiones

Se verifica que Argentina presenta una estructura productiva heterogénea en miras de la coexistencia de sectores y agrupamientos con distintos niveles de productividad, lo cuales, en promedio, alcanzan un nivel de productividad inferior al de los países centrales. Al mismo tiempo, se ratifica que los elevados niveles de heterogeneidad estructural de este país periférico explican la presencia de distintos niveles de ingresos, dando lugar a la presencia de heterogeneidad salarial.

Ello ha conformado un contexto propicio para los virajes en la distribución funcional del ingreso, modificando la participación asalariada y del excedente bruto de explotación a lo largo del tiempo, actuando mayormente en detrimento de los asalariados pertenecientes a los agrupamientos que resultan más intensivos en trabajo y en favor del excedente.

Las condiciones generales coyunturales del país y las particularidades tecno-productivas de las ramas incidieron en la evolución de la heterogeneidad estructural y del excedente, ambos comportamientos cuyas conclusiones se señalarán más adelante. Ahora bien, todo lo anterior no puede comprenderse sin analizar el derrotero que prosiguió Argentina en materia político-económica. Para ello, si bien este trabajo se centra en el periodo de la post-convertibilidad y los años posteriores abarcados hasta 2019, también se procedió a contemplar el periodo 1998-2002, con la finalidad de evitar sobreestimaciones en el comportamiento de ciertas variables, ampliar la identificación de distintos patrones distributivos y tener una noción más apropiada del punto de partida del periodo de estudio.

A simple vista, se observa que entre 2003 y 2011 la economía argentina creció de forma sostenida, a excepción del año 2009 con motivo de la crisis financiera internacional. Sin embargo, contemplar el lustro precedente permite dilucidar que esa trayectoria ascendente no fue de crecimiento neto, sino que también hubo una etapa de recuperación. En el año 1998 comienza la segunda fase de la Convertibilidad, evidenciando el comienzo del agotamiento de este régimen, marcado por la flexibilización y valorización financiera. Su debilitamiento se hizo evidente con la caída del PBI y del producto industrial, y termina por consumarse con la crisis de este a fines del 2001. La contracción generada en la economía argentina por la crisis de la Convertibilidad fue de tal magnitud, que no fue sino hasta el año 2005 que el PBI alcanzó los niveles que presentaba en 1998.

Así, el periodo bajo estudio se inicia con la economía en niveles históricamente bajos, por lo que todos los esfuerzos que se efectúan a partir de 2003 tienen la intención de crecer para recuperar los niveles anteriores y luego comenzar a crecer. De tal manera, el gobierno de Néstor Kirchner parte de la premisa de ampliar la demanda efectiva y mejorar los ingresos reales de la población con la intención de reactivar una economía claramente deprimida. Las políticas públicas orientadas a mejorar el consumo y los ingresos son exitosas, al tiempo que la industria y el empleo

manufacturero también comienzan a expandirse en un contexto internacional favorable, permitiendo la presencia de superávits gemelos, es decir, comercial y fiscal.

Esta primera fase de recuperación de la economía argentina, se vio seguida por una segunda etapa durante los dos gobiernos de Cristina Kirchner en los que se llevaron adelante medidas que impulsaron la complejización del tejido productivo, lo que denota una clara similitud con una mirada estructuralista, mayormente vislumbrada en la constante búsqueda del impulso industrial.

Sin embargo, ya en esta segunda etapa, el crecimiento industrial comienza a toparse con limitaciones por el agotamiento de las condiciones iniciales y la profundización del déficit comercial, dando paso al impulso de los sectores productores de servicios. Un dato ejemplificador de esta tendencia es que la tasa de crecimiento del sector industrial durante el período 2008-2012 rondó el 60% de la alcanzada durante el período 2002-2007, dando señales del paulatino agotamiento del patrón de crecimiento industrial y reflejando la existencia de desempeños heterogéneos en el interior del sector manufacturero.

Finalmente, la tercera etapa estuvo signada por la presencia del gobierno de Mauricio Macri, el cual se caracterizó por la vuelta a un modelo de acumulación orientado a la valorización financiera, con características similares al del periodo 1976-2001, actuando en detrimento del sector manufacturero y sus capacidades adquiridas. Los años del macrismo se caracterizaron por el endeudamiento externo y la fuga de capitales al exterior, lo que devino en una elevada inflación, contracción del salario real, una pesada carga de vencimientos de la deuda contraída, y un claro sesgo anti industrial, dando como resultado una caída en la cantidad de empresas privadas manufactureras y del empleo industrial del 9%, y un descenso ininterrumpido del PBI en la segunda mitad del mandato.

A la luz de lo acontecido, se destacan los principales hallazgos de la presente investigación:

- Los elevados niveles de heterogeneidad estructural que denota Argentina se observan con claridad en la brecha existente tanto entre las productividades y los salarios de los distintos agrupamientos bajo análisis, como entre los sectores que componen esos agrupamientos. En promedio, a lo largo del periodo 1998-2019, el agregado de mayor productividad relativa supera en 2,1 veces el nivel del de menor productividad relativa, dando cuenta de la dispersión y del factor estructural que adopta la heterogeneidad en el entramado

productivo. A su vez, la heterogeneidad salarial es algo inferior a la heterogeneidad de la productividad, ya que, frente a la mencionada brecha en la productividad, la brecha de salarios entre los agregados extremos (“Químicos y metales básicos” versus las “Intensivas en trabajo”) es de 1,9 veces.

- Analizando los niveles de productividad por categoría en 1998-2019, “Químicos y metales básicos” es, por lejos, la que mayor productividad acusa en todo el periodo, ubicándose un 91% por encima de la media manufacturera. Le siguen las “Intensivas en capital” (luego de claras pérdidas en sus capacidades y una fuerte contracción en su productividad en 1998-2002) y “Complejo automotriz”, con un nivel de productividad “medio-alto” dado que ambas se ubican por encima de la media industrial, en un 29% y un 8% promedio, respectivamente. Finalmente, los agrupamientos “Intensivas en recursos naturales”, “Alimentos, bebidas y tabaco” e “Intensivas de trabajo” son los que presentan el nivel de productividad de los agrupamientos de ramas más “bajo”. En el caso de las “Intensivas en recursos naturales”, esta se ubica un 2% por debajo de la media industrial, aunque no de forma constante ya que, mientras que durante los años 1998-2002 y 2018-2019, su productividad supera a la de la media industrial en un 15% y un 7% promedio, respectivamente, en el periodo 2003-2017, esta es un 9% inferior. Por su parte, los niveles de productividad de las categorías más perjudicadas, es decir, “Alimentos, bebidas y tabaco” y las “Intensivas de trabajo” se ubican, en promedio, un 18% y 11% por debajo de la media manufacturera.
- La productividad media manufacturera creció tan sólo un 2,9% entre 2003 y 2019. Sin embargo, cuando consideramos la pre-Convertibilidad, la productividad industrial promedio se contrajo un 14,1%, entre 1998 y 2019. Ello contrasta marcadamente con el desempeño de los países desarrollados cuya productividad industrial promedio, solamente entre 1997 y 2011, se incrementó un 65%.
- Al respecto de su evolución, y en sintonía con los virajes políticos ya señalados, la productividad media manufacturera expone un derrotero que no es lineal. Tal es así que, con anterioridad al periodo de estudio, entre los años 1998 y 2002, la productividad promedio de la industria manufacturera cae un 22,3% y, junto con ella, todos los

agrupamientos de ramas que la componen. Luego, tiene lugar un proceso de recuperación significativo hasta el año 2010, incrementándose la productividad industrial promedio en un 31,3%. Posteriormente, la productividad media del complejo manufacturero presenta una tendencia notoriamente contractiva hasta el año 2019, acumulando una baja del 15,8% y arribando a niveles que se asemejan a los de 2005.

- En particular, las evoluciones de las productividades de los distintos agrupamientos también resultan, no solo oscilantes, sino disímiles entre sí y en su interior, reforzando la presencia de la heterogeneidad estructural de nuestro tejido productivo. Previo al periodo de estudio, si bien todos los agrupamientos sufrieron una contracción en sus productividades en 1998-2002, las más perjudicadas fueron las “Intensivas en capital” (-52,4%) y las “Intensivas en trabajo” (-29,8%). Ello da cuenta del estadio en que se inicia nuestro periodo de investigación.

En el año 2003, luego de la contracción anteriormente señalada, se observa un proceso de recuperación dentro del cual la categoría “Intensivas en trabajo” es la que mayor crecimiento denota en su productividad, acumulando una suba del 23,9% hasta el año 2011, siempre recordando que esta se ubica en uno de los niveles de productividad más bajos dentro del complejo industrial. Tal es así que, en su pico máximo en 2011, la categoría lograr superar en apenas un 7,3% los niveles de 1998. Posteriormente, cae de forma constante hasta 2019, finalizando el periodo con una productividad que se asemeja a la que presentaba en 1999.

En líneas generales se observa una recuperación y crecimiento de los distintos agrupamientos hasta el 2011, para luego presentar una tendencia a la baja hasta el final del periodo, comportamiento que se describe a lo largo de este trabajo. Ahora bien, considerando los años bajo estudio, 2003-2019, se desprende que las productividades de los agrupamientos que logran crecer con respecto a su nivel de inicio fueron: “Intensivas en recursos naturales” (+17,2%), “Químicos y metales básicos” (+2,3%), “Alimentos, bebidas y tabaco” (+1,9%), “Intensivas en trabajo” (+0,1%). Contrariamente, aquellos que terminan el periodo con valores más bajos que en el inicio fueron: “Complejo automotriz” (-22,3%) e “Intensivas en capital” (-3,8%).

Sin embargo, cuando se efectúa esta comparación con 1998, para evitar las sobreestimaciones, se concluye que todos los sectores, con excepción de “Alimentos, bebidas y trabajo” e “Intensivas en recursos naturales” que se mantienen prácticamente igual (+ 0,3% y + 0,7%), para 2019 se ubican en niveles de productividad inferiores. A saber: “Intensivas en capital” (-40,8%), “Complejo automotriz” (-33,4%), “Intensivas en trabajo” (-13,3%), “Químicos y metales básicos” (-1,2%). De esto se deduce que, hacia fines del periodo de estudio, la matriz productiva no logró recuperar las capacidades productivas que presentaba en 1998. Asimismo, la tendencia decreciente que se observa desde 2011 en adelante, también permite inferir que en los años siguientes se mantiene la propensión a la baja en sus productividades.

- La coexistencia de sectores productivos con niveles de productividad muy dispares entre sí deviene un indicador de la heterogeneidad estructural del complejo industrial. En este sentido, se ratifica la presencia de brechas elevadas entre los sectores de mayor y menor productividad relativa al interior de cada uno de los agrupamientos bajo estudio, siendo estas como prosiguen: “Intensivas en capital” (267%), “Intensivas en trabajo” (162%), “Alimentos, bebidas y tabaco” (79%), “Químicos y metales básicos” (64%), “Complejo automotriz” (27%), “Intensivas en recursos naturales” (24%).
- La mencionada heterogeneidad del entramado productivo genera el contexto propicio para una apropiación desigual del excedente, con marcados vaivenes en línea con los virajes políticos que acontecieron en el país.

Durante el periodo de estudio, tras la fuerte recuperación de los ingresos que se registra luego de los valores mínimos de 2003, la participación asalariada de la industria manufacturera en el valor bruto de producción logró más que duplicarse. Sin embargo, al considerar los niveles previos a la Convertibilidad, la participación asalariada del complejo manufacturero en 2019 supera a la del 1998 en un 32,6%. A la vez, resulta pertinente destacar que el 2013 es el primer año de toda la serie bajo análisis en el que la participación asalariada supera levemente los niveles que presentaba en 2001, constituyéndose todos los años previos como una fase de recuperación.

- Se distinguen seis fases a lo largo del periodo 1998-2019 que permiten diferenciar de mejor manera el comportamiento que adoptó la participación asalariada, en relación a las políticas públicas aplicadas durante esos años y la coyuntura local e internacional:
 - La primera fase (1998-2001) denota un incremento de la participación asalariada industrial del 20% que, lejos de explicarse por un momento expansivo de la economía, se debe a que, a pesar de que tanto el salario relativo como la productividad caen, el primero (-4%) cae en menor medida que el segundo (-20%).
 - La segunda fase (2001-2003), en línea con la crisis de la Convertibilidad, trajo aparejada una caída abrupta de la participación asalariada manufacturera del 56%, explicada principalmente por la brutal contracción del salario relativo del orden del 48%.
 - La tercera fase (2003-2007), en un contexto de incremento del producto y de políticas públicas expansivas, registra un incremento del 21% en la participación asalariada de la media manufacturera, recuperando parte del terreno perdido frente al excedente bruto de explotación.
 - En la cuarta fase (2007-2009), fuertemente marcada por la crisis financiera internacional del año 2008, se interrumpe la recuperación que venía presentando la participación asalariada. Allí se observa que, mientras que la participación asalariada de la media manufacturera continúa creciendo en 2008 un 29% con respecto al año anterior, para el año siguiente cae un 16% interanual.
 - La quinta fase (2009-2016) presenta una suba sostenida en la participación asalariada industrial, y acumuló un crecimiento del 117%. Al interior de estos años, en el periodo 2009-2013, el salario intenta recuperar su anterior participación en el valor agregado, para luego sí crecer por encima los valores previos a la crisis de la Convertibilidad entre 2013 y 2016, ganando terreno verdaderamente con respecto al excedente bruto de explotación.

- Durante la sexta y última fase (2016-2019), la media manufacturera ve descender su participación asalariada en un 13%, incrementándose el excedente industrial en detrimento de los asalariados.
- La dinámica que adoptaron el empleo industrial y los salarios reales fue central para la recuperación de la participación asalariada. La media del salario real de la totalidad de los trabajadores asalariados industriales se incrementó de forma constante entre 2003 y 2017 (exceptuando el año 2009), acumulando una suba del 211%. Luego, entre 2017 y 2019, el salario real industrial se contrae un 22%, lo que se condice con las políticas contractivas de la época y con la consecuente merma en la participación asalariada industrial.
- Así, el crecimiento del excedente bruto de explotación industrial del periodo 2017-2019, contracara de la caída en la participación asalariada industrial, no se explica a través de un incremento en las inversiones, dado que la proporción del superávit destinado a inversiones se mantuvo relativamente constante. Asimismo, de continuarse la tendencia económico-política de los últimos años de la serie, se espera que el excedente bruto de explotación continúe acrecentando su participación en detrimento del salario.
- El análisis de la situación del promedio industrial encubre las particularidades de la participación asalariada en el valor bruto de producción a nivel de los distintos agrupamientos sectoriales. Así, si bien todos registran una recuperación consistente luego de la crisis de la Convertibilidad, se destacan como “perdedoras” a las categorías “Intensivas en trabajo” y “Alimentos, bebidas y tabaco”, las cuales denotan una contracción de su participación asalariada entre 2001 y 2019 del 8,0% y del 1,5%, respectivamente. Por otra parte, denominaremos “ganadores” a los agrupamientos “Intensivas en recursos naturales”, “Complejo automotriz” e “Intensivas en capital”, tras presentar en 2019 una suba del 50,0%, 45,3% y 42,2%, respectivamente, en relación a sus valores del año 2001. En una instancia intermedia, se ubica el desempeño de la categoría “Químicos y metales básicos”, dado que la suba de su participación asalariada en 2019 fue del 7,7% con respecto al año 2001.
- Los agrupamientos que finalizan el periodo de estudio con una participación asalariada inferior a la que registraban en 2001, es decir, las “Intensivas en trabajo” y “Alimentos,

bebidas y tabaco”, explican, en promedio, el 52% del valor agregado bruto industrial y el 54% del empleo industrial. En otras palabras, las categorías de mayor contribución en términos de producto y empleo son las que mayor pérdida registran en su participación asalariada. Allí, el excedente creció y no por un incremento en la tasa de inversión, sino como resultado de la orientación de las políticas públicas de la época.

Los hallazgos previamente destacados, si bien no hacen justicia a todo el esfuerzo realizado para reconstruir las bases estadísticas y generar así la información y el análisis que se detalla a lo largo de todo este documento, permiten sentar las bases para las siguientes reflexiones.

A pesar de las adversidades metodológicas y estadísticas, fue posible avanzar en el armado de las evoluciones de las productividades y participaciones asalariadas de los distintos agrupamientos. Al respecto, este documento logró constatar la presencia de diferencias en las productividades y participaciones asalariadas tanto entre los agrupamientos como al interior de los mismos, ratificando la heterogeneidad estructural del país. En este aspecto, si bien es clara la condición estructural en las diferencias de las productividades y salarios por tratarse de un país periférico, no deja de ser notoria la influencia de las políticas que buscaron mejorar las capacidades del tejido productivo y de los ingresos reales.

La conjunción de medidas expansivas que se inician en 2003, dan lugar a un constante incremento en la productividad que alcanza su máximo en 2010. Ahora bien, aún con la fenomenal expansión que se logra en esos años, los picos de productividad de la serie apenas logran superar los niveles registrados en 1998, dando cuenta de los efectos nocivos que la crisis de la Convertibilidad tuvo en nuestro país y de las dificultades que los posteriores gobiernos tuvieron para alcanzar un cambio estructural significativo en el tejido industrial.

A su vez, se constatan claramente las mejoras distributivas hacia la clase asalariada. Sin bien son múltiples los comportamientos ya analizados en los distintos agrupamientos, a grandes rasgos, se distingue una tendencia creciente en 2003-2017 y, luego, una decreciente en 2017-2019. Empero, la imposibilidad de conquistar transformaciones de largo plazo sostenibles en el tiempo, no solo promueve un contexto propicio para la profundización de brechas en las productividades, afectando la expansión del excedente, sino que presiona negativamente sobre la capacidad de apropiación de ingresos de los trabajadores ya que deteriora las condiciones laborales y promueve

los mecanismos devaluatorios de “corrección” que suelen desatarse en los países periféricos cuando se encuentran en la fase recesiva de los ciclos de “stop & go”.

En línea con lo anterior, esta investigación ratifica la existencia de una relación entre la brecha de productividad y la brecha salarial, siendo la primera determinante de la segunda. Al mismo tiempo, se observó que la brecha de salarios es algo inferior a la productiva.

Finalmente, las cambiantes políticas públicas que han atravesado la historia de nuestro país devienen fundamentales para comprender los vaivenes en la complejidad del entramado productivo y la resultante distribución funcional del ingreso. Por ello, si bien los años bajo análisis son 2003-2019, devino conveniente y prudente considerar lo sucedido en el lustro precedente porque da mejor cuenta del estado de situación en que se inicia el periodo objeto. Así, se constata la destrucción de capacidades productivas (siendo las “Intensivas en capital” las más perjudicadas por lejos) y de empleos, y la fuerte merma en la productividad, que trajo aparejada la crisis de la Convertibilidad, incrementando notoriamente la heterogeneidad productiva y salarial industrial. Posteriormente, a partir del año 2003, tienen lugar un conjunto de políticas orientadas a incrementar la demanda y los ingresos que favorecen la recuperación de la productividad y los salarios que, de cualquier forma, a duras penas logran crecer por encima de los valores previos a la Convertibilidad y por un breve lapso de tiempo, para luego volver a caer a la luz de la falta de una verdadera transformación estructural.

Así, la presente investigación da cuenta de que las políticas económicas son determinantes a la hora de comprender la heterogeneidad estructural y la evolución de la distribución funcional del ingreso de Argentina. No solo no resulta inocua la intervención y planificación estatal en ambas materias, sino que deviene central. Por ello, y en miras de toda la evidencia provista, este trabajo pretende impulsar la consolidación de un patrón de desarrollo inclusivo a través del robustecimiento del entramado productivo, donde no solo el producto crezca, sino que su distribución sea equitativa entre el capital y el trabajo, garantizando la armonía social. En este sentido, resulta fundamental que el Estado planifique y conduzca un proceso de industrialización que favorezca la presencia de un entramado productivo más complejo e integrado, con mayores salarios y mejor distribuidos, enmarcado en la estabilización de las variables macroeconómicas.

De esta manera los hallazgos de este trabajo se encuentran en línea con la porción de la literatura analizada en este trabajo que arroja evidencia acerca de la importancia del rol del Estado y su vinculación con la industrialización. Ya a fines de la década del veinte, John Maynard Keynes señalaba el potencial que la inversión pública encerraba para impulsar el crecimiento de una economía a través de un estímulo a la demanda agregada que favoreciera el acercamiento de los niveles de producción al pleno empleo, lo que supo verse reflejado en los resultados obtenidos en esta tesis. De igual manera, Prebisch (1949) también adelantaba la necesidad de llevar adelante un proceso de industrialización encarado por el Estado, mas no como un fin en sí mismo, sino como un medio para alcanzar el desarrollo económico de los países periféricos. Ello, según el autor, debiera darse a través de una mayor captación del progreso técnico favoreciendo el traspaso del factor trabajo, que actualmente se ubica en ramas de escasa productividad, hacia ramas que acusan una mayor productividad, lo que a su vez permitiría mejorar los salarios reales. En línea con esto, el análisis de la evolución industrial argentina aquí efectuado da cuenta de ese comportamiento virtuoso en las épocas de impulso al sector manufacturero.

En igual sentido, Pinto (1970), tras observar la experiencia de las economías centrales, encontró que las políticas públicas diseñadas por estos países, con la finalidad de sortear sus complejidades productivas, presentaban un diseño de tinte estratégico. Así, el autor señalaba que la tendencia hacia la homogeneización estructural no era consecuencia de un avance uniforme, sino que se manifestaba por la aparición de focos o “sectores líderes”, los cuales “arrastraban” a los demás sectores hacia niveles semejantes o cada vez más altos de productividad, siendo la influencia de las políticas económicas y sociales centrales en este proceso. De tal forma, las conclusiones del presente trabajo presentan grandes similitudes con esto último, observando a lo largo del periodo de estudio el impacto positivo en la economía argentina que han tenido las políticas públicas enfocadas en el impulso a sectores estratégicos locales.

Sin más que añadir, además de invitar a la consideración y debate de todo lo expuesto, a la luz de todos los estudios llevados adelante en esta tesis, la reflexión final y más importante de esta autora es que la superación de la adversidad en la República Argentina será a través de una planificación a largo plazo que tenga como arista central, en lo económico, el desarrollo del entramado productivo en niveles estratégicos y, en lo social, la contemplación de una construcción nacional y colectiva, en todo momento superadora de las individualidades e intereses aislados.

7. Bibliografía

- Abeles, M., Cimoli, M., & Lavarello, P. J. (2017): *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. CEPAL.
- Aragol, Y. R. (2014). El capitalismo dependiente: una propuesta teórica latinoamericana. *Caracas. Centro de Estudios Latinoamericanos Rómulo Gallegos*, 1-23.
- Azpiazú, D., & Schorr, M. (2008). *La industria argentina en la postconvertibilidad: ¿nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?* FETIA, Federación de Trabajadores de la Industria y Afines.
- Bambirra, V. (1983). Teoría de la dependencia: una anticrítica.
- Baran, P. (1957): *La economía política del crecimiento*. México: Fondo de cultura económica.
- Baran, P., & Sweezy, P. (1968/1972): *El capital monopolista*. México: Siglo XXI.
- Basualdo, E. M. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación: tres ensayos sobre la Argentina actual*. Cara o Ceca.
- Basualdo, E. M. (2013). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. FLACSO.
- Basualdo, E. M. (2020). *Endeudar y fugar: Un análisis de la historia económica argentina, desde Martínez de Hoz hasta Macri*. Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E., Barrera, M., & Manzanelli, P. (2019). Informe de coyuntura N° 32. *Buenos Aires: CIFRA. Recuperado de: <http://www.centrocifra.org.ar/docs/32.pdf>*.
- Beccaria, L. A. (1991). Distribución del ingreso en la Argentina: Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta. *Desarrollo económico*, 319-338.
- Bianco, C., & Fernández Bugna, C. (2010). Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007. *Revista CTS*, 5 (15), pp. 159-183

- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. *En: Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados-Santiago: Fondo de Cultura Económica/CEPAL, 1998-v. 1, p. 9-61.*
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista Cepal.*
- Castro, L., & Levy Yeyati, E. (2012). Radiografía de la industrialización argentina en la posconvertibilidad. (*Documento de políticas públicas No. 112*). Buenos Aires, Argentina: Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento. Recuperado de: <https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2017/03/2163.pdf>
- CEPAL, N. (2023). Coyuntura laboral en la Argentina. Productividad y salarios: una mirada a largo plazo.
- Chesnais, F. (1992), “National Systems of Innovation, Foreign Direct Investment and the operations of Multinational Enterprises”, en A. Lundvall (ed.), *National Systems of Innovation*, Londres, Pinter Publishers.
- Chesnais, F. (1994), *La mondialisation du capital*, París, Syros.
- Chenery, H., Robinson, S. & Syrquin, M. (1986): *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Oxford, Estados Unidos: Banco Mundial/Oxford University Press.
- Cimoli, M. (Ed.). (2005): *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.
- Colclough, C. (1991). Structuralism versus neo-liberalism: An introduction. *States or markets*, 1-25.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo económico*, 12(45), 25-47.
- Di Filippo, A., & Jadue, S. (1976). La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones. *El trimestre económico*, 43(169 (1), 167-214.

- Dos Santos, T. (1978). Imperialismo y dependencia. Disponible en: www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/.../theotonio%20dos%20santos.pdf
- Dunning, J. H. (2014). *Explaining International Production (Routledge Revivals)*. Routledge.
- Fajnzylber, F. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Ciudad de México, Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la caja negra" al" casillero vacío": comparación de patrones contemporáneos de industrialización"*. CEPAL.
- Ffrench-Davis, R. (1990). Ventajas comparativas dinámicas: un planteamiento neoestructuralista. *En: Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina-LC/G. 1565-P-1990-p. 13-64.*
- Freeman, C., Soete, L. (1997): *The Economics of Industrial Innovation*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: The MIT Press.
- Frenkel, R., & Rapetti, M. (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002–2007. *International Review of Applied Economics*, 22(2), 215-226.
- Foley, D. (1989): *Para entender el Capital: La teoría económica de Marx*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Haberler, G. (1936): *The theory of international trade with its applications to commercial policy*. W. Hodge and Co. London.
- Katz, C. (2016). El surgimiento de las teorías de la dependencia. *Comité para la Abolición de las Deudas Ilegítimas*.
- Kosacoff, B., & Cepal, N. U. (1998). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio: el desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Kuznets, S. (1958). Países subdesarrollados—características presentes a la luz de modelos pasados de crecimiento económico. *El Trimestre Económico*, 25(100 (4), 717-734.
- Lall, S. (2000). The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford development studies*, 28(3), 337-369.

- Lavarello, P. (2004). Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa. *Desarrollo económico*, 231-260.
- Lavarello, P. (2017). El incompleto (y breve) regreso de la política industrial: el caso de la Argentina 2003-2015. *Problemas del Desarrollo*, 190(48), 109-135. doi: 10.1016/j.rpd.2017.06.005
- Lavarello, P. J., y Mancini, M. E. (2014). Heterogeneidad estructural: origen y mutaciones de la problemática frente a las fases de internacionalización del capital. *H-industri@*, 25 (13), pp. 113-140
- Lavarello, P. J., Montagu, H., & Abeles, M. (2013). Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. *En: Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de la Argentina. Santiago: CEPAL; OIT, 2013. LC/L. 3569. p. 23-95.*
- Lavarello, P. J., & Sarabia, M. (2017). La política industrial en la Argentina durante la década de 2000. *Manufactura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina. Santiago: CEPAL, 2017. p. 157-199.*
- Leiva, F. I. (2008). Toward a critique of Latin American neostructuralism. *Latin American Politics and Society*, 50(4), 1-25.
- Lindenboim, J., Graña, J. M., & Kennedy, D. (2005). *Distribución funcional del ingreso en Argentina: ayer y hoy* (Vol. 4). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, CEPED.
- Lippit, V. D. (1985). The concept of the surplus in economic development. *Review of Radical Political Economics*, 17(1-2), 1-19.
- Lundvall, B. A., & Johnson, B. (1994). Sistemas nacionales de innovación y aprendizaje institucional. *Comercio exterior*, 44(8), 695-704.
- Manzanelli, P. D., Barrera, M. A., Belloni, P., & Basualdo, E. M. (2014). Devaluación y restricción externa: los dilemas de la coyuntura económica actual.

Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un análisis de su relación en el sector industrial

- Manzanelli, P. D., & Basualdo, E. M. (2017). La deuda externa de Macri en perspectiva histórica.
- Manzanelli, P. (2019). ¿En el mundo del revés? La cúpula empresaria y la inversión en la Argentina 2002-2017. *Realidad Económica*, 321, 9-34.
- Manzanelli, P., & Calvo, D. (2020). De la reactivación a la crisis: la industria argentina durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. *Sociedad y economía*, (40), 119-142.
- Marini, R. (1973). Dialéctica de la dependencia. En: *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins. Bogotá: Siglo del Hombre - CLACSO, 2008. ISBN 978-958-665-109-7.*
- Marx, K. (1973): *El Capital, Tomo I*. Buenos Aires: Editorial Cartago.
- Nochteff, H. (1999). La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto. *Revista Época*, 1(1), 15-31.
- Ocampo, J. A. (Ed.). (2005): *Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*. Bogotá, Colombia: Alfaomega.
- Ocampo, J. A., & CEPAL, N. (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía: versión definitiva*. CEPAL.
- Panigo, D. T., Bona, L. M., & Wahren, P. (2019). Contexto internacional, modos de desarrollo comparados y sus enseñanzas para el diseño de la nueva política industrial argentina
- Pinto, A. (1965) "Concentración del proceso técnico y de sus frutos en el desarrollo Latinoamericano", *El Trimestre Económico*, vol. 32, nro. 125(1) pp. 3-80.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de la América Latina. *El trimestre económico*, 37(145 (1), 83-100.
- Pinto, A. (1973). Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina.
- Porta, F., Santarcángelo, J., y Schteingart, D. (2014). Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos. *CEFIDAR*, 59, pp. 1-110.

- Porta, F. (2006): “Especialización productiva e inserción internacional. Evidencias y reflexiones sobre el caso argentino”, en G. Lugones y F. Porta (comps.): *Enfoques y metodologías alternativas para la medición de las capacidades innovativas*, Proyecto PICT 02-09536 (FONCYT-ANPCYT), Buenos Aires, Primera Edición.
- Porta, F. (2015). Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago: CEPAL, 2015. LC/G. 2633-P/Rev. 1. p. 431-457.
- Porta, F., & Bugna, C. F. (2011). La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambio estructural. *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, 85-125.
- Prebisch, R. (1949): “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas.” *El trimestre económico*, 16 (63), pp. 175-245.
- Ricardo, D. (1817): Principios de economía política y tributación.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*.
- Santarcángelo, J. E., & Borroni, C. (2012). El concepto de excedente en la teoría marxista: debates, rupturas y perspectivas. *Cuadernos de economía*, 31(56), 1-20.
- Santarcángelo, J., & Fal, J. (2008). Depresión y desempleo en Kalecki y Keynes: un análisis comparativo. *Circus: Revista de Economía*, 1(2).
- Santarcángelo, J. E. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones.
- Santarcángelo, J., Padín, J. M., & Wydler, A. (2019). Política económica y desempeño industrial en Argentina durante la Alianza Cambiemos: balance y perspectivas.
- Sbatella, J. (2001). El excedente económico en la República Argentina. *Realidad Económica*, no. 181 (2001), p. 75-90.
- Sbatella, J., Chena, P., Palmieri, P. y Bona, L. (2012): *Origen, apropiación y destinos del excedente económico en la Argentina de la post-convertibilidad*. Buenos Aires: Editorial Colihue.

Heterogeneidad estructural y excedente en Argentina (2003-2019): un análisis de su relación en el sector industrial

- Sbattella, J., Chena, P. I., Palmieri, P., & Bona, L. (2013). El excedente económico y sus usos en la Argentina de la posconvertibilidad (2003-2011). *Realidad económica*, (276), 9-33.
- Schumpeter, J. (1962): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, Estados Unidos: Harper Torchbooks
- Smith, A. (1776): La riqueza de las naciones.
- Sturm, R., & Nohlen, D. (1982). La heterogeneidad estructural como concepto básico de la teoría de desarrollo. *Revista de estudios políticos*, (28), 45-74.
- Sunkel, O. (1971). Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante. *Investigación Económica*, 31(121), 23-77.
- Sunkel, O. (1978). La dependencia y la heterogeneidad estructural. *El trimestre económico*, 45 (177 (1), 3-20.
- Tavosnaska, A. (2010). Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la post-convertibilidad. En *Segundo Congreso anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA)*, Buenos Aires (Vol. 20, pp. 2005-2009).
- Vinocur, P. A., & Halperin, L. (2004). *Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa*. CEPAL.
- Wahren, P., Harracá, M., & Cappa, A. (2017). A tres años de Macri: balances y perspectivas de la economía argentina. *Economía*.