





APUNTES PARA EL DESARROLLO DE ARGENTINA

PIUBAD



UNIVERSIDAD DE
BUENOS AIRES

PIUBAD

PROGRAMA INTERDISCIPLINARIO
DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
PARA EL DESARROLLO

Apuntes para el desarrollo de Argentina : Programa Interdisciplinario de la UBA para el Desarrollo : PIUBAD / Julio Fabris ... [et al.]. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires. Secretaría de Ciencia y Técnica, 2017.
384 p. ; 23 x 16 cm.

ISBN 978-950-29-1604-0

1. Desarrollo Económico y Social. 2. Actividad Económica. 3. Desarrollo Industrial.
I. Fabris, Julio
CDD 338.9



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

Primera edición: marzo de 2017

© 2017
Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Diseño de tapa: *Alessandrini & Salzman*

Impreso en Argentina
Hecho el depósito que establece la Ley 11.723



No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES

Rector
Alberto BARBIERI

Vicerrectora
Nélida CERVONE

Secretario General
Juan Pablo MAS VÉLEZ

Secretario de Ciencia y Técnica
Aníbal COFONE

Secretaria de Asuntos Académicos
María Catalina NOSIGLIA

Secretario de Posgrado
Daniel SORDELLI

Secretario de Educación Media
Oscar GARCÍA

Secretario de Extensión Universitaria
Gustavo GALLI

Secretario de Relaciones Institucionales, Cultura y Comunicación
Jorge BIGLIERI

Secretario de Hacienda y Administración
Emiliano YACOBITTI

Secretario de Relaciones Internacionales
Gabriel CAPITELLI

Secretario de Planificación de Infraestructura
Eduardo CAJIDE

Secretario de Desarrollo y Bienestar de los Trabajadores Universitarios
Jorge ANRÓ

Auditor General de la UBA
Roberto VÁZQUEZ

DECANOS

Facultad de Agronomía
Rodolfo GOLLUSCIO

Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo
Luis BRUNO

Facultad de Ciencias Económicas
César Humberto ALBORNOZ

Facultad de Ciencias Exactas y Naturales
Juan Carlos REBORDA

Facultad de Ciencias Sociales
Glenn POSTOLSKI

Facultad de Ciencias Veterinarias
Marcelo Sergio MIGUEZ

Facultad de Derecho
Mónica PINTO

Facultad de Farmacia y Bioquímica
Cristina ARRANZ

Facultad de Filosofía y Letras
Graciela Alejandra MORGADE

Facultad de Ingeniería
Horacio SALGADO

Facultad de Medicina
Sergio Luis PROVENZANO

Facultad de Odontología
Héctor José ALVAREZ CANTONI

Facultad de Psicología
Nélida CERVONE

Ciclo Básico Común
Jorge FERRONATO

SECRETARIOS DE INVESTIGACIÓN

Facultad de Agronomía
Secretaría de Investigación y Posgrado
Adriana KANTOLIC

Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo
Secretaría de Investigaciones en Ciencia y Técnica
Guillermo RODRÍGUEZ

Facultad de Ciencias Económicas
Secretaría de Investigación y Doctorado
Adrián RAMOS

Facultad de Ciencias Exactas y Naturales
Secretaría de Investigación
Eduardo CÁNEPA

Facultad de Ciencias Sociales
Secretaría de Estudios Avanzados
Mercedes DI VIRGILIO

Facultad de Ciencias Veterinarias
Secretaría de Ciencia y Técnica
María Laura FISCHMAN

Facultad de Derecho
Secretaría de Investigación
Marcelo ALEGRE

Facultad de Farmacia y Bioquímica
Secretaría de Ciencia y Técnica
Ana María BALASZCZUK

Facultad de Filosofía y Letras
Secretaría de Investigación
Cecilia PÉREZ de MICOU

Facultad de Ingeniería
Secretaría de Investigación
Luis FERNÁNDEZ LUCO

Facultad de Medicina
Secretaría de Ciencia y Técnica
Roberto DIEZ

Facultad de Odontología
Secretaría de Ciencia y Técnica y Transferencia Tecnológica
Juan Carlos ELVERDÍN

Facultad de Psicología
Secretaría de Investigaciones
Martín ETCHEVERS

APUNTES PARA EL DESARROLLO DE ARGENTINA

Programa Interdisciplinario de la UBA para el Desarrollo PIUBAD

El presente trabajo fue financiado por la Universidad de Buenos Aires, Proyectos de Fortalecimiento y Divulgación de los Programas Interdisciplinarios, PIUBAD-D1 “Publicación de un libro para lograr difusión de trabajos seleccionados, elaborados por los integrantes del PIUBAD. Presentación del libro en diferentes foros”.

La coordinación de actividades realizadas en el marco de los proyectos de Fortalecimiento y Divulgación de los Programas Interdisciplinarios de la UBA estuvo a cargo de Mg. Paula Senejko y Lic. Deborah Hedges, de la Dirección de Articulación Institucional e Interdisciplinaria, Secretaría de Ciencia y Técnica.



A la memoria de Roberto Zubieta,
primer coordinador del PIUBAD.



ÍNDICE

Prólogo.....	13
<i>Luciano Cianci / Julio Fabris / Juan M. Graña / José Villadeamigo</i>	
Capítulo 1: El concepto de desarrollo: recorrido por la literatura especializada desde sus orígenes hasta la actualidad	25
<i>Luciano Cianci</i>	
Capítulo 2: La industria argentina en el Segundo Centenario	47
<i>Aldo Ferrer / Marcelo Rougier</i>	
Capítulo 3: Análisis de aspectos macroeconómicos seleccionados y de la industria en Argentina desde mediados del siglo XX.....	67
<i>José Villadeamigo</i>	
Capítulo 4: El impacto de los altos precios de los <i>commodities</i> sobre los países en desarrollo de América Latina. Estudio comparado de las economías de Argentina y Brasil en los primeros años del siglo XXI	159
<i>Mauricio Cristóforo / Julio Fabris / José Villadeamigo</i>	
Capítulo 5: Desindustrialización, causas específicas y generales	183
<i>Juan M. Graña</i>	
Capítulo 6: La Argentina en la Nueva División Internacional del Trabajo.....	223
<i>Federico Dulcich</i>	
Capítulo 7: Historia y actualidad de la Banca de Desarrollo en Argentina	265
<i>Marcelo Rougier / Pablo J. López</i>	

Capítulo 8: Una mirada antropológica acerca del desarrollo. La agricultura familiar como protagonista de las transformaciones en el agro del SO misionero.....	297
<i>Ana Padawer</i>	
Capítulo 9: Importancia del análisis de los conflictos socio ambientales en la implementación de políticas públicas de desarrollo sostenible vinculadas al uso del agua. Estudio de caso.....	329
<i>Liliana Pagliettini / Jorge Domínguez</i>	
Capítulo 10: Decisiones robustas en la producción agrícola	349
<i>Silvia A. Ramos / Horacio Rojo / María A. Castellini</i>	
Capítulo 11: Apuntes para el desarrollo de Argentina.....	369

CAPÍTULO 5: DESINDUSTRIALIZACIÓN, CAUSAS ESPECÍFICAS Y GENERALES¹

Juan M. Graña^{2 3}

1. INTRODUCCIÓN

Una porción importante de la literatura sobre desarrollo económico refiere, específicamente, al rol de la industria manufacturera como eje de tal proceso, ya sea por su capacidad de generar empleo, por los encadenamientos que construye o por su dinámica en la productividad (Smil, 2013, Tregenna, 2009). Si se dejan de lado las bases conceptuales del vínculo entre industria y desarrollo, lo que se suele argumentar es que han sido dos procesos contemporáneos en los países que lograron elevar los niveles de vida de la población. Sea esto en el proceso de desarrollo estadounidense, alemán, japonés, coreano o argentino. A su vez, también se vincula la mala *performance* económica y social de algunos países al proceso de desindustrialización.

Ahora bien, comúnmente se menciona de manera un poco ambigua a qué se denomina “desindustrialización”. A veces se refiere a la caída del peso del sector manufacturero en términos del valor agregado o en términos de empleo. En el primer caso podría deberse, efectivamente, a una caída absoluta en la producción del sector por quiebra de empresas, por ejemplo; pero, también, a los procesos de desintegración vertical de las empresas –empujados por los cambios tecnológicos ocurridos desde los años setenta–

1. Una versión anterior y parcial de este texto se publicó en la *Revista H-industri@* N° 17 (9) - segundo semestre de 2015, bajo el nombre: “Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial”. Agradezco el permiso de la revista para utilizar partes de ese texto aquí.

2. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Instituto de Investigaciones Económicas. Buenos Aires, Argentina.

3. CONICET. Buenos Aires, Argentina.

que reclasifican un valor agregado del sector industrial hacia otros sectores (por tercerización de servicios), o a otros países (deslocalización). En el caso del empleo estas causas se mantienen igualmente vigentes y se suma la posibilidad de un aumento más acelerado de la productividad en el sector industrial, de manera que idéntica producción requiera, relativamente, menos trabajadores (Marshall, 2010). Evidentemente, la diversidad de procesos no implica, necesariamente, que un proceso de caída de la relevancia industrial sea causante de problemas económicos.

Ahora bien, lo que sí está claro es que, en el debate económico en Argentina, este sector tuvo un rol eminente ya desde los años treinta. Sin embargo, al momento de analizar la evolución de la industrialización argentina y sus ciclos, los estudios se vuelcan a causas exclusivamente nacionales, y dejan de lado la comparación con otros países y/o el reconocimiento de los cambios en las formas de la acumulación de capital a nivel mundial.

En este capítulo analizaremos, primero, la evolución de la industria manufacturera en Argentina desde mediados de la década de 1930. Al hacerlo observaremos qué ocurrió con idéntico sector en Estados Unidos. Consideramos que en esta comparación podremos encontrar algunas pistas adicionales del porqué del devenir de Argentina: cuáles son los rasgos específicos de nuestro país. Para ello intentaremos explicar esa evolución en clave conceptual, agregando evidencia adicional y en diálogo con otros capítulos de este libro.

En segundo término, volveremos nuestra mirada a la evolución del sector industrial en un conjunto amplio de países desde la segunda parte del siglo XX⁴ para observar cuales han sido las tendencias generales que afectaron al sector, también aportando evidencia y una posible línea interpretativa.

En el último apartado, las conclusiones, expondremos algunas preguntas y cuestiones para continuar analizando la vinculación entre el proceso de (des)industrialización y el desarrollo económico.

2. EVOLUCIÓN COMPARADA DEL SECTOR INDUSTRIAL ARGENTINO 1935-2014

El estudio histórico de un sector de actividad tan complejo como el industrial es algo que requiere muchísimo más espacio que el de un artículo. Sin embargo, intentaremos, mediante un repaso de sus características centrales,

4. La metodología seguida para obtener las series se explica pormenorizadamente en Graña y Kennedy (2008).

aproximarnos a una idea de la actualidad y pasado de este sector en nuestro país. Para ello, en la primera parte analizaremos la evolución de su valor agregado y su nivel de ocupación. Luego, estudiaremos la distribución funcional del ingreso en el sector y sus determinantes, la productividad y los salarios. Por último, y simplemente para tratar de captar otra de las múltiples aristas de un proceso de industrialización, observaremos su composición interna.

Antes de comenzar, debemos dar cuenta de por qué utilizamos los datos de Estados Unidos como contraste. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, ese país ha tenido un rol preeminente en las tendencias que la economía mundial ha tomado, desde la primera posguerra, cuando conquistó el liderazgo mundial, a costa de Inglaterra. En segundo lugar, ese lugar de liderazgo se debe a un desarrollo industrial relativamente homogéneo que cubre el conjunto de subramas industriales. En tercer lugar, esas empresas industriales son líderes mundiales en sus diferentes sectores, por lo cual nos permitirá una comparación muy clara respecto a la distancia que separa a la industria nacional respecto a la vanguardia técnica. Aunque en el último tiempo algunas empresas de otros países (particularmente Alemania, Japón o Corea del Sur) han mostrado una capacidad técnica destacable; en promedio, la industria estadounidense se encuentra entre las más productivas del mundo. En cualquier caso, si efectivamente Estados Unidos se retrasó productivamente respecto a alguno de esos países, en ramas particulares, las conclusiones que obtengamos de esta comparación estarán subestimadas.

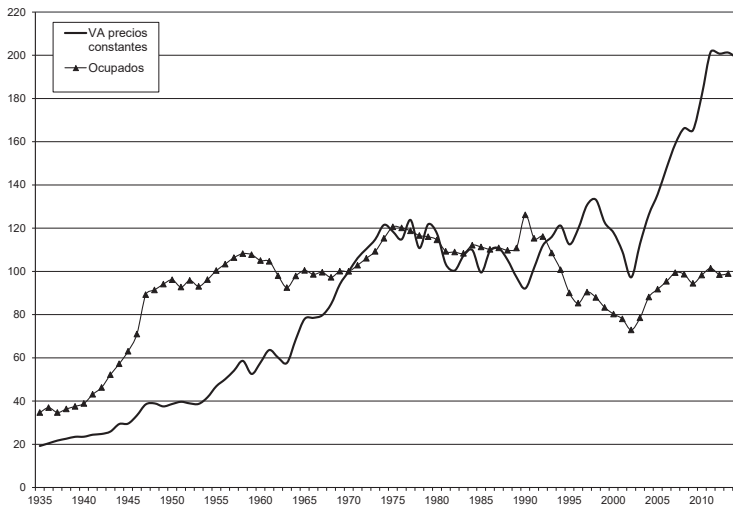
2.1. Evolución general del sector y su importancia

Aunque la literatura reconoce el inicio de la industrialización argentina ya durante el “modelo agroexportador” –vinculado, particularmente, al aprestamiento de las mercancías para la exportación (frigoríficos, talleres ferroviarios, etc.) y a los sectores en los cuales, por sus características, técnicamente es muy costoso importar (cemento, alimentos, etc.)– es de manera posterior a la crisis de 1929 cuando este sector comienza a ganar relevancia (Villanueva, 1972). Primero, de manera coyuntural ante la situación excepcional de crisis y, luego, como política de desarrollo esbozada de manera crecientemente clara. Es en ese momento, a mediados de los años treinta, cuando comenzamos a tener datos mínimamente comparables para desarrollar nuestro análisis.

En el Gráfico 1 se observa la evolución del producto industrial argentino desde 1935. Claramente, a pesar de su ciclo acentuado, la etapa de la Industrialización Sustitutiva (en adelante, ISI) es un período de fuerte crecimiento, cuando el sector crece un 532% (1935-1974). En esta larga etapa positiva, se observan momentos de estancamiento o caída como 1948-1952, 1959, 1963 y

1966. El período “neoliberal”, por el contrario, muestra mayores oscilaciones como forma de un estancamiento completo: entre 1974 –máximo de la ISI– y 1991, el producto industrial se reduce un 16%, y, si comparamos con el 2001, un 10%. Desde la crisis de 2001-2002,⁵ el sector crece continuamente hasta 2011, alcanzando un producto un 83% mayor, con una contracción pequeña desde 2012. Entre puntas, 1935-2014, entonces, el valor agregado por el sector industrial crece un 935%.

Gráfico 1. Valor agregado industrial y ocupados industriales. Argentina. 1935-2014. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), EPH (período 1987-2012), CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984), Iñigo Carrera (2007), SCN Base 93 y Empalme 1980-1993 (DNCN), BCRA (1975), SAE (1955), CEPAL (1958).

La situación en torno al empleo en el sector es un poco diferente. Mientras exhibe un crecimiento muy acelerado en los primeros años, luego crece más lentamente durante el resto de la ISI. Entre 1935 y 1947, eleva su empleo un 157% mientras que en todo el período –1935-1974– crece un 232%. Ahora

5. Como es sabido, desde el año 2007 los datos provenientes del INDEC son cuestionados por su calidad. Ante la falta de alternativas completas respecto a las diferentes variables del sector industrial, hemos utilizado los datos oficiales, con excepción del IPC reemplazado por el de CIFRA. En este sentido, la evolución desde ese año debe analizarse con cuidado. Sin embargo, dado el largo plazo que trabajamos aquí, no modificará las conclusiones encontradas sobre las tendencias generales.

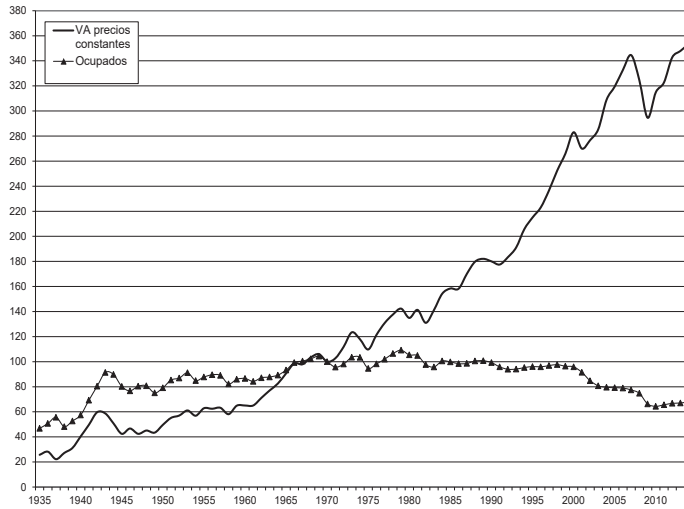
bien, el estancamiento industrial hasta la década del noventa –que ya reseñamos– también se observó en términos de empleo (una caída del 0,004%) pero, si incorporamos los efectos de la década del noventa, los planteles industriales se reducen un 32%. Después de la crisis, y con la evolución de la última década, el empleo industrial se recupera un 26%, hasta un nivel similar al de fines de los años sesenta. Durante todo el período 1935-2014, el sector industrial ocupa un 185% más de trabajadores.

Si pasamos a analizar el caso estadounidense, veremos que la producción industrial, durante la crisis de 1930, cayó violentamente, cerca de un 40% entre el pico de 1929 y 1932, para luego comenzar a recuperarse.⁶ Los niveles precrisis solo se superan en el año 1940, a partir de las preparaciones para la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Cerca de su final, los niveles de producción comienzan a caer y se estancan durante el resto de la década a niveles comparables a los de 1940 (Gráfico 2). A partir de la década del cincuenta, el valor agregado por la industria presenta una tendencia claramente ascendente pero con marcados momentos de crisis: 1958, 1970, 1974-75, 1980-82, 1990-91, 2001 y 2008. Estos momentos son, en muchos casos, episodios de crisis que superan a la economía estadounidense y se reproducen a escala global, como fueron ambas crisis de petróleo o la última crisis mundial, de la que aún no se ha repuesto Europa.

Lo interesante de esta evolución es lo que ha ocurrido con el empleo en el sector. Mientras la tendencia de largo plazo del producto es creciente, el volumen de ocupación industrial presenta otro panorama. Desde 1935 –es decir, desde el pozo de la crisis– y el pico de producción del año 1943, la ocupación crece aceleradamente, casi duplicándose (95,4%). Sin embargo, luego de la caída en la inmediata posguerra, el largo proceso de crecimiento posterior se logra con casi idénticos planteles ya que recién se supera ese nivel para 1965, y alcanza, en 1969, un volumen de ocupación apenas 14% por encima del máximo anterior. Luego de la crisis de los años setenta, se elevará a su máximo histórico en 1979, unos 20 millones de ocupados. A partir de allí, más allá de los ciclos del producto industrial estadounidense, el empleo en el sector se va reduciendo hasta llegar, en 2014 a acumular una caída del 37% respecto a 1979.

6. Para una reseña del sector manufacturero estadounidense que llega a nuestros días, ver Smil (2013).

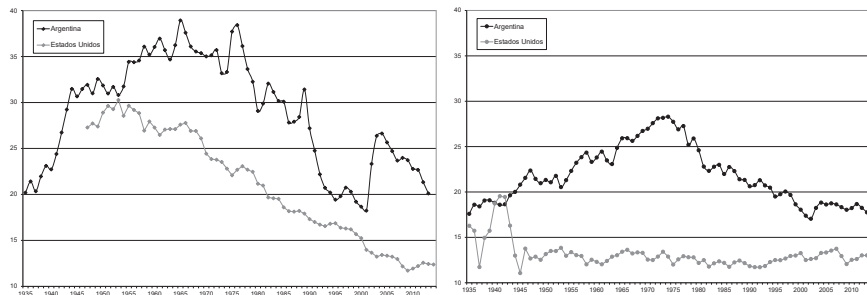
Gráfico 2. Valor agregado industrial y ocupados industriales. Estados Unidos. 1935-2014. 1970=100



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), Bureau of Economic Analysis (BEA) e Iñigo Carrera (2007).

Ahora bien, a pesar de las evoluciones absolutas de los sectores industriales de cada país, también es interesante observar qué ocurrió comparativamente con el total de la economía. Para ello construimos los Gráficos 3A y B.

Gráfico 3. Participación del valor agregado industrial en el Producto total: A) precios corrientes y B) constantes. Argentina y Estados Unidos. 1935-2014. En porcentaje.

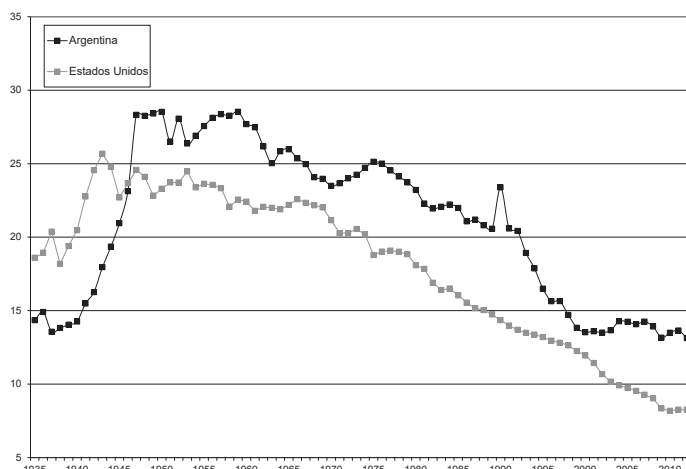


Fuente: ídem gráficos 1 y 2.

En el Gráfico 3A, se puede observar que en Argentina la importancia del sector industrial creció ininterrumpidamente hasta bien entrada la ISI: en términos corrientes, su participación máxima se alcanza en 1966, cuando el producto industrial representa un 38,9% del total, mientras que a precios constantes su máximo es, en 1974, 28,4%. A partir de allí, su importancia cae de manera suave, en términos constantes y con marcados ciclos en términos corrientes, en función de los cambios en precios relativos generados por los sucesivos procesos de devaluación y sobrevaluación de la moneda nacional.

En Estados Unidos, en cambio, la máxima relevancia del sector industrial se logra durante la Segunda Guerra Mundial, con un producto industrial a precios constantes que representaba un 20% del total. A partir de allí, su importancia en términos corrientes se reduce de manera continua, hasta un valor actual del 12,4%, y se mantiene constante en términos de cantidades a un nivel del 12,9%.

Gráfico 4. Participación de los ocupados industriales en el total. Argentina y Estados Unidos. 1935-2014. En porcentaje.



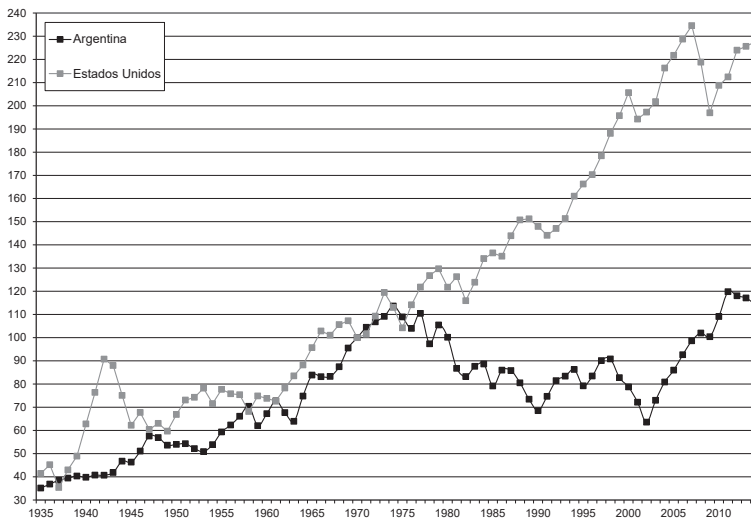
Fuente: ídem gráficos 1 y 2.

Sin embargo, si analizamos la importancia de la ocupación industrial, veremos que esta alcanza su máxima relevancia, en ambos países, hacia mitad de siglo pasado. En Argentina su pico se encuentra en 1950 con 28,5% del empleo total, importancia que se repite en 1959. A partir de ese momento cae continuamente hasta un valor, en la última década, cercano al 13%. En Estados

Unidos, su nivel máximo se alcanza en 1943, con un 25,7% de los ocupados, para luego reducirse su relevancia en la actualidad al 8,3% (Gráfico 4).^{7/8}

Fuera de ello, lo que se observa en el Gráfico 5 es que la magnitud de la producción de mercancías industriales, aproximadas por su VAB a precios constantes en relación a su población, ha continuado creciendo durante el período. Ahora bien, no solo el desempeño estadounidense ha sido mejor, sino que en Argentina, si no hubiera sido por la evolución en la última década, la evolución habría sido negativa.

Gráfico 5. Evolución del VAB industrial per cápita. Argentina y Estados Unidos. 1935-2014. 1970=100.



Fuente: ídem gráficos 4 y 5.

2.2. Distribución funcional, productividad y salarios

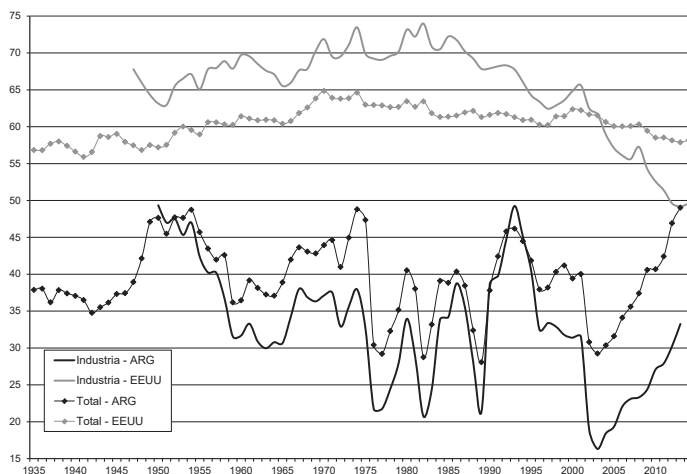
Analicemos ahora la evolución histórica de la distribución del ingreso generado en el sector. En este caso, el eje central se encuentra en la evolución

7. Aunque aquí analizamos únicamente los casos de Argentina y Estados Unidos, el comportamiento de las series es muy similar al experimentado también por España, Francia, Italia y Japón (Kennedy y Graña, 2010).

8. Como veremos en el siguiente apartado, esta caída en el empleo industrial estadounidense se vincula a los cambios en la estructura productiva en el marco de la deslocalización (Sachs *et al.*, 1994).

de la participación asalarizada en el valor agregado y, luego, en sus determinantes principales: la productividad laboral y los salarios reales.⁹

Gráfico 6. Participación asalarizada en la Industria manufacturera y en el total de la economía. Argentina y Estados Unidos. 1935-2014. En porcentaje.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013c), gráfico 3, EPH-INDEC, Bureau of Economic Analysis (BEA), CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) e Iñigo Carrera (2007).

En el Gráfico 6, hemos presentado la evolución de ese indicador tanto para la economía agregada como para el sector manufacturero.¹⁰ Con un mínimo conocimiento de la historia argentina, la evolución de la participación asalarizada en nuestro país se vuelve muy sencilla de comprender. Desde 1935 y hasta 1954, este indicador presenta un crecimiento muy importante que alcanza su pico de

9. Rápidamente podemos observar cómo opera cada factor en su fórmula. El primer componente es el Costo Laboral –aproximado por salario real–, el segundo es la inversa de la productividad laboral y finalmente la tasa de asalarización –que aquí no presentaremos en tanto no presenta cambios relevantes durante el período–. Para más detalles, ver (Lindenboim *et al.*, 2010)

$$Participación = \frac{Masa\ salarial}{Ingreso} = \frac{W_{anual}}{IPI} * \frac{1}{\frac{VAB_{p,const}}{Ocup.}} * \frac{Asal.}{Ocup.}$$

10. Como hemos señalado en otro lado (Lindenboim *et al.*, 2011), las economías “desarrolladas” suelen presentar niveles más elevados y constantes de participación salarial frente a las economías subdesarrolladas donde ocurre lo contrario.

48,7%, vinculado al establecimiento de legislaciones laborales más protectoras, la ampliación del sistema de seguridad social y el impulso a los salarios dado por la demanda laboral y las organizaciones obreras.

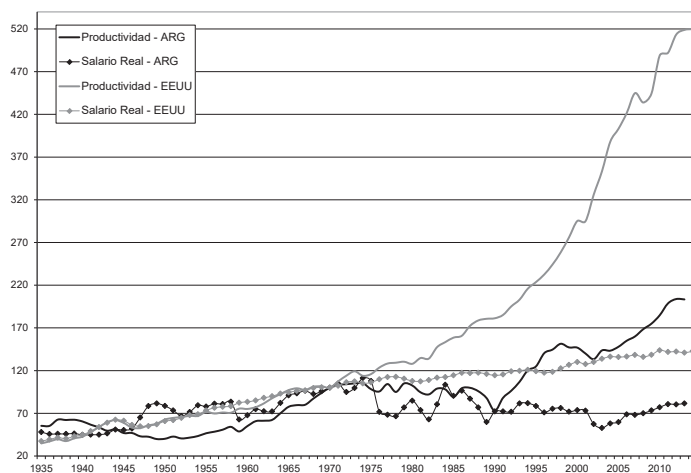
El período que sigue, hasta la vuelta del peronismo al gobierno en 1973, está signado por marcados vaivenes vinculados a coyunturas económicas malas como la de 1959 –donde retoma valores similares a los de 1935, 36,2%– pero también a procesos políticos abiertamente represivos. Así y todo, durante la segunda mitad de los sesenta, la participación asalariada comienza a recuperarse hasta alcanzar un nuevo pico en 1974, 48,8%. El Rodrigazo y la última dictadura militar hundieron nuevamente la participación asalariada hasta niveles no vistos hasta allí (29%), a los que vuelve en el marco de crisis económicas muy agudas, como en 1982 y 1989. En el mismo sentido, la estabilización alcanzada a comienzos de los noventa eleva, coyunturalmente, la participación a niveles históricamente altos pero luego la precarización, la desocupación y, finalmente, la explosión de la Convertibilidad la devuelven a esos mismos valores. La última década logra recuperar niveles elevados hacia 2014, con una participación cercana al 49%.

En el caso de la industria manufacturera, de la cual se cuenta con datos únicamente desde 1950, la evolución muestra idénticos vaivenes; sin embargo, su evolución es más errática y su tendencia exhibe un resultado distributivo menos progresivo, particularmente, desde los años sesenta. Mientras que la participación en la economía agregada recupera los niveles de 1954 en 1974, en la industria la diferencia entre ambos años alcanza los 10 puntos porcentuales (en adelante, pp). Esta brecha se mantiene inalterada hasta 1984, cuando, en función de la política de ingresos aplicada por el gobierno alfonsinista, la participación asalariada en el sector manufacturero se acerca al nivel agregado. Luego, esa brecha se revierte en 1993, año en el cual la participación en el sector es más elevada que la total pero, luego, la pésima evolución sectorial genera un nuevo distanciamiento que, debido a la crisis de 2002, alcanza los 15 pp.

El caso estadounidense es evidentemente diferente. Mientras presenta para la economía total una participación más elevada y estable que en Argentina –cercana al 60%–, exhibe, igualmente, una dinámica alcista hasta la década del setenta y una negativa desde entonces.¹¹ Ahora bien, en el caso industrial, la particularidad es que la participación es más elevada que la total –cercana al 70%– pero presenta una tendencia sumamente negativa desde 1974 –máximo de la serie– a la actualidad donde alcanza un nivel cercano al 49%, es decir 24 pp, menos que su máximo.

11. Esta tendencia también es compartida por todas las economías “desarrolladas” (Kennedy y Graña, 2010).

Gráfico 7. Evolución de la productividad laboral y salario real en la Industria manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1935=100



Fuente: ídem gráficos 4, 5, 6 y 8.

Ahora bien, ¿a qué se deben estas evoluciones? Para ello presentamos el Gráfico 7. Como se puede observar, en Argentina la evolución de la productividad industrial es bastante pobre durante la primera etapa de la ISI, en función del importante crecimiento de la ocupación, y recién recupera el nivel observado en 1935 para 1960. Luego, comienza a crecer de manera acelerada hasta 1974, donde la productividad laboral es un 90% mayor a la de 1935, y un 160% en relación al nivel mínimo de la serie relevado en 1950 (Borgoglio y Odisio, 2012). A partir de la instauración del “neoliberalismo”, los niveles de productividad de la industria manufacturera se van deteriorando al punto que, para 1989, se reduce un 16,6%. La Convertibilidad, en función de la reducción de los planteles de las empresas públicas privatizadas, el desmantelamiento del aparato productivo PyME y la modernización encarada por las grandes empresas en virtud de la sobrevaluación cambiaria (Iñigo Carrera, 1998; Cimoli y Katz, 2003; Kulfas y Schorr, 2000); eleva de manera marcada el rendimiento, duplicando los niveles de 1990 hacia 1998. Luego de la caída vinculada a la crisis, la productividad crece y alcanza un nivel un 34% mayor al de 1998, que es el doble (103%) del de 1970 y un 268% por encima de 1935.

Frente a esto, las remuneraciones reales –el otro determinante de la participación asalariada– presentan una evolución diferente. Mientras que duplican su nivel entre 1935 y 1949, luego crecen más lentamente hasta su

máximo histórico en 1974 (un 131% por encima del de 1935), con importantes deterioros en momentos de crisis económica (1952 y 1959). A partir de allí –nuevamente el Rodrigazo, el plan de ajuste de la dictadura y su brutal represión a los trabajadores– el poder adquisitivo de los trabajadores se reduce un 40% hasta 1978, a un nivel similar al de 1947. La inestabilidad económica posterior lleva a que recuperaciones importantes de los salarios –como la de 1984– se pierdan en la siguiente crisis económica, lo que implica que, en 1989, las remuneraciones reales presenten un nivel un 46% menor a las de 1974. Si bien durante la Convertibilidad los salarios crecen, nunca alcanzan los máximos anteriores. Su crisis, en cambio, hunde el salario a su nivel de 50 años antes: para 2003 el poder adquisitivo era similar al de 1946. Lamentablemente, el importante crecimiento de los últimos años apenas alcanza a recuperar los niveles máximos de los años noventa pero, en 2014, el salario real aún se encontraba un 25% por debajo de 1974.

En este contexto en Argentina, lo que se puede concluir es que, dado el lento crecimiento de la productividad, la evolución de la participación asalariada en la industria –al igual que en la economía agregada– se determina principalmente por las tendencias en las remuneraciones. Ahora bien, desde la convertibilidad el incremento de la productividad no transferido a salarios comienza a jugar un rol no despreciable.

En Estados Unidos, en cambio, la evolución de ambas series es mucho más constante. Mientras que la productividad muestra una tendencia positiva de largo plazo, debemos notar que desde mediados de los setenta comienza a acelerarse. Esto estaría más vinculado al proceso de deslocalización que eleva el promedio industrial –al eliminar las ramas estructuralmente de menor productividad– que a un efectivo despegue productivo generalizado en todas las ramas, aunque algo de este desempeño también ocurrió (Houseman *et al.*, 2011). De esta manera, mientras que entre 1935 y 1970 la productividad se multiplica por tres; desde entonces, se cuadriplica. En cuanto al salario real ocurre lo contrario. Mientras que, entre 1935 y 1970, las remuneraciones crecen un 167%, desde entonces apenas han crecido un 42% (Gráfico 7).¹²

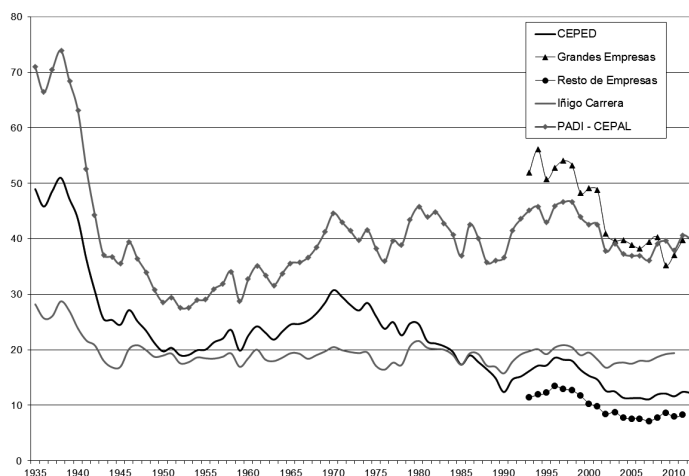
En este sentido, en Estados Unidos la brutal caída de la participación asalariada se debe, casi exclusivamente, a la acelerada dinámica de la

12. Nótese dos cuestiones. Por un lado, la magnitud de la diferencia que se presenta entre la evolución de la productividad y de las remuneraciones. Por el otro, que el proceso de heterogeneización de los trabajadores que se produjo en Argentina ha sido un rasgo de todos los países de la década del setenta, por lo cual tal incremento no representa correctamente al conjunto. Es más, en el mismo período, el salario promedio de los trabajadores de producción cayó un 10% (Iñigo Carrera, 2007).

productividad laboral no transferida a salarios; los cuales, a diferencia de Argentina, no se reducen como tendencia de largo plazo.

En conjunto, encontramos que, a pesar de compartir una dinámica similar –la caída desde los años setenta en la participación asalariada en el valor agregado industrial–, esta esconde dos procesos contrapuestos: estancamiento productivo y caída de las remuneraciones, para nuestro país; y aumento de la productividad mucho mayor a los salarios, en Estados Unidos.

Gráfico 8. Productividad industrial, Grandes Empresas y Resto de Empresas Argentina/Estados Unidos. 1935-2012. En porcentaje



Fuente: Elaboración propia en base a Graña (2013a), gráficos 1, 2, 3 y 7 y Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) –INDEC.

Ahora bien, ¿cómo ha evolucionado relativamente la productividad entre ambos sectores industriales? Para observarlo construimos el Gráfico 8, donde se presentan tres series de productividad relativa: la denominada CEPED (elaborada por nosotros), la de PADI-CEPAL y la de Iñigo Carrera.¹³

13. La primera utiliza los datos de productividad volcados en los gráficos anteriores con el tipo de cambio de paridad calculado por Iñigo Carrera (2007). La segunda, que es presentada por CEPAL para el período 1970-2007, se extendió hacia atrás y adelante en función de la evolución de nuestros datos de productividad. La diferencia en la evolución de la productividad entre la serie CEPED y la de Iñigo Carrera se explica porque en aquella se utiliza el volumen total de ocupación y en ésta el volumen de obreros de producción. La diferencia con CEPAL reside tanto en el tipo de cambio utilizado (menor en esta que en Iñigo Carrera) como en el volumen de ocupación. Para clarificar en el texto solo nos referiremos al dato CEPED pero eso no quita la relevancia de las otras dos.

Como vemos allí la productividad relativa de la industria nacional se reduce marcadamente en el inicio de la ISI, a partir de la creación de nuevos sectores que abastecen al mercado interno –a niveles bajos de productividad– pero también dada la imposibilidad de abastecerse de maquinarias modernas en función de la crisis externa y la segunda guerra mundial. En este sentido, la industria argentina ponía en movimiento una productividad que se encontraba en un 50% respecto de la estadounidense, nivel que se reduce a un 20% a fines de los años cuarenta.

Desde la década del cincuenta y hasta los setenta, la productividad nacional crece más aceleradamente que la estadounidense, de manera que la relativa se acerca al 30%. El estancamiento posterior de la industria, entre la dictadura militar y la década del noventa, incrementa la brecha, hundiendo la productividad relativa a un nivel cercano al 15%. A pesar del incremento ocurrido en la década del noventa, la productividad relativa no crece marcadamente –dado el incremento ocurrido en Estados Unidos– y luego se estanca –hasta 2012– en niveles similares, cercanos al 12%.

Un caso particular de tal evolución es lo que se observa entre las empresas más grandes del país y el resto, en comparación con el promedio estadounidense.¹⁴ Mientras las empresas industriales más grandes del país –que en su amplia mayoría son extranjeras– poseen una productividad que no supera el 60% del promedio estadounidense –y cae al 40% para 2012–, el resto de las empresas apenas alcanza un rendimiento de su fuerza de trabajo cercana al 10%.¹⁵

Es decir que esa menor dinámica que observamos en la productividad industrial argentina que analizamos antes, implica un rezago, en el mejor de los casos, constante desde de los años cincuenta respecto a las condiciones de producción en Estados Unidos.

2.3. Estructura sectorial

Hasta aquí analizamos la evaluación agregada de la industria y su importancia cuantitativa en la economía. Ahora bien, no podemos dejar de reseñar las modificaciones internas que experimentó el sector a lo largo del tiempo. Para ello, analizaremos rápidamente la composición sectorial de

14. Para obtener el dato de “Resto de Empresas” se aplica al dato CEPED la relación respecto al promedio de la economía que surge de los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC), obteniéndolo así como residuo.

15. Esto no implica que el sector industrial estadounidense sea completamente homogéneo, pero su heterogeneidad interna es marcadamente menor. Desde los años noventa, allí promedia una brecha de 2,35 veces entre las Grandes y Resto, mientras que aquí la brecha es de 4,6 veces.

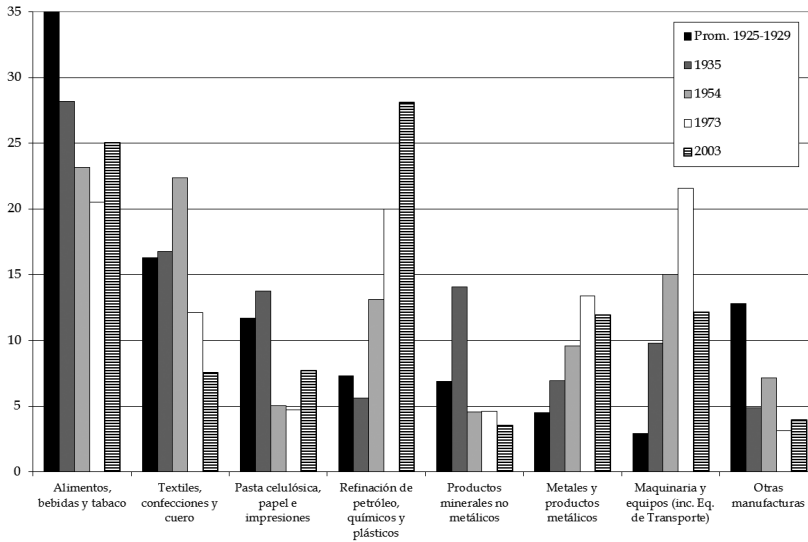
la industria manufacturera para encontrar similitudes y diferencias en las dinámicas entre Argentina y Estados Unidos.

Como se observa en el Gráfico 9, hacia fines de la década del veinte, la economía se organizaba en torno a las actividades exportadoras de materias primas. Sin embargo, la literatura marca que –ya para ese momento– un conjunto de capitales en el sector industrial había comenzado a participar de manera relevante en la provisión de mercancías al mercado interno, particularmente en alimentos y textiles (Schvarzer, 1996). En aquella época también comienzan a instalarse plantas de producción de insumos de uso difundido como el petróleo, el cemento y el papel. Aunque novedosos para Argentina, estos subsectores no señalan un quiebre en la ligazón entre la industria manufacturera y el procesamiento de materias primas. De esta manera, el subsector Alimentos, bebidas y tabaco representa un 35% del producto industrial, Textiles, confecciones y cuero un 15%, mientras que el resto de los sectores presentan una importancia menor.

A partir de la crisis de 1929 y la caída de los precios internacionales, se genera la imposibilidad de hacer frente a la deuda externa y las importaciones, lo que conduce a una devaluación de la moneda nacional. Sobre esa base, y ante la invariabilidad de las tasas aduaneras, el sector industrial comienza a expandirse a ramas antes inexistentes, abasteciendo todo tipo de productos (Di Tella y Zymelman, 1967; Díaz Alejandro, 1975). Como puede observarse en el Gráfico 9, el punto de partida del sector industrial en la ISI –1935– implica una participación del 28% en Alimentos, bebidas y tabaco, para Textiles, confecciones y cuero supera el 15% mientras que Papel e impresiones y Manufacturas metálicas se encuentran cerca de ese nivel.

En una segunda etapa, a veces denominada “ISI fácil”, que transcurre, aproximadamente, entre 1945 y 1962, la política económica se caracterizó por un conjunto de medidas tendientes a reducir el coeficiente de importaciones por medio de la promoción de “industrias livianas”, o sea, de bienes de consumo no durables. En este caso, los ejes principales de acción se caracterizaron, principalmente, por el cierre del mercado interno para esos productos con elevadas tarifas aduaneras o, inclusive, la prohibición de importación (Di Tella y Zymelman, 1967; Díaz Alejandro, 1975). En este contexto, la Industria Manufacturera continuaría avanzando en línea con las tendencias observadas en la subetapa anterior. Mientras sigue cayendo la importancia de la producción de Alimentos y Bebidas –el primer sector industrial históricamente relevante– y comienza a estancarse la producción textil –expresión máxima de esos años–, el sector de Productos metálicos y el Metalmecánico comienza a ganar dinamismo.

Gráfico 9. Composición del producto industrial. Argentina. Promedio 1925-1929, 1935, 1954, 1973, 2003. En porcentaje



Fuente: Elaboración propia en base a Díaz Alejandro (1975), Dorfman (1942) y Censos Económicos 1954, 1974 y 2004 –INDEC.

La última etapa de la ISI (1962-1975) tiende a ser la más explícita respecto al impulso del sector industrial. Por un lado, se alienta una oleada de inversiones extranjeras en sectores no desarrollados en la Argentina, particularmente en los bienes de consumo durables. Por el otro, el Estado Nacional ejecuta planes de promoción para la instalación de grandes plantas productoras de insumos de uso difundido. Como resultado de todos estos procesos el sector industrial, a mediados de la década del setenta, poseía características diferentes respecto a aquel de fines de los años cincuenta. Su composición muestra un incremento relevante en la participación de los sectores metalmeccánico, automotriz y químico; tanto por la implantación de las plantas mencionadas como por las demandas derivadas de ellas sobre los proveedores.

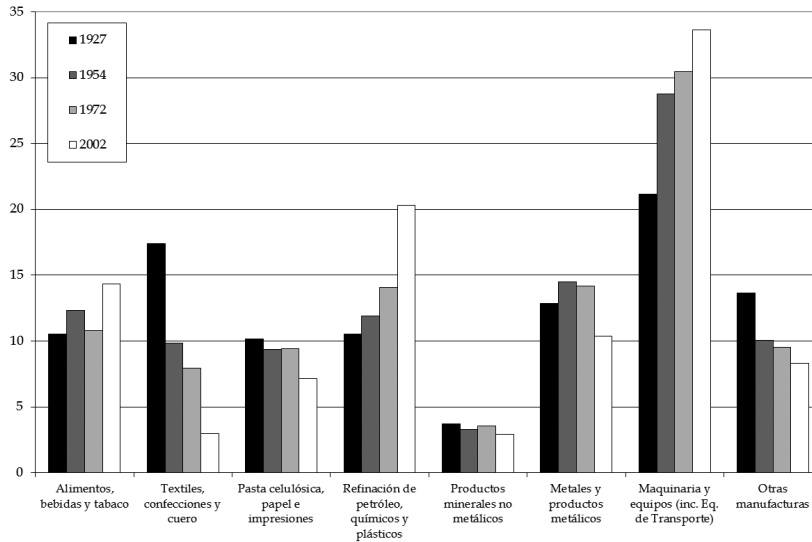
Con el abandono de la ISI y la experimentación de políticas de ajuste, la industria manufacturera exhibiría un comportamiento diferente en el marco de su achicamiento y desarticulación (Nochteff, 1991; Azpiazu y Schorr, 2010). En ese sentido, actuaron la eliminación progresiva de los mecanismos que lo promocionaban, la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria. En ese marco, los sectores más complejos, es decir, aquellos a los que la ISI había alcanzado en último lugar –como los de maquinaria y equipo

y la electrónica-, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno, ante la pérdida de posiciones en favor de la importación desde países que competían a partir de bajos salarios y que, en estas épocas, comenzaban a incorporarse al mercado mundial. Luego comenzaron a sucumbir las empresas de otros sectores industriales, debido al achicamiento del mismo mercado interno. Para 2003, la composición del sector mostraba una concentración alrededor de las ramas más vinculadas a la producción de *commodities* industriales vinculados a los Alimentos y Bebidas (que recupera una importancia cercana al 25%) y a la Refinación de petróleo y químicos (cercana al 28%). Ambos son sectores caracterizados por un bajo coeficiente de valor agregado y reducidos impactos en términos de empleo.¹⁶

Para contrastar tal evolución, en el Gráfico 10 presentamos la evolución de la estructura interna de la industria manufacturera en Estados Unidos. La primera característica es su estructura más balanceada, al menos durante la primera mitad del siglo XX. Para 1927, los subsectores más relevantes eran: Textiles, Metales y sus productos, Maquinaria y equipos; y poseían una participación del orden del 17%, 12% y 11%. Ahora bien, ya para 1954, la situación se había modificado de manera relevante. El sector Textil vio caer su participación en 8 pp hasta el 10%, mientras que los demás sectores destacados en 1927 continuaban creciendo en participación: Metales y sus productos (14,5%) y Maquinaria y Equipos (16,5%). Por otro lado, se observa el incremento en el sector Alimentos, Bebidas y Tabaco, en Refinación de Petróleo, Químicos y Plásticos y en Equipo de Transporte.

16. En el crecimiento postcrisis, o sea, de manera posterior al Censo Económico 2004; la composición sectorial se modifica, y alcanzan mayor relevancia sectores como el Textil y confecciones y minerales no metálicos (Herrera y Tavosnanska, 2011).

Gráfico 10. Composición del producto industrial. Estados Unidos. 1927, 1954, 1972, 2002. En porcentaje



Fuente: Elaboración propia en base a Bureau of Census (1930; 1957-1958; 1976 y 2002).

Para 1972, ya con las primeras expresiones del agotamiento del modelo fordista, la estructura interna de la industria estadounidense comienza un proceso de especialización en dos ramas en particular: Maquinaria y Equipo (que alcanza una participación de 19,2%) y Refinación de petróleo, químicos y plásticos (con un 14,1%). Contemporáneamente al crecimiento de estos rubros se observa una caída en la relevancia de los sectores Alimentos, Bebidas y Tabaco y Textiles. Hacia 2002, ese proceso de especialización se acelera dando como resultado que las subramas Refinación de petróleo, químicos y plásticos y Maquinaria y Equipo alcanzan ambas una relevancia del 20,1%. Estos sectores han logrado crecer en función de la menor penetración de importaciones en general, y de los países de bajos salarios en particular (Sachs *et al.*, 1994; Bernard *et al.*, 2005). En su interior, se encuentra Computación y productos electrónicos, uno de los sectores que mejor tendencia exhiben (Houseman *et al.*, 2011). Si a esas dos sumamos la evolución de Alimentos, Bebidas y Tabaco (14,3%) y Equipo de Transporte (13,9%), encontramos casi el 70% del aparato industrial estadounidense. En contrapartida, el sector textil acelera su caída y apenas alcanza a representar el 3%.

Como vimos, entonces, la industria argentina inició, durante la ISI, un camino que se alejó crecientemente de su supuesta “ventaja comparativa”, lo que

condujo a una mayor diversidad y complejidad industrial. Lamentablemente, la implementación del neoliberalismo se llevó consigo gran parte de esos avances y, como resultado, la industria tendió nuevamente a aquella especialización: el procesamiento de recursos naturales (tanto agropecuarios como petróleo). En el caso estadounidense, en cambio, su mayor madurez industrial, previa a la crisis de 1929, llevó también a un proceso de especialización durante el siglo XX pero en el sentido inverso: hacia sectores comúnmente denominados “intensivos en ingeniería” cuyos beneficios asociados a los salarios bajos son menores, de allí su menor tendencia a la deslocalización (por lo menos de sus etapas finales).

Evidentemente, la evolución de la industria argentina es sumamente peculiar en sí misma. Pasó de ser uno de los países dónde mayor éxito había logrado la estrategia sustitutiva a uno donde, de manera más fuerte, reinó el neoliberalismo desindustrializador. Pero esto se torna aún más complejo si lo comparamos en el espejo estadounidense.

El sector industrial experimentó tres décadas de desarrollo que elevaron su peso en la economía argentina, con elevados salarios pero con reducida dinámica en su productividad. Luego, la desarticulación productiva redujo su importancia al tiempo que se simplificaba su estructura, y se volvió a una especialización más vinculada a las “ventajas comparativas”, con caídas del empleo y los salarios pero, nuevamente, con escaso aumento de la productividad. Todo esto llevó a que el rezago productivo se consolide como rasgo estructural.

En el próximo apartado intentaremos aportar algunas ideas teóricas que podrían dar “sentido” a la evolución observada. Luego de esos aportes conceptuales, brindaremos evidencia adicional sobre las condiciones productivas de las empresas industriales que operan en Argentina, y que sostienen estas interpretaciones.

3. APORTES PARA COMPRENDER LA EVOLUCIÓN ESPECÍFICA

3.1. Breves apuntes teóricos¹⁷

En la competencia capitalista, la empresa individual busca maximizar su ganancia, lo que implica, al mismo tiempo, no sucumbir ante las demás (Marx,

17. Este apartado es una apretada síntesis del planteo teórico realizado en Graña (2013a).

[1867] 2002). Para ello, busca permanentemente reducir sus costos de producción, lo que se logra –en general– al aumentar la escala de producción. Si amplía su producción, para lograr vender esa mayor cantidad de valores de uso –y dado que no controla la magnitud de la demanda solvente– debe reducir un poco el precio individual al que los vende. Si esa reducción en el precio es menor a la lograda en sus costos, realiza una ganancia extraordinaria por unidad. Cuando el resto de las empresas ven reducidas sus ventas y/o sus márgenes, deberán seguir idéntico camino –para recuperar sus ganancias– o retirarse de ese mercado.

Sin embargo, como no controlan el volumen de la demanda, puede que esta no crezca al ritmo necesario para absorber el incremento de producción de todas las empresas. En este sentido, el “mercado” no podría cobijar a todas las empresas que competían originalmente, razón por la cual solo algunas podrán concentrarse (las “líderes”)¹⁸ y continuar su expansión, mientras que otras (las “rezagadas”) no. De este modo, dado que la competencia conlleva al crecimiento de la escala media de las empresas, la diferenciación entre estas es un resultado ineludible.

Cuando ya está presente la diferenciación, se ponen en movimiento mecanismos que aseguran que las empresas “líderes” tiendan a separarse crecientemente de las demás. El principal de tales mecanismos es la menor dinámica en la productividad del trabajo que logran las empresas rezagadas. Al tener menor escala, logran menores beneficios de la cooperación, la división del trabajo y la maquinización, todo lo cual redundando en mayores costos. Esto determina una menor tasa de ganancia lo que, a su vez, retroalimenta las dificultades para igualar el ritmo de las empresas “líderes”. Pero también existen otros factores en la lucha competitiva que reconocen un carácter diferencial por tamaño, como el crédito, la red comercial o la innovación (Hilferding, [1910] 1985; Kalecki, [1954] 1977; Schumpeter, [1946] 1971; Baran y Sweezy, 1968; Levin, 1997; Dosi, 1988; Chandler, 1994).

Las empresas utilizan el crédito para poder ampliar su escala de producción ya que les evita tener que esperar a que su propia valorización les genere suficiente capital como para invertir. Si el acceso a este es diferente entre empresas, ya sea en virtud de la magnitud del capital prestado como en costo –lo que efectivamente ocurre–, este se convertirá en una fuente adicional de diferenciación entre empresas. Por su parte, la red comercial también juega un rol en la diferenciación del capital. Dado que existen economías de escala en la distribución y comercialización tanto como en la producción, la empresa que posea la mejor cadena de distribución disfrutará de los menores costos

18. Utilizamos el nombre de “líderes” por ser más intuitivo, pero el desarrollo teórico que está detrás –como se verá a continuación– es similar al de Iñigo Carrera (2007), “capitales medios”, o Shaikh ([1991] 2006), “capitales reguladores”.

de comercialización. A su vez, y más allá de los menores costos, la empresa con el sistema de ventas y publicidad más desarrollado será la que pueda aprovechar en mayor grado los beneficios extraordinarios que el lanzamiento de un nuevo producto genere.

La innovación tecnológica también cumple un rol diferenciador de los capitales. En primer lugar, esta presenta importantes economías de escala. Las empresas líderes, al poseer un capital mayor, pueden emprender los proyectos de investigación y desarrollo más ambiciosos y, por lo tanto, más costosos, al tiempo que manejan una cartera más amplia de éstos, lo que le asegura minimizar su riesgo individual. Una segunda característica diferencial se vincula a la posibilidad de apropiarse de sus beneficios por medio de patentes y derechos (cuyos costos son ciertamente elevados) y las ventajas de aplicarlas primero. A su vez, dado el carácter acumulativo de la innovación y de los umbrales mínimos de conocimiento que se requieren para poder copiarlas, las empresas más grandes tienden a apropiarse mejor esos beneficios, sean innovaciones propias o de terceros.

En conjunto, como consecuencia de estos factores, las empresas que no logran concentrarse al ritmo de las “líderes” enfrentan crecientes complicaciones competitivas, en tanto su reducido tamaño genera diferenciales negativos en su valorización; los cuales, a su vez, tienden a retroalimentarse en el tiempo.

A pesar de ello, estas empresas rezagadas no parecen retirarse del mercado. En primer lugar, porque dada su magnitud demasiado pequeña de capital su objetivo pasa a ser algún rendimiento superior a su aplicación más simple como capital prestado, es decir la tasa de interés (Iñigo Carrera, 2007; Shaikh, [1991] 2006). En otras palabras, mientras el rendimiento que obtengan sea superior a la tasa de interés, se mantendrán en producción; aun si este es inferior a la tasa de ganancia de las empresas líderes. Pero, en segundo lugar, algunas empresas rezagadas no solo se mantienen en producción sino que, además, parecen evolucionar de manera relativamente normal. Para ello deben apropiarse una tasa de ganancia similar a las empresas líderes, es decir que logran que su rezago productivo no tenga consecuencias sobre su evolución. Para lograrlo solo pueden estar apropiando riqueza de fuentes extraordinarias. En este sentido, existen tres fuentes extraordinarias: la renta de la tierra, el endeudamiento externo del Estado y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Iñigo Carrera, 2007). A los efectos de lo que aquí desarrollamos nos interesan la primera y última de estas.¹⁹

19. El endeudamiento externo público es una fuente de recursos extraordinarios que, si son transferidos a las empresas, permitiría compensar el rezago. Sin embargo, eventualmente, el signo de tal flujo se invierte y deja de operar como fuente de compensación.

Como es sabido, la primera surge de las diferencias de costo resultado de la mayor productividad del trabajo vinculada a condiciones naturales no reproducibles (Ricardo, [1817] 1995; Marx, [1867] 2002). Esa masa de riqueza, si está disponible –lo cual depende principalmente de los precios internacionales–, terminará comúnmente en mano de los terratenientes, pero puede ser apropiada y redirigida –mediante diversos mecanismos– para compensar el rezago. Entonces, en función de la masa de riqueza que sea absorbida por el sector productivo, esta permitirá impulsar la acumulación como si no enfrentará ningún límite. Para redirigirla existe una multiplicidad de mecanismos, como los impuestos a la exportación, la regulación de los precios internos de esas mercancías y la sobrevaluación cambiaria. Algunos de ellos implican que la renta pasa primero por el Estado y, luego, puede aplicarse a compensar el rezago (como en el caso de las retenciones y creación de subsidios) y otros permiten su apropiación sin mediaciones del Estado, tanto directa por el capital productivo (por ejemplo, la fijación de precios internos reduce el costo de los insumos) como indirectamente, a través del valor de la fuerza de trabajo (sería el caso de alimentos abaratados que reducen el salario abonado sin afectar la capacidad de consumo de los trabajadores) (Iñigo Carrera, 2007; Rodríguez y Arceo, 2006).

La tercera, la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, surge directamente vinculada a la existencia de un rezago de magnitud importante y generará grandes consecuencias sobre el mercado laboral. Al no poder competir en el mercado, las empresas deteriorarán las condiciones de empleo (salarios bajos, no pago de horas extras, precarización, falta de inversión en seguridad e higiene, etc.) de manera de reducir sus costos y mantenerse en producción. Lo que, evidentemente, tendrá consecuencias²⁰ sobre los atributos productivos de los trabajadores o sus descendientes.

En este sentido, si encontráramos que las empresas de un país y sector presentan una reducida escala de producción podríamos explicar su escasa dinámica en la productividad e innovación. A su vez, eso implicaría, necesariamente, que para sobrevivir deben apropiarse compensaciones de manera permanente y, en función de la dinámica de su rezago, creciente. Así se pone en movimiento la necesidad de las dos primeras fuentes de compensación: la renta de la tierra y el endeudamiento. Pero si estas no alcanzan, el sector enfrentaría problemas para continuar su acumulación, lo que generaría un

En este sentido, esta fuente posee corta duración y por ello no nos concentraremos en ella (Costa *et al.*, 2004; Basualdo, 2006; Iñigo Carrera, 2007).

20. Para un desarrollo pormenorizado de los mecanismos por los cuales se pone en movimiento y sus consecuencias, ver Graña (2013b).

deterioro de las condiciones de empleo, lo que produciría compensaciones desde la fuerza de trabajo.

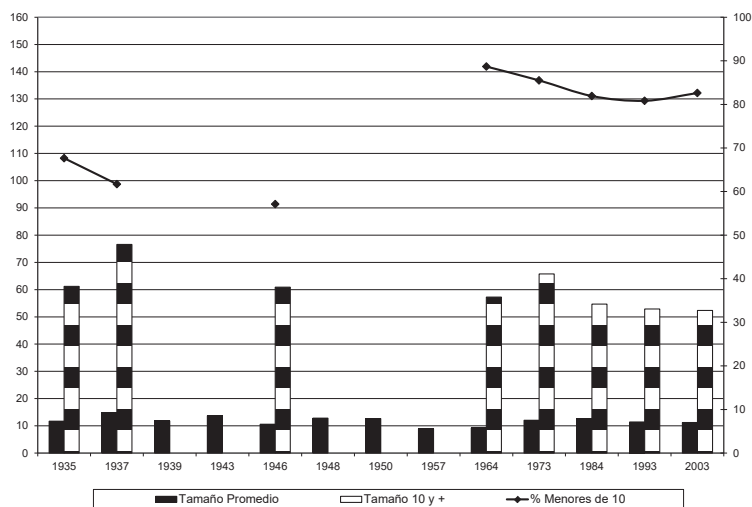
Como ya vimos, las empresas del sector industrial argentino efectivamente muestran una muy pobre dinámica en su productividad (Gráfico 7), a tal punto que, en promedio, se han ido rezagando frente a sus contrapartes estadounidenses (Gráfico 8). En función de este planteo teórico debemos ahora analizar las condiciones productivas del sector industrial en Argentina para encontrar su causa.

3.2. Evidencias empíricas del rezago productivo

Para realizar este análisis nos concentraremos en los datos sobre el tamaño del establecimiento industrial en Argentina como indicativo de la escala de las empresas en funcionamiento. Evidentemente esta información presenta dificultades ya que para cubrir un período tan extenso los instrumentos estadísticos no son tan amplios. Sin embargo, dada la magnitud de las diferencias que observaremos, es difícil poner en duda los resultados. En segundo lugar, como el eje de lo que buscamos es la diferencia entre las formas de producción del sector industrial aquí y aquellas que aplicaría un sector industrial conformado por capitales “líderes”, compararemos los rasgos de Argentina con los de Estados Unidos. No solo por una cuestión de disponibilidad de información sino porque además, a lo largo del siglo, este último país ha mostrado un desarrollo industrial relativamente homogéneo a lo largo de todas sus subramas.

En el Gráfico 11 observamos que los establecimientos industriales argentinos tienen un tamaño promedio cercano a 10 ocupados a lo largo de todo el período. A su vez, podemos apreciar que el peso de los establecimientos de menos de 10 empleados en el total es muy importante, cercano –desde los años sesenta– al 80%.

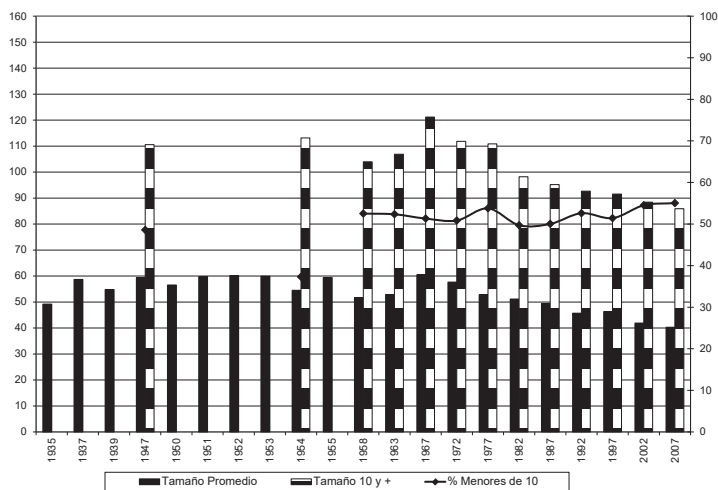
Gráfico 11. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera. Argentina. 1935-2003



Fuente: Graña (2013a) y gráfico 5.

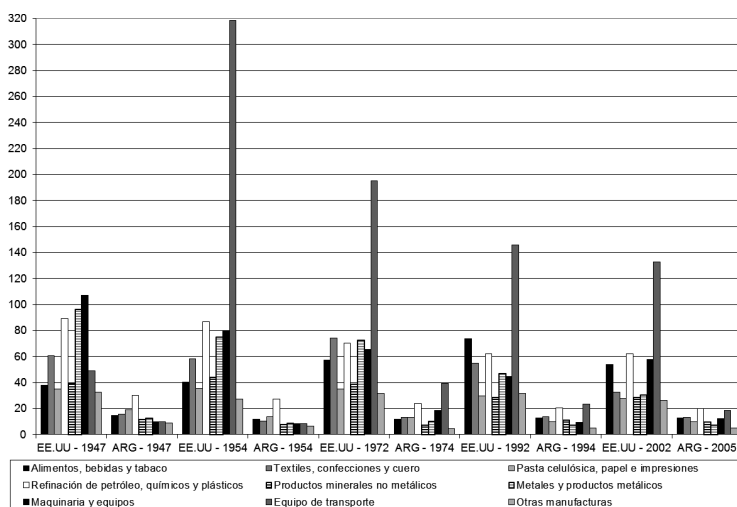
Ahora bien, si los analizamos en comparación con sus contrapartes estadounidenses, lo que podemos ver es que los establecimientos nacionales son de una envergadura más pequeña durante todo el siglo. Ya desde mediados de los años treinta, los establecimientos estadounidenses alcanzan un tamaño promedio cercano a los 50 ocupados. A su vez, los establecimientos de menos de 10 ocupados representan apenas la mitad del total (Gráfico 12). Pero no solo existe una diferencia en el tamaño sino también en su potencia instalada. Según Vitelli (2012), la industria nacional habría alcanzado, recién en 1984, la potencia por establecimiento –medida en caballos de fuerza– que el sector industrial estadounidense presentaba en 1914.

Gráfico 12. Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera. Estados Unidos. 1935-2007



Fuente: Graña (2013a) y gráfico 6.

Gráfico 13. Cantidad promedio de ocupados por establecimiento según rama de actividad. Industria manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1947-2007



Fuente: Graña (2013a) y gráficos 5 y 6. Nota: En los censos económicos de 1947 y 1954 de Argentina, no es posible distinguir entre las ramas de Maquinaria y Equipo y la de Material de Transporte, por lo que reproducimos el mismo valor en ambos.

Para intentar suavizar los sesgos por la composición del sector industrial –que como vimos, es diferente y cambiante–, presentamos las diferencias de tamaño por subrama industrial (Gráfico 13). Allí vemos que las diferencias exhiben, desde el comienzo, una magnitud insoslayable y que se mantienen desde la segunda parte del siglo XX. Los establecimientos argentinos alcanzan un tamaño relativo apenas superior al 20% de los estadounidenses, sin grandes modificaciones a lo largo del tiempo. Esto es particularmente llamativo en sectores donde Argentina tendría “ventajas comparativas”: por ejemplo, en Alimentos, bebidas y tabaco, allí los establecimientos argentinos tiene en promedio 12 empleados mientras que en Estados Unidos cerca de 50.

En conjunto, entonces, se observa que la industria argentina se caracteriza por la existencia de establecimientos pequeños, lo cual en la producción industrial está asociado a una menor productividad y mayores costos. Esta caracterización, respecto a lo reducido de la escala y la precariedad técnica de la producción industrial argentina a lo largo de su historia, se encuentra avalada por una extensa bibliografía al respecto (Braun y Joy, 1968; Cimillo *et al.*, 1973; Cimoli y Katz, 2003; Díaz Alejandro, 1975; Goetz, 1976; Katz y Kosacoff, 1989; Neffa, 1998; Schvarzer, 1996).

En base al planteo teórico anterior, podemos señalar que la industria manufacturera –en función de sus características técnicas– requiere un flujo constante y creciente de compensaciones para sobrevivir.

Y, efectivamente, a lo largo de la historia ha apropiado –bajo diferentes mecanismos– porciones importantes de la renta de la tierra que año a año recibe Argentina. Esto fue particularmente cierto durante la Industrialización Sustitutiva, cuando el conjunto de la política económica tenía como objetivo el fomento a la industria a través de la transferencia del “ingreso” agropecuario hacia el “sector urbano”. En aquel momento, bajo mecanismos como el IAPI, los precios máximos, los subsidios mediante tarifas abarataadas o el crédito a tasas de interés negativas se transferían renta agraria hacia la industria manufacturera. Durante ese largo período, la magnitud de la renta redistribuida permitió al sector manufacturero desarrollarse –no sin dificultades– y, a pesar de sus rezagos productivos, no requirió de otras fuentes de compensación, dado que las remuneraciones crecieron y la deuda externa no cumplió un rol destacado (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Kennedy, 2011; Jaccoud *et al.*, 2015).²¹

21. Esto no implica que su contraparte estadounidense no haya recibido tales compensaciones. Simplemente señalamos que, como es conocido, el sector industrial en Argentina tiene como condición de supervivencia el mantenimiento de tales mecanismos sin los cuales no puede operar. Como también es sabido que efectivamente recibe tales “apoyos”, la frágil situación competitiva de la industria argentina que mostramos aquí es en realidad peor.

Luego, con el neoliberalismo (1976-2001), muchos de esos mecanismos fueron eliminados, al tiempo que se deterioraron las condiciones competitivas a través de la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria. En este marco se redujo la magnitud de renta que apropió mientras crecía la necesidad de compensaciones por lo cual el sector comenzó a desarticularse no sin antes deteriorar las condiciones de empleo de la fuerza de trabajo, cuya expresión máxima es la reducción salarial de largo plazo que ya reseñamos (Gráfico 6).

La última década fue, en este sentido, una situación intermedia entre el neoliberalismo y la ISI. El particular contexto internacional permitió reintroducir muchos de esos mecanismos de redistribución de la renta agraria (retenciones y subsidios directos e indirectos), lo que levantó las restricciones a la mejora de las condiciones de empleo. Así, el sector creció, generó empleo y mejoró su calidad.

Sin embargo, cuando en 2008 el gobierno pierde la batalla por la Resolución N° 125 –lo que limita la posibilidad de avanzar sobre la renta agraria– la situación comienza a mostrar otras tendencias. Luego de la caída de 2009, el sector se recupera en 2010 y 2011, pero el empleo ya no crecería (Gráfico 1). Y, desde 2012, con la reducción de los precios internacionales de los productos agropecuarios y la apreciación cambiaria, el sector ya no logra ni siquiera crecer. En este largo periplo de la década, las condiciones laborales nunca logran recuperar los niveles de antaño, mostrando que las dificultades que enfrenta hoy no son expresión de problemas coyunturales sino estructurales.²²

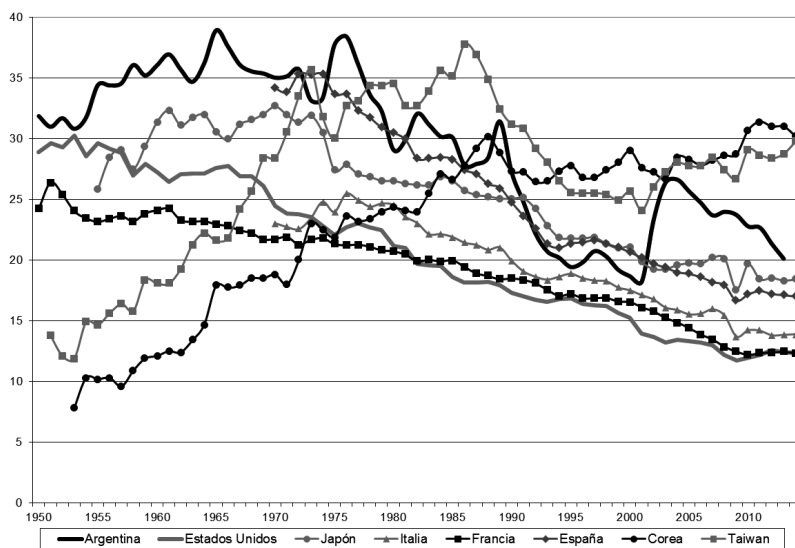
4. PANORAMA MUNDIAL EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX

4.1. *Desindustrialización generalizada*

Ahora bien, hasta ahora no podríamos entender por qué tanto Argentina como Estados Unidos sufren un proceso de desindustrialización, en términos relativos, si solo en nuestro país parecerían operar esos rasgos específicos. De manera que debe haber operado, en las últimas décadas, algún proceso más general que impulsó esa tendencia en Estados Unidos y profundizó los problemas nacionales. Para observarlo, en lo que sigue mostraremos algunas de las variables ya reseñadas para Argentina y Estados Unidos para varios países (España, Francia, Italia, Japón y Taiwán).

22. En función del debate sobre la calidad de los datos del INDEC, si sus estimaciones muestran una situación mejor de la real eso implicaría, lamentablemente, que nos encontramos aún más lejos de los “niveles de antaño”.

Gráfico 14. Participación del sector industrial en el PBIcf o pb a precios corrientes. Argentina, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Taiwán. En porcentaje. 1950-2014



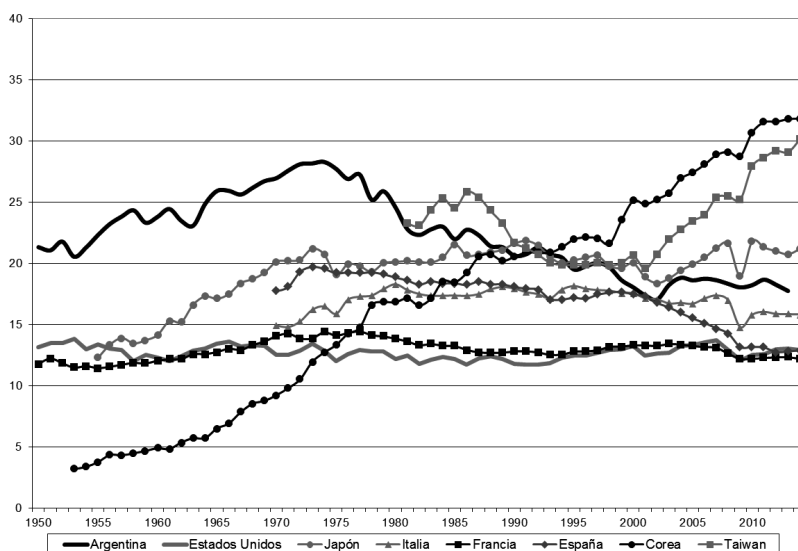
Fuente: Elaboración propia en base a los Institutos de Estadística nacionales.

Como se puede observar en el Gráfico 14, efectivamente el peso del valor agregado industrial ha caído en los países presentados de manera generalizada desde la década de 1970, con la clara excepción de Corea del Sur y Taiwán. En particular, vemos que para los años sesenta la relevancia del sector industrial en Argentina, Estados Unidos, Francia y Japón se encontraba entre un 25% y un 35% del Producto mientras que, hacia la década del 2010, ese nivel se encontraba entre un 12% y un 20%. Los “tigres asiáticos” alcanzan niveles superiores al 25% en la década del setenta, y se estabilizan en torno al 30% desde los años noventa.

Sin embargo, en el Gráfico 15 se observa que la caída de la relevancia del sector industrial a precios constantes no se produjo. Esto significa que los volúmenes de mercancías industriales producidas en esos países evolucionaron de manera similar a la producción de los demás bienes y servicios. La diferencia entre ambos gráficos está dada por la evolución menor de los precios relativos industriales respecto al resto. Este proceso podría vincularse a su mayor dinámica en la productividad pero también podría surgir de la desarticulación de protecciones arancelarias y de la mayor presión competitiva, algo que los servicios, en general, no enfrentan. En este sentido, para

Argentina, España, Estados Unidos, Francia, Italia y Japón, la desindustrialización en términos de producto habría sido casi exclusivamente de carácter relativo pero en ningún caso absoluto. Si tornamos la mirada a las excepciones, Corea del Sur y Taiwán elevan la participación a precios constantes, es decir, se ha industrializado en términos absolutos.

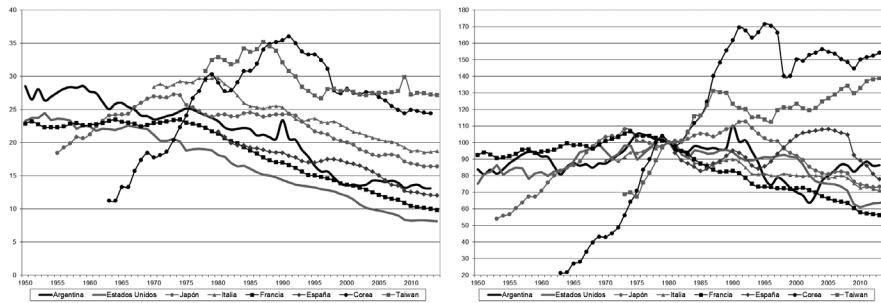
Gráfico 15. Participación del sector industrial en el PBIc o pb a precios constantes. Argentina, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Taiwán. En porcentaje. 1950-2014



Fuente: Elaboración propia en base a los Institutos de Estadística nacionales.

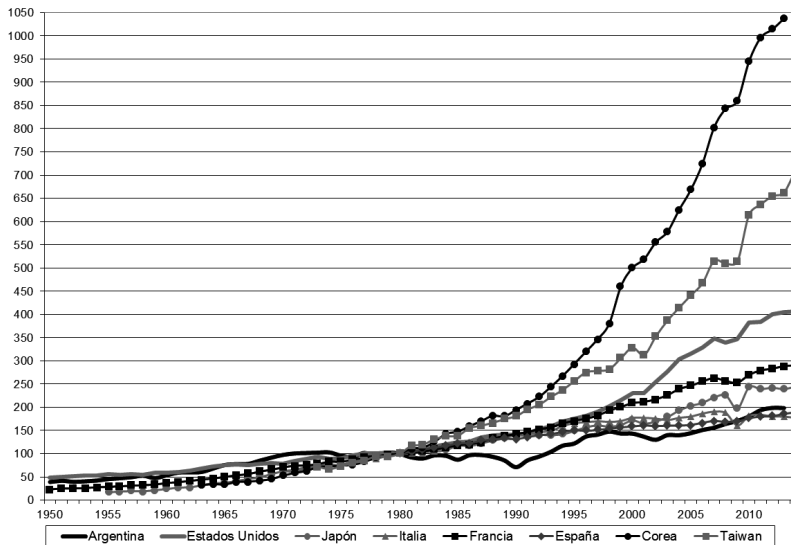
En términos de empleo, la situación es mucho más pareja entre países. Luego de llegar a un máximo –que ocurrió hasta mediados de los setenta en los países industriales y Argentina, y en los ochenta en Corea del Sur y Taiwán–, en todos los países comienza a caer la relevancia del empleo industrial. Mientras que en el pico ese porcentaje se encontraba entre el 20% y 30% –35% para los tigres–, en la actualidad se ubica entre el 8% y el 18% –25 para los asiáticos–. Vemos entonces que en el empleo industrial ha perdido relevancia (Gráfico 16A). Lo que se observa es que ese proceso está vinculado, salvo en los “tigres asiáticos”, a una destrucción absoluta de empleo industrial, que alcanza el 15% en Argentina y un 40% en Francia desde 1980 (Gráfico 16B).

Gráfico 16. A) Participación de la ocupación en el sector industrial en el total (en porcentaje) y B) Evolución de los ocupados industriales (1980=100). Argentina, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Taiwán. 1950-2014



Fuente: Elaboración propia en base a los Institutos de Estadística nacionales.

Gráfico 17. Productividad del sector industrial en el total (1980=100). Argentina, Corea del Sur, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Taiwán. 1950-2014



Fuente: Elaboración propia en base a los Institutos de Estadística nacionales.

En parte, tal evolución se explica por lo ocurrido en términos de productividad. Mientras que Corea y Taiwán han multiplicado varias veces su

productividad (entre 7 y 10 veces), Estados Unidos la incrementó cuatro veces, mientras que el resto de los países menos de 3 veces. De manera que aquellos han sido los únicos que se han acercado relativamente a Estados Unidos, mientras que el resto se ha rezagado en diferente magnitud.

Como vemos, desde la década del setenta el mundo industrial presenta un proceso de desindustrialización que, en cada país, implica procesos un tanto distintos. Mientras que en algunos es resultado de la destrucción del empleo y un muy modesto aumento de la producción (Argentina, España, Estados Unidos, Francia, Italia y Japón), en el sudeste asiático la pérdida es exclusivamente relativa tanto en términos del producto como del empleo. Para aportar a entender este proceso, analizaremos brevemente las transformaciones de la división internacional del trabajo.

4.2. Aportes teóricos de la división internacional del trabajo

La acumulación de capital que siguió a la Segunda Guerra Mundial fue una de las más prolongadas e intensas de la historia del capitalismo. Esta se basó en la organización del proceso de producción fordista que, como regla general, intenta incrementar la escala productiva con el fin de lograr el pleno aprovechamiento de las economías que la tecnología permita, profundizando al máximo la división al interior de la fábrica. A pesar de que las empresas líderes de cada sector se convirtieron en referentes mundiales; en virtud de la imposibilidad tecnológica de gestionar y planificar un proceso de producción a escala mundial, cada una de ellas tendía a abastecer los diferentes mercados internos de los países a través de la instalación de planta productivas (Kicillof y Nahón, 2009). Por ello, cada país funcionaba de manera relativamente autónoma, más aún, gestionaba su proceso de acumulación de capital de manera específica. Ese contexto histórico permitió a la región latinoamericana encarar un proceso de Industrialización Sustitutiva gestionado por los Estados nacionales.

Sin embargo, a partir de comienzos de la década del setenta, las principales economías del mundo comienzan a experimentar dificultades crecientes para mantener tales tendencias. La productividad comienza a lentificarse, lo que dificulta la posibilidad de mantener las pautas de incremento salarial al reducir las ganancias. Todo ello se debe, en primer lugar, al arribo de una crisis de sobreproducción en conjunto con, en segundo lugar, un agotamiento de la base técnica del fordismo (Fajnzylber, 1983; Coriat, 1992). Una de las expresiones de esa crisis fue que, dado el crecimiento económico logrado bajo el fordismo, en los países europeos y en Estados Unidos se logró ampliar a tal punto la escala de producción que la fuerza de trabajo

se encontraba prácticamente empleada en su totalidad, inclusive siendo ampliada año a año por la inmigración. Sobre esa base de poder político fuera de la planta y su control sobre la puesta en marcha al interior de las fábricas, la clase trabajadora logró imponer un conjunto de reivindicaciones que deterioraron –por otra vía– la capacidad de valorización del capital. A estos problemas se sumaban aquellos que el fordismo nunca había podido resolver respecto a la rotación laboral y el malestar obrero que aparecían como resistencia abierta o larvada a los ritmos de trabajo y el ausentismo (Gordon *et al.*, [1982] 1986; Coriat, 1992).

Por estas razones, las empresas líderes comienzan, ya en los años sesenta, a experimentar formas de organización ajenas al fordismo. En ese proceso de innovación organizacional, los objetivos principales se vinculaban a reducir los costos asociados a una estructura productiva rígida –que en ese momento experimentaba una gran capacidad ociosa– y retomar el ritmo de crecimiento de la productividad. La crisis misma de valorización abre el camino para encarar tales reformas disciplinando a los trabajadores a través de la desocupación que, luego de varias décadas, reaparece con una magnitud relevante. Sin embargo, el principal rol en esa transformación productiva lo jugó la aparición contemporánea de un conjunto de desarrollos tecnológicos: las telecomunicaciones y la robotización. En términos muy simples, estos dos factores cumplieron un rol específico cada uno. La revolución de las telecomunicaciones permitió deslocalizar los procesos de producción, lo cual era imposible previamente. A partir del desarrollo de estas tecnologías, la complejidad y los costos de tal proceso se reducen notablemente (Fröbel *et al.*, 1980; Alcorta, 1999)

Este primer factor permitió a las empresas enviar las diferentes porciones del proceso productivo a aquellos lugares donde fuera más económico. Evidentemente, para la producción de bienes sencillos en series largas la simplificación de los puestos de trabajo de producción, ya alcanzados a través del Taylorismo y Fordismo, se conjugaría excelentemente bien con la existencia de países con grandes masas de población sobrante de muy reducidos salarios para ingresar en la industria (Fröbel *et al.*, 1980).

Por su parte, la robótica y la automatización permiten a las empresas dar un salto importante en la productividad de la fuerza laboral. A su vez, en los países industrializados, se constituyó como el último paso en la búsqueda de eliminar el control de los trabajadores sobre la producción. Aquel proceso que comenzó con el estudio de tiempos y el movimiento taylorista y que siguió con la cadena de montaje en el fordismo, culmina con el reemplazo del trabajador en la configuración y puesta en marcha de las líneas de montaje, a través de su automatización. A su vez, la robótica reduce los costos de las

series cortas de producción, ya que disminuye radicalmente los tiempos y la dificultad para adaptar la fabricación a diferentes productos. En conjunto, estas nuevas tecnologías permiten darle impulso a la subcontratación dada la posibilidad de planificar el proceso general de producción, a pesar de realizarse en varias empresas diferentes; y de reducir los costos asociados a producciones de escala menor. En ese proceso se involucró particularmente a empresas más pequeñas, mediante la descarga en ellas de parte importante de los elevados costos en inventarios –materias primas y productos– que la producción en masa genera. Así, las empresas más grandes gozaron de otro camino para obtener beneficios (Piore y Sabel, 1984; Chandler, 1994).

Claramente, ese conjunto de estrategias concretas permitió redinamizar la productividad y los beneficios (particularmente a través de la reducción de costos salariales) pero, evidentemente, trastocó el conjunto de relaciones industriales, lo que provocó consecuencias sociales muy diferentes a las del fordismo. Al romper la unidad y homogeneidad de los trabajadores, el capital puede también avanzar sobre la individualización del contrato laboral, lo que conduce, a su vez, a una vinculación más directa y estrecha entre el tipo de trabajador y su acceso a ciertos consumos, los cuales antes adquirirían indiferenciadamente (Iñigo Carrera, 2004).

Con el fin de esa reproducción indiferenciada concluye también la posibilidad de generar productos en series largas. La fragmentación de la clase obrera hace aparecer demandas diferenciales que ya no se conjugan con la rigidez fordista, pero sí con la flexibilidad del ohnismo (Coriat, 1992). Visto en su unidad, son las estrategias aplicadas por el capital para retomar su valorización (deslocalización, robotización y subcontratación) las que volvieron inviable el fordismo, debido a la fragmentación que provocaron en la clase trabajadora. Solo así, entonces, podemos entender el rol que la nueva organización industrial de base japonesa –el ohnismo–, en conjunto con la robotización –que le permite llegar a las escalas necesarias para abastecer la demanda mundial de productos diferenciados–, tomó en los capitales medios de la industria.

De este modo, a partir de esa crisis comienza a constituirse una nueva etapa en la acumulación de capital donde la estructura misma de la división internacional del trabajo se transforma y rompe la anterior separación entre países industriales y proveedores de materias primas (Fröbel *et al.*, 1980). Como lo que atraen a las fábricas hacia otros países son las deterioradas condiciones laborales de los trabajadores –o los menores estándares medioambientales, etc.–, evidentemente las consecuencias de esta etapa serán diferentes a las de la anterior. Es decir que la llamada globalización se estructura, en realidad, sobre la exacerbación y el aprovechamiento, por parte de las empresas, de

las diferencias nacionales respecto de las condiciones laborales y salariales (Gordon *et al.*, [1982] 1986; Iñigo Carrera, 2004; Pérez, 2010).

Es en este nuevo contexto, en el cual las empresas de países “desarrollados” mantienen las etapas más complejas de sus procesos de producción en sus países de origen y envían al extranjero lo más sencillo. Así es como algunos de ellos comienzan a participar activamente del mercado mundial “aprovechando” la elevada población sobrante que poseen y los reducidos salarios que imperaban en su interior. Con base en ello, se convierten en plataformas de exportación de productos sencillos o componentes de otros más complejos (Piore y Sabel, 1984; Coriat, 1994). Una expresión de tal complejo proceso es el surgimiento industrial observado en Corea y Taiwán.²³

Sin embargo, el nuevo contexto no abrió posibilidades para todos sino que para algunos, incluso, clausuró las existentes. Su expresión más clara fue Argentina y el abandono de su proceso de industrialización, pero se reprodujo con igual dramatismo en el resto de América Latina –con excepción de México, que siguió un camino más similar al del Sudeste pero sin capacidades tecnológicas propias.

Asimismo, los procesos de desindustrialización de los países “centrales” también fueron una expresión de ello. Pero, en este conjunto de países, las consecuencias sociales de similar proceso han sido diferentes en función de que su desindustrialización implicó –en términos generales– la deslocalización de lo simple.

5. REFLEXIONES FINALES

La evolución histórica de la industria nacional es algo relativamente conocido: su surgimiento durante la ISI y su deterioro durante el neoliberalismo. Finalmente, en la última década se produce un crecimiento relevante pero que no logra transformar sus características estructurales, sea como fuere que ellas se definan (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; Bianco y Fernández Bugna, 2010; Schorr, 2013; Porta *et al.*, 2014). Aquí intentamos discutir su evolución en base a datos históricos comparables, lo que nos permitió también analizarla en el espejo de la evolución agregada de la industria estadounidense. Así pudimos sintetizar una serie de procesos que son específicos de la industria nacional y otros que son más generales. Entre estos últimos se destaca claramente el proceso de pérdida de relevancia

23. En ese marco, su capacidad para incrementar rápidamente la productividad laboral hacia niveles cercanos a los estándares internacionales permitió que no cayeran en idénticos problemas a los observados en Argentina más arriba.

del sector industrial, tanto en términos de valor agregado como de empleo. Entre los primeros encontramos: la menor dinámica de la productividad nacional (que amplía la brecha internacional) inclusive durante procesos de crecimiento, y la caída a largo plazo de las remuneraciones.

En este sentido, nos interesa remarcar que el declive de la relevancia del sector no implica mecánicamente el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores. Ello depende de manera determinante de las condiciones productivas de las empresas. Si estas no se asemejan a las de los capitales medios a escala mundial, difícilmente podrán sobrevivir en la competencia, lo que determina la necesidad de compensaciones para sobrevivir. Entre ellas, las condiciones de empleo juegan un rol central.

De este modo, consideramos que uno de los principales problemas de Argentina no se vincula tan directamente a lo que ocurre cuantitativamente con el sector industrial –que responde también a un proceso general, que afectó a los países industriales y por eso no son irrelevantes–, sino particularmente a sus rasgos cualitativos y estructurales. De esta manera, aunque el resurgimiento de la última década es auspicioso, no dejó de encontrarse amenazado por idénticas circunstancias de antaño: en tanto no es competitivo depende de la transferencia de riqueza con base en la renta de la tierra y del endeudamiento externo y si estos faltaran, esa necesidad recaería indefectiblemente en los trabajadores y sus condiciones de empleo. La devaluación de 2014 –y su efecto sobre el salario real– así como la pérdida de dinamismo del empleo sectorial son muestra del cambio de tendencia en la disponibilidad de compensaciones, mientras que los primeros meses del nuevo gobierno señalan la decisión política de no continuar con políticas de desarrollo del sector.

Evidentemente, el diagnóstico es más sencillo que el remedio. En un contexto marcado por la deslocalización productiva y la nueva división internacional del trabajo, donde operan países de muy bajos salarios y altísima escala (como China) y países de elevada tecnología y especialización productiva (caso particular de Alemania), nuestro país posee menos posibilidades que durante el fordismo (Lipietz, 1992; Frobel *et al.*, 1980, Coriat, 1992). A su vez, Argentina no posee un mercado interno extenso (ni actual ni potencialmente) que permita presionar a las empresas multinacionales para radicar aquí las porciones más complejas de sus procesos productivos, ni tiene la extensión necesaria para alcanzar escalas suficientes para exportación.

En este contexto, cualquier superación del rezago estructural no será un proceso natural ni, mucho menos, automático. Entonces, todo esquema que intente promover un desarrollo industrial requerirá elevar rápidamente la productividad de las empresas de manera de acercarlas a los estándares internacionales y acceder al mercado mundial. En este camino, las empresas

deberán crecer en tamaño y productividad. Ello, a su vez, debería conducirnos, en primer lugar, al debate sobre la concentración económica –que evidentemente resultará de aquello– y, por el otro, acerca de sus efectos sobre el empleo. En ambos contextos se destaca la necesidad de que el Estado participe ineludiblemente. A su vez, posiblemente tal situación no sea alcanzable para todas las empresas industriales del país –ni en todas las subramas–, lo que planteará el debate sobre qué empresas impulsar para comandar el proceso de desarrollo y cuáles defender en él mientras tanto, de manera de sostener los niveles de empleo.

En definitiva, lo que se trata de planificar el desarrollo industrial con el fin de superar las condiciones estructurales que históricamente posee el sector manufacturero argentino. Solo así liberaremos a sus trabajadores de su rol como compensadores del rezago productivo.

BIBLIOGRAFÍA

- Azpiazu, D. y M. Schorr (2010): *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Baran, P. y P. Sweezy ([1966] 1988): *El capital monopolista*, Siglo XXI editores, México.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Bernard, A. B., J. Bradford Jensen y P. K. Schott (2006). Survival of the best fit: Exposure to low-wage countries and the (uneven) growth of US manufacturing plants. *Journal of international Economics*, 68(1), 219-237.
- Bianco, C. y C. Fernández Bugna (2010): “Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007”, *Revista Iberoamericana de ciencia y tecnología*, Vol. 5, nº 15, OEI – Centro Redes, Buenos Aires.
- Borgoglio, L. y J. Odisio (2012): “Crecimiento y productividad en la industria argentina: la ley de Kaldor-Verdoorn en el largo plazo”, *Nueva Economía*, Vol. XIX, Caracas.
- Braun, O. y L. Joy (1968): “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, *The economic Journal*, Vol. 78, Nº 312.
- Chandler, A. (1994): *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge.
- Cimilo, E., E. Lifschitz, E. Gastiazoro, H. Ciafardini y M. Turkieh (1973): *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.

- Cimoli, M. y J. Katz (2003): "Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective" *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, N° 2.
- Coriat, B. (1994): "Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad", *Revista Realidad Económica*, N° 124, IADE, Buenos Aires.
- Costa, A., A. Kicillof y C. Nahón (2004): "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", *Realidad Económica*, N° 203, IADE, Buenos Aires.
- Di Tella, G. y M. Zymelman (1967): *Las etapas del desarrollo económico argentino*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Díaz Alejandro, C. (1975): *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu editors, Buenos Aires.
- Dorfman, A. (1942): *Evolución industrial argentina*, Editorial Lozada, Buenos Aires.
- Dosi, G. (1988): "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation" *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, pp. 1120-1171.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008) "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural" en Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires.
- Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI editores España, Madrid.
- Goetz, A. (1976): "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 15, N°60, IDES, Buenos Aires.
- Graña, J. M. (2013a), *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- (2013b) "El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo", *Revista Razón y Revolución*, N° 26, Segundo Semestre, Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales.
- (2013c) "Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial", *Revista Ensayos de Economía*, N° 43, Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia – Sede Medellín.
- Herrera, G. y A. Tavosnanska (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", *Revista de la CEPAL*, N° 104, CEPAL, Santiago de Chile, agosto.

- Hilferding, R. ([1910] 1985): *El capital Financiero*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Houseman, S.; C. Kurz; P. Lengermann y B. Mandel (2011): "Offshoring Bias in U.S. Manufacturing", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 25, nº 2.
- Iñigo Carrera, J. (1998): "La acumulación de capital en la Argentina", Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Jaccoud, F., A. Arakaki, E. Monteforte, L. Pacífico, J. M. Graña y D. Kennedy (2015): "Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina", *Cuadernos de Economía Crítica*, Sociedad de Economía Crítica, Buenos Aires (ISSN 2408-400X). *En prensa*.
- Kalecki, M. ([1954] 1977): *Teoría de la dinámica Económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Katz, J. y B. Kosacoff (1989): *Proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL - Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Kennedy, D. (2012): *Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- y J. M. Graña (2010): "El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX", *Revista Pecunia* Nº 10, Universidad de León, León.
- Kulfas M. y M. Schorr (2000) "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa", *Revista Realidad Económica* Nº 176, Buenos Aires.
- Lavopa, A. (2007): "La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?" *Revista Realidad Económica* Nº 231, IADE, Buenos Aires.
- Levin, P. (1997): *El capital tecnológico*, Editorial Catálogos, Buenos Aires.
- Lindenboim J., J. M. Graña y D. Kennedy (2011): "Share of labour compensation and aggregate demand. Discussions towards a growth strategy", Discussion papers Nº 203, UNCTAD, Ginebra.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D. y J. M. Graña (2010): "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Revista Desarrollo Económico* Nº 196, Vol. 49, IDES, Buenos Aires.
- Lipietz, A. (1992): *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

- Marshall, A. (2010), "Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva", *Realidad Económica*, N° 249, IADE, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2002): *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo I, Vol. 1, Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (1998): *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación*, Eudeba, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1991): "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, IDES, Buenos Aires.
- Porta, F.; Santarcangelo, J. y D. Schteingart (2014) "Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos", *Documento de Trabajo*, N° 59, CEFIDAR, Buenos Aires.
- Ricardo, D. ([1817] 1995): *Principio de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rodríguez, J. y N. Arceo (2006), "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina. 1990-2003", *Realidad Económica* N° 219, IADE, Buenos Aires.
- Sachs, J. D.; H. J. Shatz; A. Deardorff y R. E. Hall (1994). Trade and jobs in US manufacturing. *Brookings papers on economic activity*, 1-84.
- Schorr, M. (coord.) (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?*, Miño Dávila Editores, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta, Buenos Aires.
- Shaikh, A. ([1991] 2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones ryr, Buenos Aires.
- Smil, V. (2013). *Made in the USA: The Rise and Retreat of American Manufacturing*. MIT Press.
- Tregenna, F. (2009). Characterising deindustrialisation: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambridge Journal of Economics*, 33(3), 433-466.
- Villanueva, J. (1972): "El origen de la industrialización argentina", *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 12, N° 47, IDES, Buenos Aires.
- Vitelli, G. (2012): *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.