

SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA ARGENTINA. PERSPECTIVAS A PARTIR DE UNA MIRADA HISTÓRICA.

Damián Kennedy y Juan M. Graña*

Introducción

Como parte de la investigación acerca de la distribución funcional del ingreso en Argentina, en los últimos tiempos nos concentraremos en el estudio de la evolución de los determinantes de los ciclos observados en la participación asalariada, el salario real y la productividad, para el conjunto de la economía. Como conclusión general de esos trabajos hemos observado que la evolución del superávit de explotación ha estado, en Argentina, crecientemente relacionado con la caída del salario real más que con el aumento de la productividad.

En este marco, el presente trabajo se propone como objetivo fundamental desarrollar tal análisis poniendo el eje sobre el sector industrial, tanto a nivel agregado como distinguiendo por tamaño de empresa. En el primer caso adoptaremos una mirada de largo plazo, desde mediados del siglo pasado hasta 2010¹, mientras que en el segundo comenzaremos en 1993 en función de la disponibilidad de datos. El enfoque sobre el sector industrial se explica por razones de distinta índole, entre las que sin duda se destaca su rol central en el desarrollo económico de un país reconocido prácticamente en toda la literatura, que se basa tanto en los encadenamientos

* Investigadores en Formación CONICET en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED-UBA) (damian.kennedy@hotmail.com, juan.m.grana@gmail.com). Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-021 “Recuperación y crecimiento económico: potencialidades y límites para el empleo y el bienestar en la Argentina”, dirigido por Javier Lindenboim

¹ Lamentablemente, los datos del período 2007-2010 serán tratados con sumo cuidado y por separado dado que se encuentra en discusión su validez, producto de la intervención oficial al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) ocurrida a principios de 2007.

productivos que la misma despliega como su capacidad de generación de empleo. A su vez, la “facilidad” y abundancia de información al respecto, tanto en términos nacionales como internacionales, la constituyen en un sector apropiado para el análisis histórico y comparativo². En este sentido, adicionalmente al objetivo fundamental propuesto compararemos muy sintéticamente los resultados alcanzados con la industria estadounidense, a los fines de poner en perspectiva internacional la situación de la industria nacional y, por tanto, evaluar sus potencialidades.

Para tales fines, en la próxima sección, resumiremos brevemente las conclusiones alcanzadas en trabajos previos para el conjunto de la economía argentina, para luego, en la segunda sección, concentrarnos en el análisis propuesto del sector industrial. Finalmente, las conclusiones, servirán para plantear las líneas a futuro que surjan de tal análisis.

1. Breve mirada sobre la evolución del conjunto de la economía en el último medio siglo

1.1. Participación asalariada en el ingreso

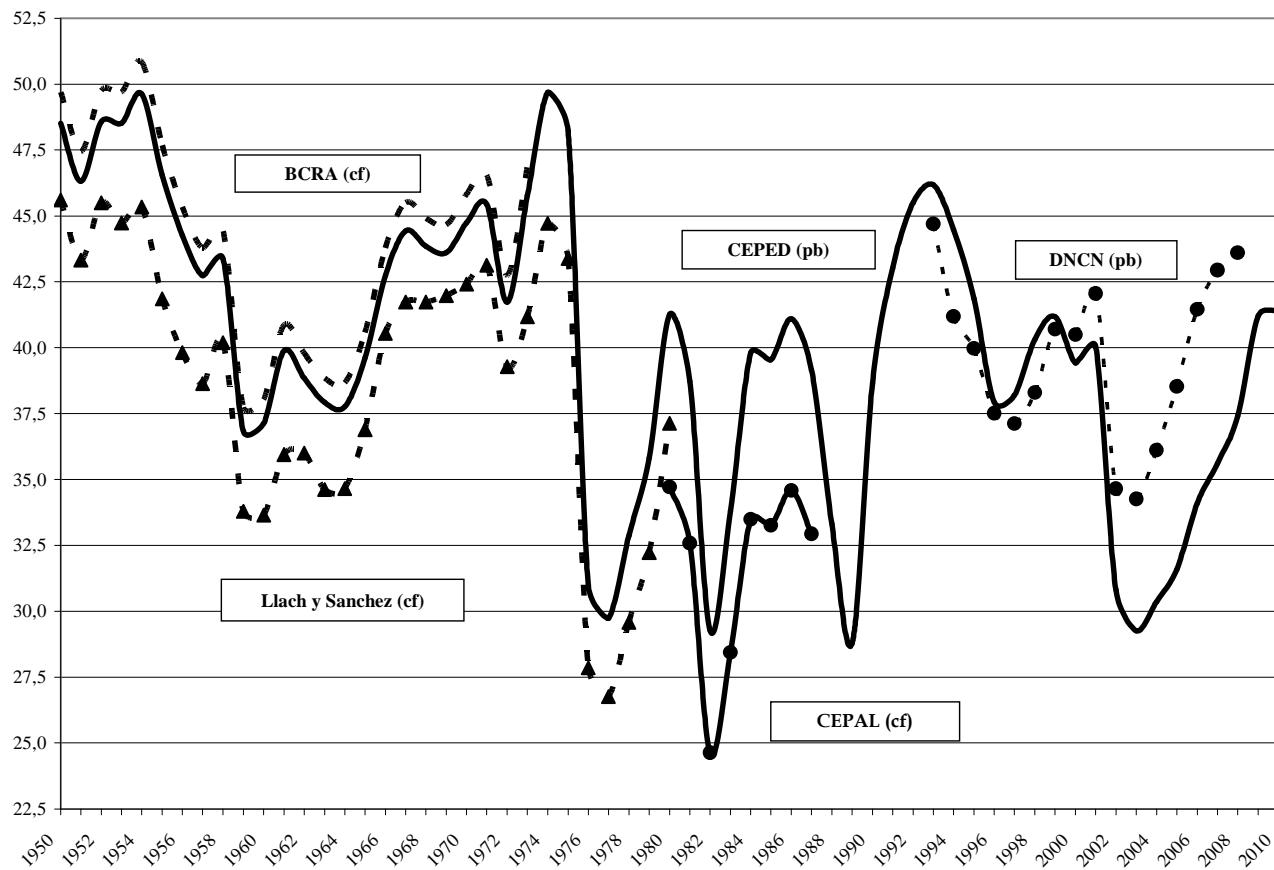
Desde mediados de los años setenta la información e investigación sobre la distribución funcional del ingreso fue abandonada progresivamente hasta prácticamente desaparecer en los años noventa. En este marco, en trabajos anteriores reunimos la información oficial e independiente sobre la participación salarial en el ingreso y construimos estimaciones propias (Lindenboim *et al*, 2005; Graña y Kennedy, 2008b). El resultado lo presentamos en el Gráfico 1³.

² Para una comparación internacional entre la Argentina y un conjunto de países “desarrollados” (Estados Unidos, España, Francia, Italia y Japón) ver Graña y Kennedy (2010).

³ Luego de la aparición de nuestra estimación vio la luz la publicación oficial “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra”, la cual muestra para el período de la post devaluación un nivel más elevado de participación asalariada, diferencia que a su vez se explica casi exclusivamente por las distintas evoluciones en los años 2002 y 2003. En este punto es importante aclarar que continuamos privilegiando nuestra información, habida cuenta de las contradicciones encontradas en ella (relacionadas con la tasa de

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 1. Participación asalariada en el PBI costo de factores o precios básicos. Series seleccionadas y empalme. 1950–2010. En %.



Fuente: Actualización sobre Graña y Kennedy (2008b)

Como allí puede verse, desde comienzos de la serie hasta mediados de la década del cincuenta, puede verse que la participación asalariada se encuentra en un nivel que ronda entre el 45% y el 50% del ingreso total. A partir de allí la misma experimenta un gran retroceso, para llegar en 1959 al 36,8%. Si bien luego se observa una recuperación, hasta mediados de la década siguiente no llega a superar el 40% del ingreso. La recuperación observada durante los sesenta eleva el porcentaje de participación (aunque sin recuperar los niveles de “los cincuenta”), ubicándose entre el 42,5% y el 45%. La nueva (e importante) recuperación de los años 1972 –

precariedad y la extensión de la jornada de trabajo) y su discontinuación en 2008. Un desarrollo más extenso al respecto se encuentra en Graña y Kennedy (2008a).

~Vol.5 Nº1 2012/2013~

1974 (máximo de la serie) es el preludio del peor derrumbe de la participación asalariada. Primero, en 1975, un plan ajuste económico la reduce en 1,5 puntos porcentuales (pp) y luego, en 1976, la dictadura militar provoca un derrumbe de 17,2 pp. De esta forma, con una nueva caída hacia 1977, la participación cae por debajo del 30%, 7 pp por debajo de lo que hasta ese momento había sido su mínimo histórico (1959).

A partir de allí, la participación asalariada ingresa en un período de fuertes oscilaciones entre dicho mínimo y el 41% del producto. Así, el crecimiento hasta 1980 se desmorona en los últimos años del gobierno de facto, de modo que la dictadura finaliza con un nivel cercano al 29%, es decir, aún menor que el mínimo alcanzado en 1977. Por su parte, la recuperación observada a inicios de la democracia y su mantenimiento entre 1984 y 1986 vuelve a perderse por completo hacia finales del gobierno alfonsinista, llegando en 1989 a un nuevo mínimo (28,8%).

Hacia inicios de los noventa la participación toma nuevamente impulso, superando incluso el “techo” vigente durante tantos años, alcanzando el 46,2% en 1993. Sin embargo, se trata simplemente de un nuevo pico: con la crisis del tequila retrocede hasta el 37,9 y, luego de una leve mejora, tiene un derrumbe con el final de la Convertibilidad, retrocediendo 12pp entre 2001 y 2003, ubicándose en el mínimo de 1982.

En resumidas cuentas, la dictadura militar implicó un brutal descenso de la participación asalariada, llevándola a un mínimo al cual volvió recurrentemente como consecuencia de la crisis de la deuda externa, la hiperinflación y el fin de la Convertibilidad. La recuperación de los últimos años, aunque importante, no logró -hasta 2006- recuperar lo perdido con la devaluación. Si tomamos los años siguientes, recordando la advertencia acerca de la dudosa calidad de la información en los mismos, tal recuperación habría tenido lugar hacia 2010. De ser así, la participación asalariada se encontraría actualmente alrededor del “techo” neoliberal del 40% del ingreso total.

Ahora bien, ¿qué hay detrás de estos números? ¿Cómo se explica esta evolución de la participación asalariada?

1.2 Utilización de la fuerza de trabajo: productividad y salario real

En otros artículos hemos expresado, tanto conceptualmente como a través de la desagregación matemática de la distribución funcional del ingreso, que la evolución de la participación asalariada en el ingreso depende en lo fundamental de la relación entre lo que el trabajador genera en el proceso productivo (productividad) y lo que por tal tarea recibe como retribución (salario real)^{4,5} (Graña y Kennedy, 2008a y 2009). En el Gráfico 2 presentamos la evolución de las variables en cuestión, donde ubicamos el punto de referencia en 1970⁶.

En relación a la productividad, puede verse que los primeros veinte años de la serie constituyen un período de expansión -claro que con oscilaciones- de la misma, la cual primero se estanca bajo el gobierno militar (1976-1982), para luego retroceder a lo largo de todo el gobierno alfonsinista (1983-1989), lapso en el cual no se verifica ni siquiera un incremento del producto, lo que le valió a los años ochenta el mote de “década perdida”. Así, la productividad de 1990 fue 5% inferior a la de 1970.

⁴ El salario real surge de deflactar al salario nominal por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Para el período posterior a 2006 actualizamos la serie oficial a partir del indicador construido por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA). Por su parte, la productividad se estima a partir del cociente entre el Valor Agregado Bruto a precios constantes básicos y el total de ocupados, dado que es imposible cuantificar cuánto contribuyó cada categoría ocupacional en el producto total. El supuesto implícito es que la productividad de los asalariados evoluciona de igual forma que la del total de ocupados.

⁵ En Graña y Kennedy (2008b) mostramos que -en rigor- la evolución de la participación asalariada no tiene como componente al salario real sino al costo laboral (peso del salario en los ingresos del empresario, el cual surge del cociente entre el salario nominal y el Índice de Precios Implícitos -IPI-), a la vez que debe considerarse como tercer componente la tasa de asalarización (consecuencia de considerar a los asalariados en los ingresos y al total de ocupados en la productividad). El reemplazo del costo laboral por el salario real se explica por el objetivo del presente trabajo, y la omisión de la tasa de asalarización por su escasa incidencia. En cualquier caso, en Graña y Kennedy (2008a) desarrollamos la incidencia específica del costo laboral en la participación asalariada. Adicionalmente, también reconocemos la importancia de trabajar con estas variables en términos horarios, lo que aquí resulta imposible por la falta de disponibilidad de la información sobre la extensión de la jornada laboral para la totalidad del período.

⁶ Esta decisión tiene que ver con que hasta tal año el salario real presenta una evolución que podría considerarse representativo de proceso “normal” de crecimiento económico acompañado por aumentos en el poder adquisitivo del salario, evitando tomar el nivel de 1973 – 1974 ya que, visto en perspectiva, su nivel parece ser particularmente elevado, de modo que la comparación contra dicho punto puede generar falsas conclusiones.

En contraposición, hasta 1998 los “noventa” fueron un período de crecimiento de la productividad (30%), claro que como consecuencia de la destrucción de las pequeñas y medianas empresas industriales (cuestión que observaremos en la segunda sección del trabajo) en el marco de la sobrevaluación de la moneda nacional y la rápida e irrestricta apertura comercial. A partir de allí, parte de ese incremento se perdió, en tanto la productividad se redujo un 8%, en el marco de la recesión y posterior estallido de la Convertibilidad, hacia finales de 2001. En lo que hace al proceso actual, nótese que el incremento del producto se realizó sobre la base de una creciente absorción de fuerza de trabajo, de modo que la productividad no mostró un gran dinamismo, terminando, hacia 2006, apenas un 3% por encima del máximo de la Convertibilidad. De esta forma, podemos ver que hacia 2006 el nivel de la productividad es un 33,6% más alto que el vigente en nuestro año de comparación (1970). Si consideramos los datos hasta 2010, la productividad, la productividad habría tenido en los años más recientes un mayor dinamismo (con excepción de 2009), expandiéndose un 23%, dada la reducida creación de empleo de los últimos años.

En lo que respecta al salario real, podemos observar que hasta 1960 no presenta una dinámica definida, momento a partir del cual su tendencia es positiva en general, de modo que a principios de los setenta presenta un crecimiento, respecto de 1950, de un 19%. Los tres años siguientes repiten el crecimiento del cuarto de siglo anterior, aunque la situación es meramente pasajera: el Rodrigazo y, particularmente, la sangrienta dictadura militar, se llevan consigo no solo éste último incremento sino prácticamente la totalidad de lo avanzado desde mediados de siglo, nivel al que se retorna en el fin de la dictadura, luego del crecimiento experimentado como resultado de la creciente apreciación cambiaria resultado de la “tablita” de Martínez de Hoz. El crecimiento del 35% con la recuperación democrática resulta nuevamente efímero: los problemas inflacionarios de mediados de los ochenta y la hiperinflación final fueron más allá que la dictadura, tanto que el salario real de 1989 representaba apenas el 65% del poder adquisitivo del de 1970. Aunque con un contexto marcadamente distinto, la lógica no fue muy diferente bajo la Convertibilidad: la estabilización nominal y la apreciación del peso logran inicialmente una leve recuperación, luego revertida por la desocupación, la precarización laboral y el estancamiento económico posterior.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Si se pensaba que ya no era posible mayores retrocesos en el poder adquisitivo del salario, la devaluación de enero de 2002, inflación mediante, viene a desmentirlo: las remuneraciones reales se derrumbaron más de un 22 puntos porcentuales (pp) entre 2001 y 2003, marcando un nuevo mínimo histórico (apenas por encima de la mitad del nivel de 1970).

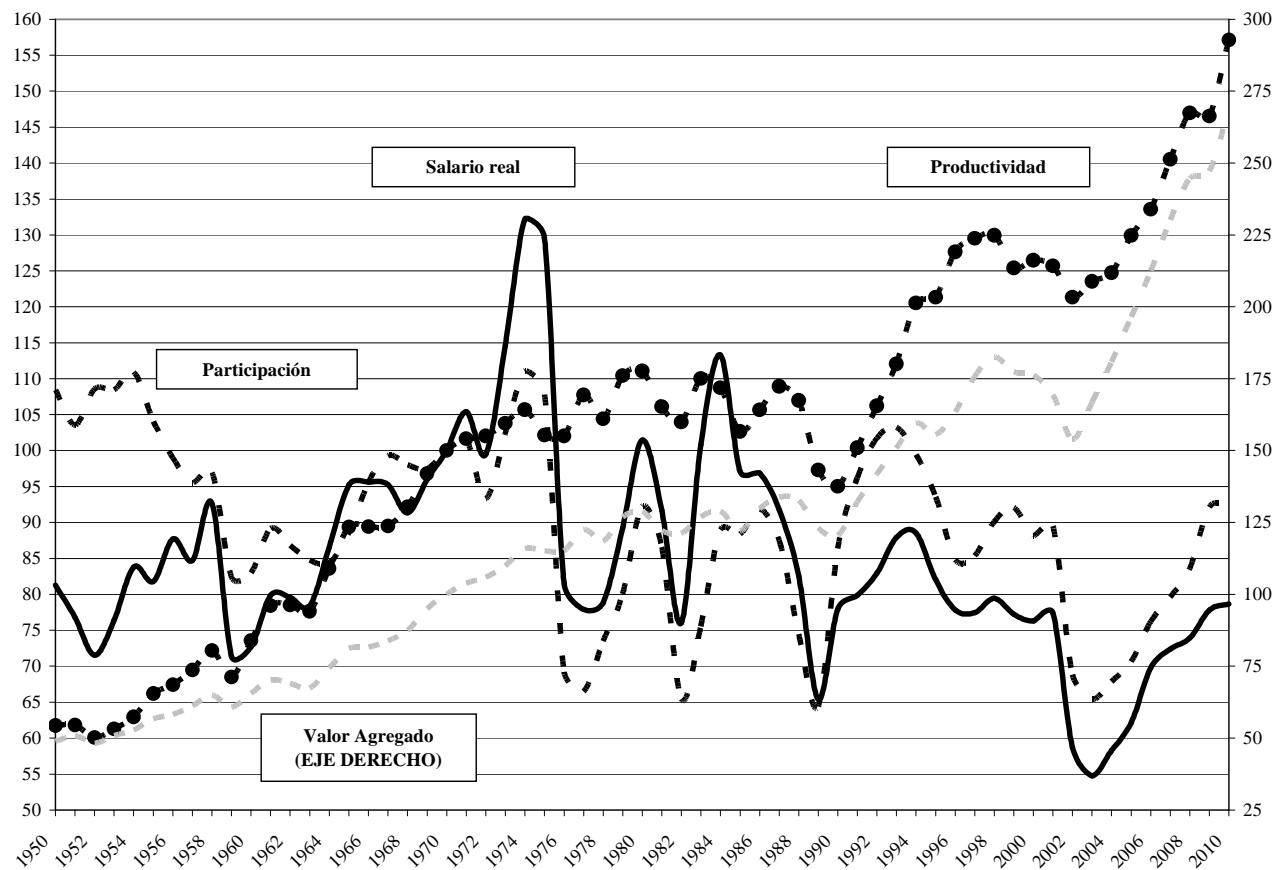
En el período actual, a pesar del crecimiento del 27%, el salario real no llegó en 2006 a recuperar la caída de la devaluación⁷. En el período siguiente hasta 2010, los salarios crecieron un 12% adicional recuperando el nivel de 2001. Sin embargo, aún se encontrarían un 20% por debajo del nivel de 1970. O sea, en el último medio siglo la clase obrera argentina no ha podido avanzar ni un paso en su “calidad de vida”, a la vez que en los últimos treinta años sólo la vio - como tendencia- retroceder.

En este marco, exceptuando los primeros años de la serie, en donde el salario real evoluciona por encima de una productividad constante, hasta 1970 parece observarse -en términos generales- una dinámica como la esperada en la producción capitalista, esto es, un incremento de la productividad más elevado que el del salario real (38% contra 18%). Desde ese momento hasta mediados de la década el aumento de la participación asalariada tiene que ver con un crecimiento del salario real por encima del de la productividad, situación completamente revertida por la dictadura, bajo la cual el deterioro del salario real (24% en relación a 1970 y - aquí sí vale la comparación- 56% en relación a 1974) explica el de la participación asalariada, aún con una productividad en leve disminución. Bajo el gobierno alfonsinista, no sólo la participación asalariada se mantuvo -entre puntas- en su mínimo histórico, sino que detrás de la misma está el peor escenario posible: reducción del salario real (35% hasta 1989) y de la productividad (12% para el mismo período).

⁷ Estos resultados son compatibles con los alcanzados por Beccaria y Maurizio (2008), González (2007), e Iñigo (2007), quienes señalan que el salario real actual es entre un 25% y un 35% al de 1970.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 2. Evolución del salario real, productividad y participación. 1950-2010. 1970=100.



Fuente: Actualizado sobre Graña y Kennedy (2008b).

Entre 1989 y 2002 (es decir, a lo largo de la Convertibilidad y su salida) la participación asalariada también se mantiene en torno a ese mismo mínimo, lapso en el cual el salario real continúa su deterioro (7%, exclusivamente atribuible a la devaluación)⁸, mientras que la productividad se expande un 24%. Finalmente, detrás de la recuperación de la participación asalariada actual –hasta 2006- encontramos un crecimiento del salario real mayor que el de la

⁸ Es importante notar en este período se observa una importante divergencia entre el salario real y el costo laboral, que crece un 34%, aún incluyendo la caída del 25% de 2002. Esta diferencia se explica por el mayor crecimiento del IPC respecto del IPI entre 1989 y 1991, habida cuenta de la mayor ponderación de los servicios no transables en el primero, cuyo precio se incrementó significativamente a principios de la década (en particular los de los servicios privatizados o concesionados).. A partir de allí, se mantuvo la distancia pero la evolución resultó prácticamente idéntica.

productividad (15% y 10%, respectivamente), con una particularidad: mientras que ésta ya superó la pérdida post devaluación, aquél se encuentra un 8% por debajo de 2001. En el período hasta 2010, los salarios reales reducen marcadamente su crecimiento lo que explica el estancamiento en la participación. Es por ello que el crecimiento de la participación del último tramo apenas compensa el derrumbe del fin de la paridad cambiaria.

En síntesis, mirando el proceso 1950-2006, la conclusión es evidente: el deterioro de la participación asalariada expresa un incremento de la productividad del 72% conjuntamente con un deterioro del salario real del 11%. Respecto a 2010, las evoluciones alcanzan al 95% y -3%, respectivamente. Este proceso de sesenta años posee varios subperíodos de importancia, pero sin duda el principal punto de quiebre se encuentra a mediados de los setenta. Así, tomando como referencia 1970, puede verse que entre 1950 y este año el crecimiento del 38% de la productividad viene en paralelo a uno del salario real del 18%, mientras que entre aquel año y el final del período en cuestión ambas variables se disocian fuertemente: el incremento de la productividad del 34% se da en conjunción con un auténtico derrumbe del salario real del 30%.

2. Industria como eje de discusión

Hasta aquí hemos intentado sintetizar el devenir de la economía argentina a nivel agregado en los últimos treinta años desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso, encontrando que el mismo no resulta para nada alentador. ¿Qué puede decirse, en idéntica línea, respecto al sector industrial? La elección no es, claro está, casual, pues se trata del sector tradicionalmente reconocido como el más importante de una economía, tanto por los encadenamientos productivos que a partir del mismo se generan como por su capacidad de generación de empleo y desarrollo de las capacidades productivas de la fuerza de trabajo. A los fines de responder aquella pregunta, primeramente avanzaremos sobre el esquema de análisis propuesto para la economía en su conjunto para el caso de la industria, para luego detenernos en tres aspectos de distinta índole pero de igual importancia: la comparación con una industria desarrollada como la estadounidense, la evolución de la significatividad del sector en el conjunto de la economía

nacional y las especificidades que surgen en relación al salario y la productividad si consideramos el tamaño del establecimiento. Vale aclarar que el orden de estas tres cuestiones no implica ninguna jerarquización particular de las mismas, al punto que la secuencia podría alterarse sin problemas.

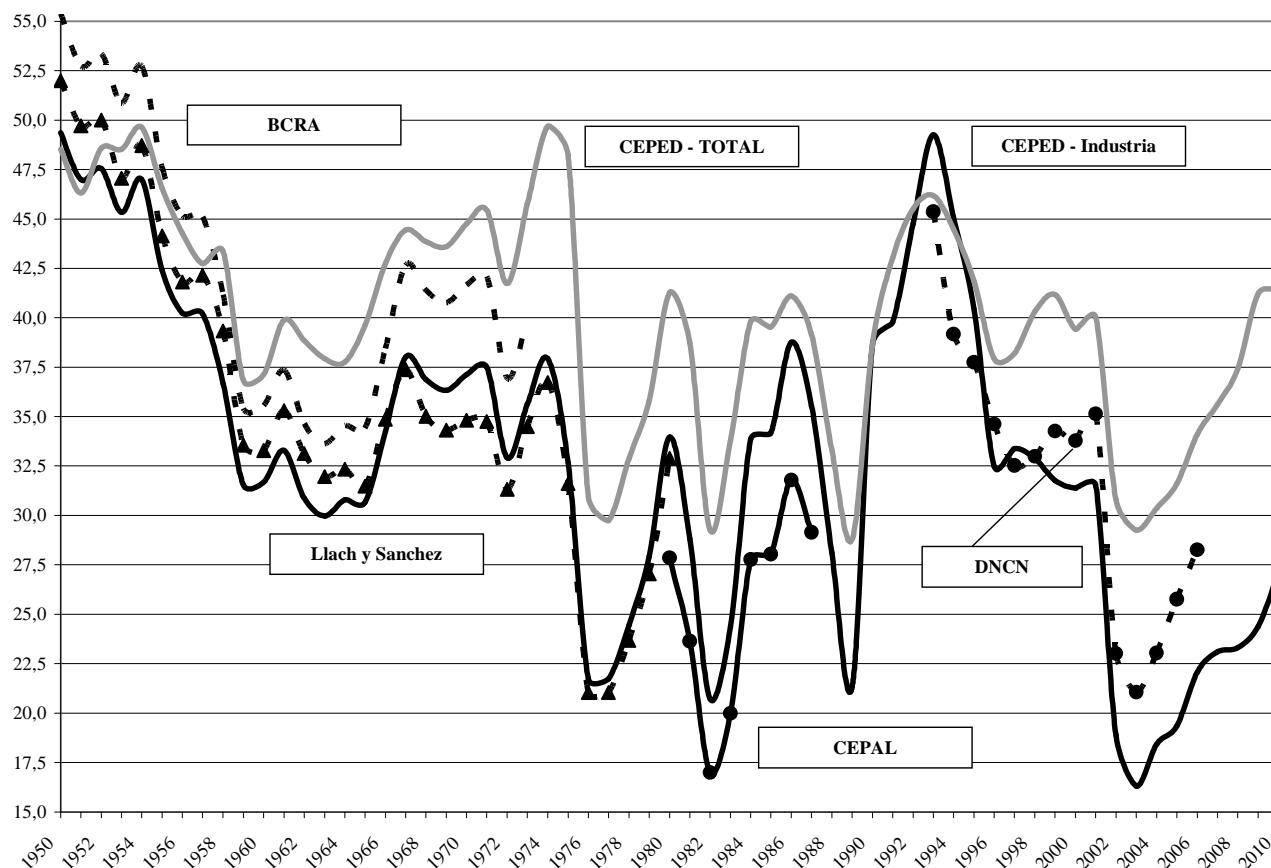
2.1. Salarios y productividad en la industria argentina

2.1.1 Participación asalariada

En el Gráfico 3 presentamos las distintas series de participación asalariada en el ingreso para el sector industrial, como así también la correspondiente serie empalmada, construida mediante la misma metodología que para el total de la economía (Graña y Kennedy, 2008b). Reproducimos también, para facilitar la comparación, la serie de participación asalariada en el ingreso total.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 3. Participación asalariada empalmada en la economía agregada. Participación asalariada en el valor agregado industrial: series seleccionadas y empalme. 1950–2010. En %.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, DNCN – CGI, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

Como podemos observar, la evolución de la participación asalariada en la industria respeta de manera general lo observado para el conjunto de la economía, pero su trazo es -en algunos períodos- marcadamente más pronunciado. Esta situación probablemente se explique por el hecho de que en el agregado estamos considerando sectores (en particular, el conjunto del sector público -administración pública, enseñanza y servicios de salud-) que por sus propias características tienden a ser -en este sentido- más estables.

Sin perjuicio de lo anterior, puede verse en el gráfico que los primeros años de la serie constituyen una excepción al comportamiento general comentado, en tanto mientras la participación total se mantiene -con oscilaciones- estable la correspondiente a la industria disminuye hasta alcanzar un nivel de 31,5% en 1959. La recuperación observada hasta 1967 la deposita en un nivel del 38% del valor agregado industrial, para estancarse, nuevamente con oscilaciones, en ese nivel hasta 1974, no reflejando, por tanto, el importante crecimiento de los años 1973 y 1974 observado para el total. Así, la industria enfrenta el Rodrigazo y la dictadura militar con una participación asalariada más de 10pp menor. Esta diferencia se va a mantener prácticamente durante la dictadura lapso en el cual las evoluciones son similares. Más específicamente, la caída hasta 1977, es de igual y tremenda magnitud (42%, esto es, 16pp) y la recuperación posterior no alcanza el nivel previo.

La recuperación democrática trajo buenas noticias para la industria, al punto que con el crecimiento experimentado en la participación asalariada se aproxima -hacia 1986- al mismo nivel que la del total lo que no ocurría desde 1954. Sin embargo, los fenómenos inflacionarios e hiperinflacionarios la afectaron más que al conjunto, de modo que hacia el fin del gobierno alfonsinista vuelve a su mínimo histórico (21% unos 7pp por debajo de la participación agregada).

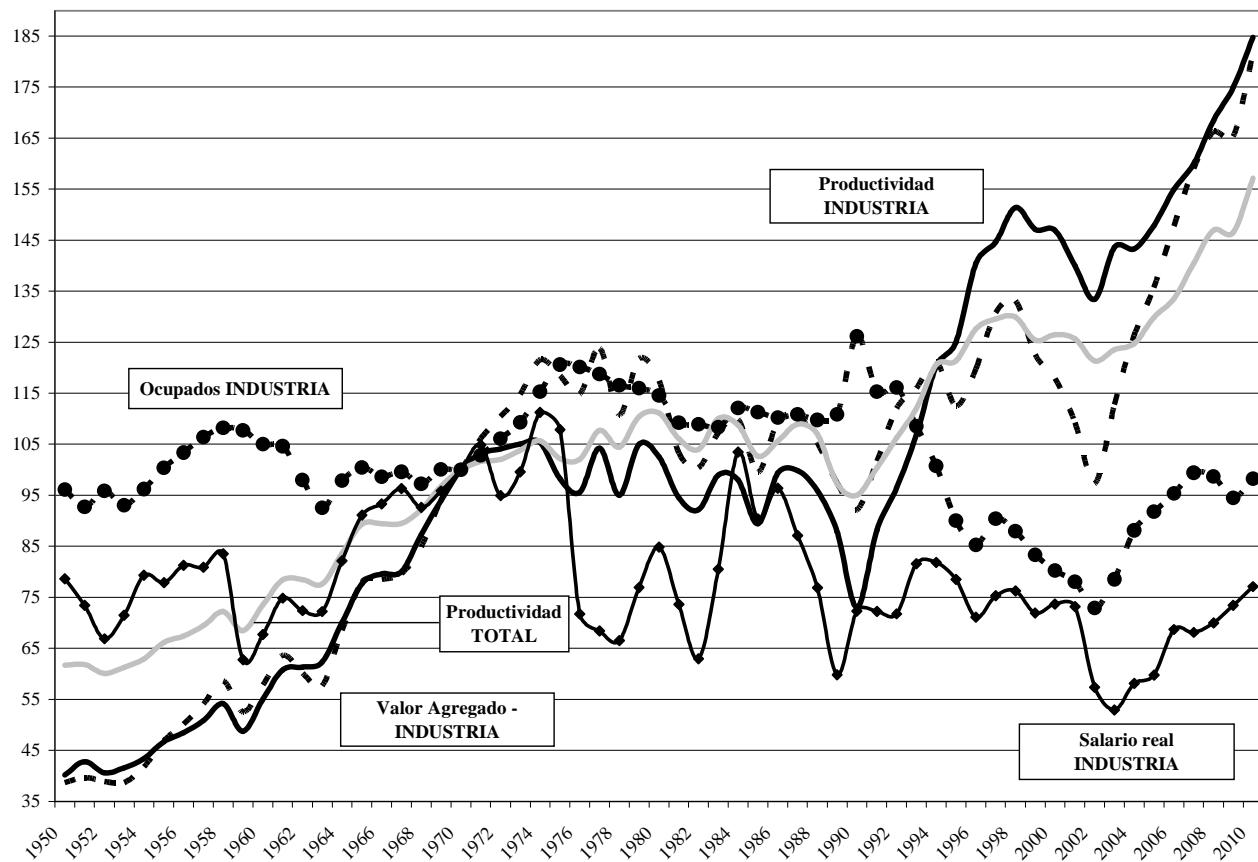
Con el inicio del Plan de Convertibilidad la participación asalariada crece aún más marcadamente que el total (tanto que la curva es prácticamente vertical), de modo que primero vuelve a alcanzarla y hacia 1993 supera a la total, alcanzando niveles cercanos al 50%. Pero nuevamente las buenas noticias duran poco: el retroceso en el marco de la crisis del tequila primero y el que resulta de la crisis de final de la Convertibilidad son aún mayores que el del total, de modo que la participación asalariada en la industria va más allá que su mínimo histórico, derrumbándose hasta representar el 16,5% del valor agregado. La recuperación de los últimos años es más veloz en la industria, representando finalmente un 22,5% del ingreso, cifra 12pp menor que la exhibida por la participación total. Similar comportamiento pareciera haberse presentado en los años posteriores hasta 2010.

2.1.2 Productividad

En el Gráfico 4 expresamos la evolución de la productividad industrial y sus componentes fundamentales (valor agregado a precios constantes –en tanto indicador de la evolución de las cantidades producidas- y ocupación) para el período en cuestión. Como podemos observar, la evolución del producto industrial es, hasta 1974, muy positiva. Con las únicas excepciones de 1952 y 1959, el valor agregado crece un 83% entre puntas. Durante ese mismo lapso, el volumen de ocupados industrial sólo crece un 19%, lo que genera un incremento de la productividad del orden del 65%.

Ahora bien, a partir de ese momento la economía argentina y la industria en particular son presas de crisis recurrentes que, en primer lugar, rompen las tendencias del producto de las dos décadas precedentes. Si observamos las tendencias podemos señalar que las crisis del 1976, 1978, 1982, 1985, 1990 son sucesivos y crecientemente profundos impactos en el funcionamiento de este sector económico. Tan es así que para el año 1990, el producto se había reducido un 29%. Lo particular es que en ese nefasto panorama la ocupación sectorial había crecido un 10% respecto de su nivel de 1974, lo que generó una caída en la productividad del orden del 32%.

Gráfico 4. Evolución del valor agregado industrial, de la ocupación y salario real industria y productividad industrial y total. 1950-2010. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, DNCN – CGI, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

El comienzo de la Convertibilidad parece impulsar el crecimiento industrial nuevamente, ya que hasta 1998 se da un crecimiento únicamente interrumpido por la crisis del tequila, logrando un producto un 41% mayor al piso de 1990. Ahora bien, tan cierto como lo anterior resulta el hecho de que en paralelo el empleo se despomaba en un porcentaje similar (38%), lo que resulta en crecimiento muy marcado de la productividad (78%). Como lo expresa claramente el gráfico, este incremento de la productividad en el sector industrial es marcadamente mayor al

observado para el total de la economía⁹, lo cual no debiera resultar para nada extraño: en el marco del proceso de “reformas estructurales” de esa década, la industria mostró una reducción del valor agregado de los bienes producidos (o, en otros términos, eliminación de actividades complejas) y la expulsión absoluta de mano de obra. Este proceso es el que se esconde detrás del favorable comportamiento de la productividad industrial bajo la Convertibilidad. Daremos un paso más sobre este aspecto cuando avancemos sobre la cuestión del tamaño de establecimiento.

Sin embargo, hacia 2002 la crisis económica nacional reduce el producto al nivel de comienzos de la década para luego, con el proceso de crecimiento en 2006, alcanzar los niveles más altos de la historia, un 15% por encima del máximo de 1998. Respecto al empleo, entre 1998 y 2006 el empleo crece un 7% entre puntas habiendo perdido un 15% de puestos hasta 2002. A partir de esa doble evolución, la productividad crece cerca del 4% hasta 2006, y un 21% desde la salida de la Convertibilidad. El proceso de crecimiento industrial habría continuado hacia 2010, alcanzando mayores niveles de producción (34% respecto a 2006), empleo (3%) y productividad (30%).

Así, entre 1950 y 2006, el valor agregado industrial casi se triplica mientras que los ocupados se mantienen constantes, resultando un incremento de la productividad cercano al 280%.

2.1.3 Salario real

En el Gráfico 4 presentamos también la serie de salario real de los trabajadores industriales. A comienzos de la serie, el rasgo más destacable, sin dudas, es que el largo ciclo de crecimiento industrial observado hasta la década del setenta no se tradujo en un constante incremento de las remuneraciones reales. Con las caídas de los años 1952, 1959 y 1963, el ingreso real de los trabajadores del sector se ubica por debajo del nivel alcanzado a comienzos de la serie, evolución que también se observa para las remuneraciones globales.

⁹ Así, en promedio el resto de los sectores económicos incrementaron su productividad en menor proporción que el conjunto de la economía.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

En contraposición, a partir de 1964, el salario real industrial inicia un período de incremento hasta 1974. Así, el salario industrial de 1970 es 28% mayor al del piso de 1963, mientras que el de 1974 lo supera en un 39%. No por nada esta década de fuerte crecimiento del producto industrial y de la productividad, y ahora vemos que también de los salarios, es tan valorada en la historia económica argentina. Aún así, el año que se destaca de esa década -1974- no es de particular buen comportamiento del salario industrial ya que a diferencia de las remuneraciones agregadas –que aumentaban un 54%- sólo se elevan un 11,2 % respecto a 1970.al nivel alcanzado en 1970.

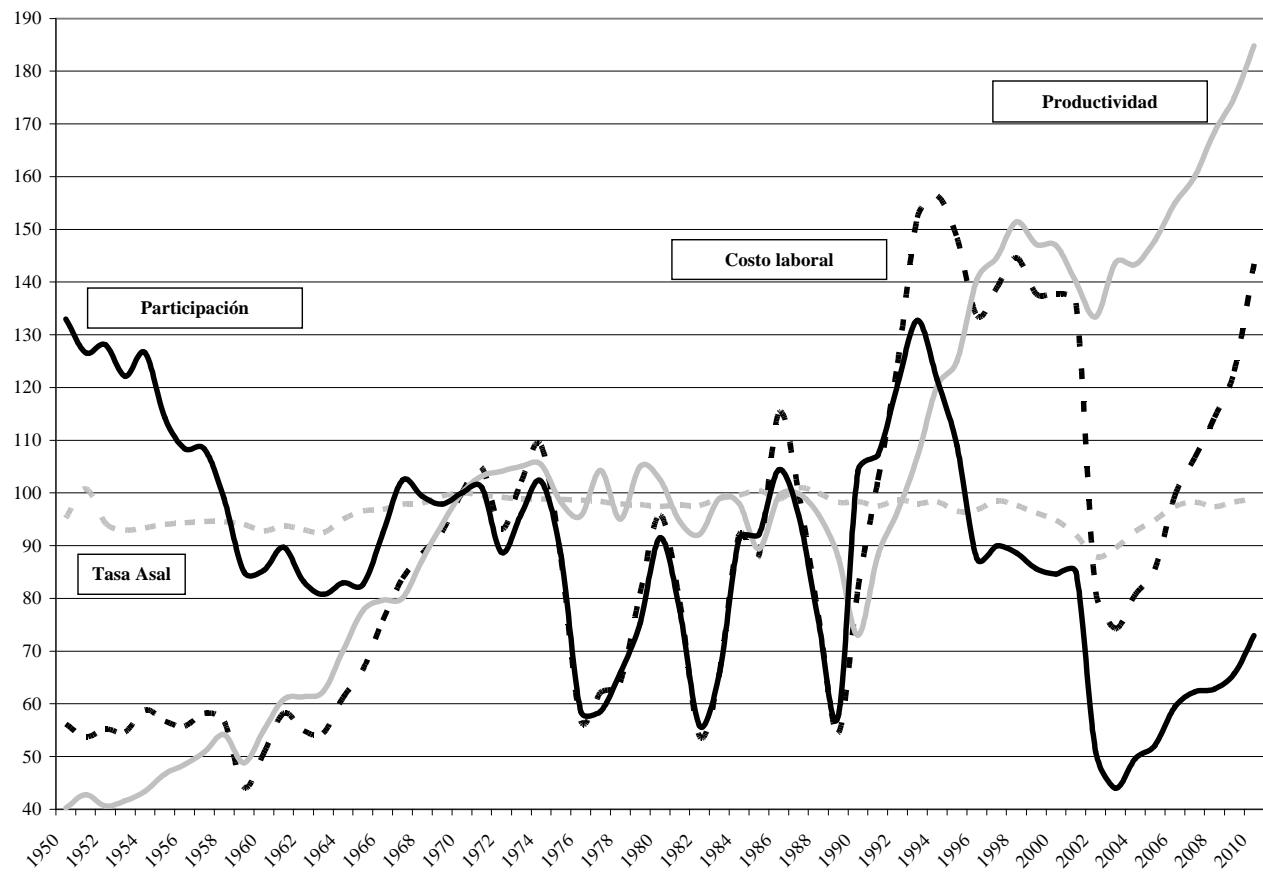
Con la irrupción de la dictadura, la remuneración real promedio de la industria se reduce hasta 1978 un 45% -53% para el total-, tal que en ese momento resulta un 12,5% inferior al nivel de 1950 -2,5% para el total-. A pesar de la recuperación hacia 1980, la crisis económica contemporánea a la Guerra de Malvinas vuelve a reducir los ingresos reales hasta nuevos mínimos históricos. Frente a ese panorama, la recuperación democrática eleva las remuneraciones nuevamente al nivel de 1970 aunque los problemas económicos presentes y la creciente inflación revierten esa tendencia hasta que, en 1989, se alcanza un nuevo mínimo, un salario real que representa apenas un 59% del de principios de los setenta.

Como vemos en el gráfico, la Convertibilidad logra sacar las remuneraciones del pozo de la hiperinflación, tanto a las globales como a las del sector industrial; sin embargo, dado la caída relativa mayor de este sector la situación deja de ser similar. A partir de allí, comienza otro ciclo de marcada reducción, que finaliza, crisis y devaluación de por medio, con el salario real más reducido del último medio siglo, que representa apenas más de la mitad de aquel de 1970 y un 26% menor al de 1950. Con el crecimiento económico post devaluación, hasta 2006, las remuneraciones reales del sector manufacturero se elevan cerca de un 15%, aún por debajo del nivel de 2001. Si consideramos los datos hasta 2010, las remuneraciones continúan creciendo – aunque a menor ritmo- logrando superar en un 4% las de 2001.

2.1.4 En conjunto

Para analizar la incidencia de ambos factores sobre la participación asalariada en el ingreso, recurrimos al Gráfico 5. Como podemos ver, la caída de la participación asalariada hasta la década del setenta se debe principalmente al mayor crecimiento de la productividad por encima de experimentado por el costo laboral. A partir de allí, la sobreimpresión que podemos ver entre la curva de la evolución del costo laboral y la participación hasta principios de los noventa muestran que la errática evolución del primero (basado en los movimientos de las remuneraciones como de la inflación) marcan el camino frente a una productividad absolutamente estancada.

Gráfico 5. Evolución del costo laboral, productividad, tasa de asalarización y participación salarial en la industria. 1950-2010. 1970=100.



~Vol.5 N°1 2012/2013~

Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

Con el inicio de la Convertibilidad, y a pesar del marcado incremento de la productividad, el incremento del costo laboral explica la evolución positiva de la participación. A partir de allí, la caída de las remuneraciones y la continuidad en el crecimiento de la productividad la impulsan a la baja hasta 2001. Durante la crisis, a pesar de la caída de la productividad, la brutal reducción del costo laboral explica la caída del orden del 40%. En la etapa de la post-convertibilidad el crecimiento relativo mayor de las remuneraciones explica la recuperación de la participación.

Así la evolución, entre 1950 y 2006, el costo laboral creció un 43% (explicado únicamente por una caída los precios relativos del sector ya que el salario real se redujo un 10%) mientras que la productividad creció un 114% lo que impulsó la participación 27pp hacia abajo. Respecto de 1970, mientras el costo laboral se mantuvo constante (con una caída del 31% del poder adquisitivo del salario) la productividad se elevó un 55%, de manera que la participación cayó en 15pp.

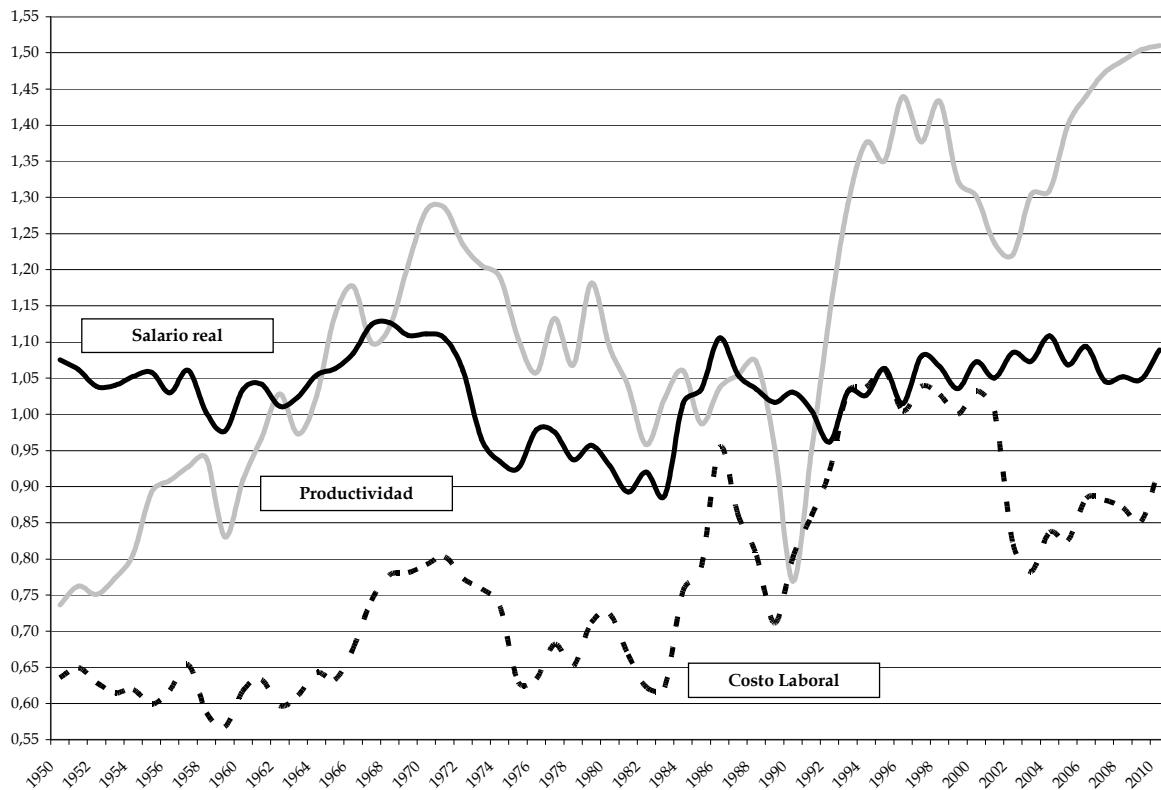
2.1.5 Relación entre las variables de la industria y el agregado

Para poder completar esta parte del análisis, construimos el Gráfico 6 con la relación entre las variables analizadas hasta aquí para el total de la economía y para la industria. Como podemos observar, las remuneraciones reales relativas de la industria son, hasta mediados de los setenta y después de 1993, superiores al conjunto. En algunos momentos, como entre 1964 y 1972, esta diferencia superó el 10% y hasta el 15%.

Si observamos el costo laboral, muy influenciado por la evolución de los precios relativos, vemos que de manera normal éstos son beneficiosos para el sector manufacturero, con la excepción evidente del proceso de la Convertibilidad. Luego de la devaluación, esta “anomalía” es corregida por el incremento del IPI relativo, que de ser 4 veces mayor en 2001 alcanza la cifra de 45 veces en 2003, concluyendo en 2006 cerca de su promedio histórico 31,7 veces (contra 36 veces).

Una relación muy significativa para analizar es la relación entre la productividad de la industria y el total. Como puede verse, al comienzo de la serie la productividad de la industria es inferior a la total. Hacia mediados de la década del setenta la industria reduce constantemente su brecha de productividad, al punto de igualar su nivel a fines de los sesenta y superarlo en la década siguiente. Con el ya observado estancamiento del sector industrial en materia de productividad, la relación vuelve a deteriorarse para la industria, hasta representar a comienzos de los noventa cerca del 80%. A partir de allí, la tecnificación pero fundamentalmente la destrucción de las empresas menos competitivas con la sobrevaluación cambiaria de la Convertibilidad llevan, en 2006 la productividad relativa de la industria a un nivel un 40% superior al del conjunto de la economía, 50% si tomamos en cuenta el año 2010.

Gráfico 6. Salario real, Costo laboral y Productividad. Relación entre la industria y el total de la economía, 1950–2010. En número de veces.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

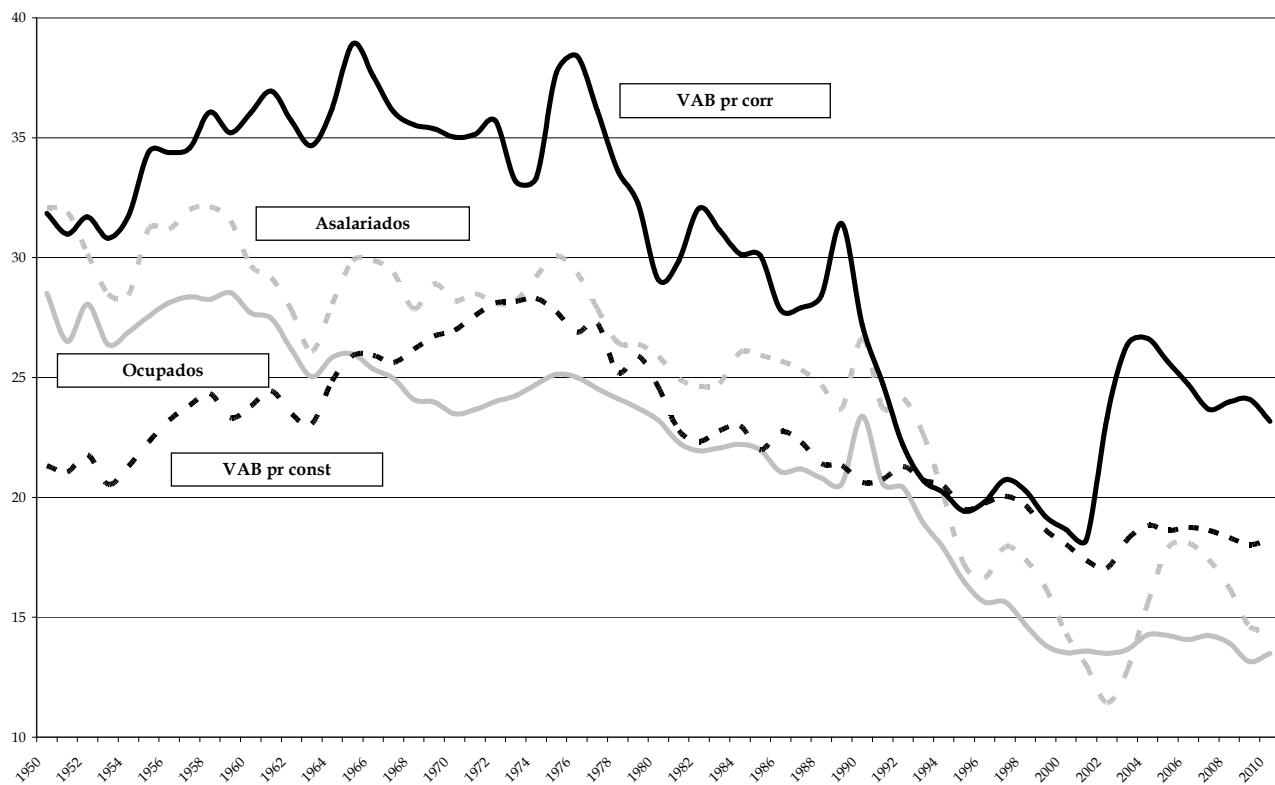
2.2 La industria nacional en el marco de la economía agregada

Hasta aquí hemos analizado las características del proceso de acumulación en la industria, tratándolo independientemente del proceso económico general (excepto en lo que respecta a la comparación de la dinámica de sus dos variables fundamentales). Es decir, no hemos hecho ninguna referencia al peso que el sector industrial tiene sobre el conjunto de la actividad económica. Esto es lo que nos proponemos en el presente apartado.

Si observamos el Gráfico 7, podemos ver que la participación de la industria sobre el total de bienes y servicios producidos (esto es en el valor agregado a precios constantes) muestra una tendencia positiva hasta mediados de la década del setenta, momento en el cual representa el 28% de la producción. A partir de allí, con oscilaciones, muestra una clara tendencia negativa, hasta alcanzar en 2006 el 19%, después de un mínimo de 17% en 2003. Si incluimos el efecto de los precios relativos podemos ver la evolución es muy similar aunque la participación máxima se da en 1976, mientras que el mínimo se da en 2001 con un 18% y, devaluación mediante, el crecimiento del IPI relativo eleva la participación a un nivel cercano al 25%, movimiento explicado casi exclusivamente por ese efecto precio ya que las cantidades relativas no sufren, como acabamos de mostrar, grandes modificaciones. Hacia el año 2010, la participación a precios constantes es del 18% y a precios corrientes del 23%.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 7. Valor agregado a precios constantes y a precios corrientes, asalariados y ocupados. Participación de la Industria en el total de la economía. 1950 – 2010. En %.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

A pesar de esa evolución, al observar el peso de la industria manufacturera en el total del empleo vemos que el máximo se da en 1959, con el 28,5%. A partir de allí la tendencia es muy negativa hasta alcanzar apenas al 14% en 2006. En el caso de los asalariados la evolución es similar aunque su peso es mayor por la condición de mayor asalarización del sector por lo menos hasta fines de los noventa. Hacia 2010, la industria representa menos del 15% en ambas variables.

Muchos analistas han derivado de estas tendencias el mal desempeño de las variables analizadas en las secciones 1 y 2, sobre la base de la ya destacada importancia de la industria en la dinámica general de la acumulación. Sin embargo, en Graña y Kennedy (2010) hemos puesto

~Vol.5 N°1 2012/2013~

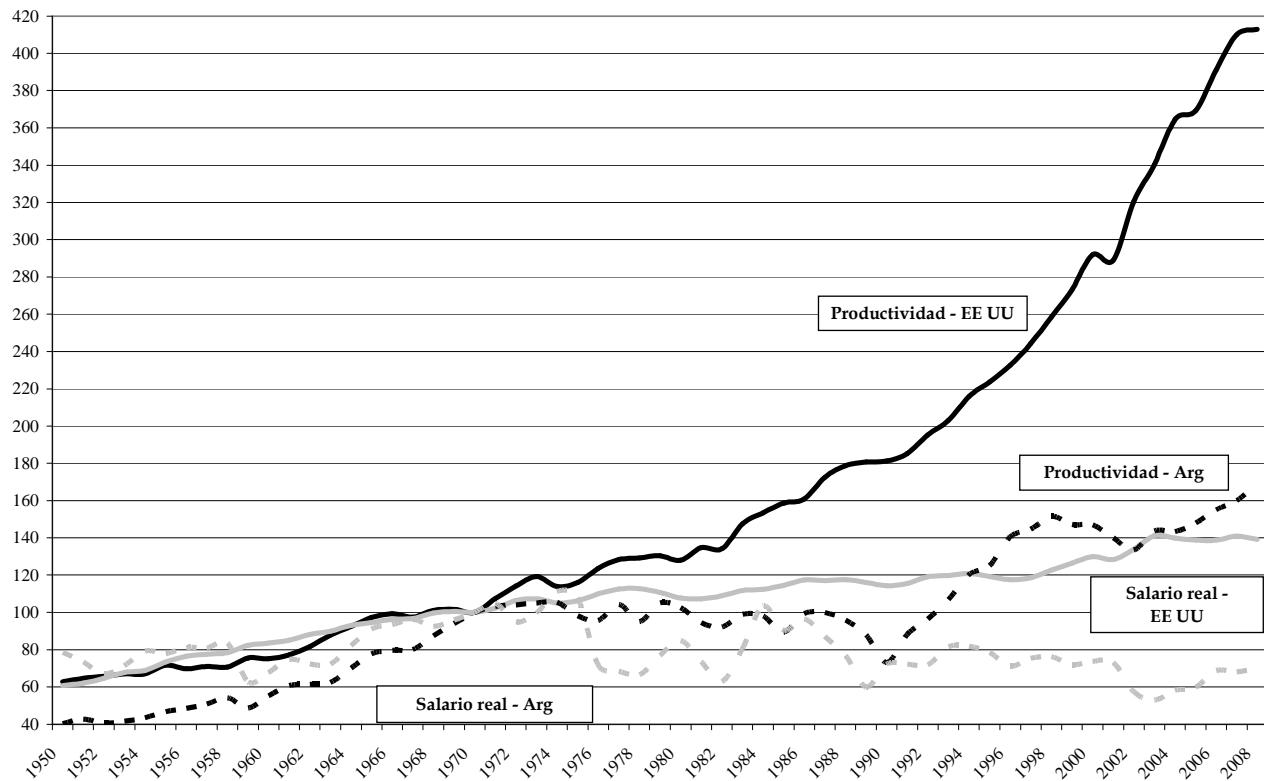
de manifiesto que estas tendencias respecto del peso de la industria en el empleo y el producto se presentan también en los países habitualmente reconocidos como “desarrollados” (Estados Unidos, Japón, Francia e Italia), y no se observan en ellos el comportamiento ocurrido para la Argentina en lo que toca a salario real y productividad.

En este sentido, la explicación de este magro desempeño debe buscarse por otro lado. Para avanzar en esa línea, observemos la evolución de la industria estadounidense.

2.3 Breve comparación internacional: industria nacional vs industria estadounidense

En el Gráfico 8 hemos expresado nuevamente la evolución del salario real y la productividad de la industria nacional, agregando el devenir de dichas variables en la industria norteamericana, con el objetivo de contextualizar, breve e imperfectamente, su evolución en relación al que muestran en una industria de elevada capacidad productiva.

Gráfico 8. Evolución del salario real y productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. Evolución 1950 - 2008. 1970 = 100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984), BCRA (1975) y Bureau of Economic Analysis (BEA)

En este marco, en lo que respecta a la productividad el rasgo que salta a la vista inmediatamente es la débil evolución de la correspondiente a Argentina. Mientras que como vimos esta variable en la Argentina crece un 68% entre 1970 y 2008, Estados Unidos logró impulsarla 312%, marcando que a la brecha de productividad obviamente existente a ese momento (sea cual fuere la forma de medirla) fue ampliándose en las últimas cuatro décadas. Es más, si observamos la evolución entre 1950 y 2006, el incremento de la brecha resulta menor, pues mientras que la productividad de la industria argentina se expandió un 319%, la estadounidense lo hizo en un 560%. En otros términos, mientras que la relación entre el

crecimiento de una y otra industria es para el conjunto del período es de 1,75 a favor de Estados Unidos, considerando el lapso 1970-2008 tal relación trepa al 4,6 veces¹⁰.

En el mismo sentido, mientras el salario real en la industria nacional cayó un 30% entre 1970 y 2008 en Estados Unidos, sin alcanzar la tasa de crecimiento mostrada por la productividad, logra elevar las remuneraciones reales en torno al 40%. Nuevamente, si consideramos el conjunto del período, el salario real en la industria argentina cae un 11%, mientras que en Estados Unidos se expande un 129%. Otra vez, la brecha de poder adquisitivo entre los trabajadores industriales argentinos y estadounidenses ha crecido¹¹.

Las consecuencias que esta diferente evolución trae a la Argentina serán retomadas en las conclusiones, como parte de la explicación del devenir argentino.

2.4 La cuestión del tamaño de empresa

En otros trabajos (por ejemplo, Graña y Kennedy, 2008a) hemos planteado conceptualmente la importancia de la escala de producción en el proceso de acumulación de capital, a la vez que hemos analizado para el agregado de la economía la evolución del salario real y productividad según tamaño del establecimiento, encontrando grandes diferencias en las mismas según consideremos a las Grandes Empresas (GE) o al denominado “Resto de las empresas” (RE). Allí

¹⁰ Es importante aclarar que, al analizar la evolución de la productividad de cada país y no un valor absoluto de la misma, un incremento porcentual similar partiendo de niveles absolutos muy diferentes también implica un incremento de la brecha relativa.

¹¹ Sin intentar explicar a fondo la evolución de la economía estadounidense, podríamos afirmar que el impresionante crecimiento de la productividad y la menor del salario real, en un contexto general no tan pujante como en etapas anteriores, se deba al proceso de deslocalización de la producción. Dado que los procesos de producción han sido segmentados y las empresas multinacionales, a nuestro interés actual las estadounidenses, han enviado al exterior las porciones menos tecnificadas que insumen una fuerza de trabajo menos calificada -y por ende donde mayores ventajas (en términos de ganancias) pueden obtenerse en base a bajos salarios-. En ese sentido, el cierre de los procesos menos tecnificados, es decir menos productivos, y de menores salarios relativos podría explicar ambas evoluciones. Esto es, claro está, a la par de revoluciones técnicas de proceso ocurridas en las últimas décadas, la informatización por ejemplo.

encontramos el resultado que conceptualmente desarrollamos: la productividad y salarios reales de las GE son mayores, y evolucionan más favorablemente- que en el RE. ¿Qué podemos decir, en este sentido, en relación a la industria?¹²

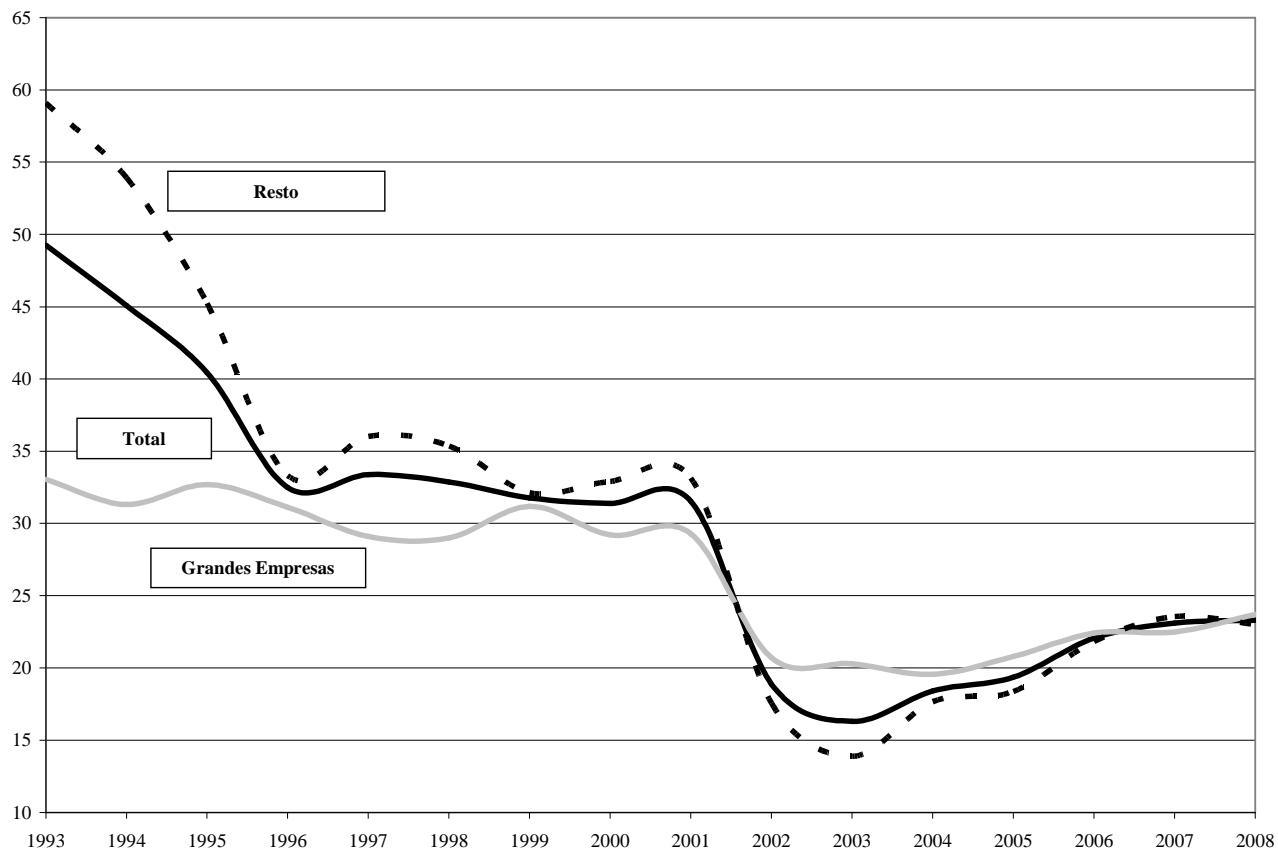
Antes de avanzar, debe recordarse que este análisis constituye más bien un ejercicio aproximativo (sobre todo porque el conjunto de las RE es de lo más heterogéneo, en tanto están representadas en sus valores todas las empresas de los más diversos tamaños que no forman parte del panel de la ENGE), que no pretende establecer conclusiones definitivas, pero sí que procura dejar planteadas ciertas cuestiones que consideramos deben tenerse en cuenta en los análisis y debates sobre la economía argentina.

Como podemos observar en el Gráfico 9, la evolución de la participación asalariada por tamaño de empresa muestra –hacia 2008- una caída importante en ambas pero de diferente magnitud (cae 28% para GE y 62% para el Resto), donde lo central de tal evolución se explica por lo ocurrido en la Convertibilidad, donde las GE evolucionan de manera muy estable mientras el RE presenta una fuerte caída durante ese proceso.

¹² Para tal distinción recurrimos a la información provista por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE). De esta forma, contamos con las variables relevantes para las GE, en tanto que los valores correspondientes al RE se obtienen por diferencia. Pero algunas aclaraciones metodológicas son importantes. En primer lugar, para la ENGE los puestos de trabajo asalariados precarios constituyen un consumo intermedio, de modo que no están identificados como asalariados, a la vez que no se dispone de una estimación de su magnitud. De esta forma, para las GE se encuentra sobreestimado el nivel salarial promedio –en tanto los precarios no solo tienen un salario neto menor, sino que no perciben todos los beneficios indirectos ni el aguinaldo- y subestimado el número de puestos de trabajo asalariados, lo que implica una productividad mayor para estas empresas (en cualquier caso, según otras encuestas la proporción de asalariados precarios en las Grandes Empresas ronda el 10%). Finalmente, cabe destacar que la ENGE realizó un tratamiento especial para 2002 del VABpp que produce una evolución muy particular respecto al conjunto de la economía. Por esa razón, hemos optado por aplicarle al VABpp de las GE la variación del VABpp total para 2002, obteniéndose así un valor menor, al que luego se le aplicó la evolución arrojada por la ENGE para los dos años restantes de la serie.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 9. Participación asalariada en el valor agregado a precios de productor. Industria. Total y según tamaño de establecimiento. 1993 – 2008. En %.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC, DNCN – INDEC y ENGE – INDEC.

Ahora bien, si observamos el Gráfico 10 vemos que estas diferencias presentan lógicas internas marcadamente desiguales. En cuanto a la productividad, siempre comparando entre 1993 y 2008, podemos ver que, contra lo inicialmente esperado, es relativamente similar para ambos segmentos, en tanto en el caso de las GE se expandió un 65%, mientras que en el caso del Resto lo hizo en un 45%. Ahora bien, observando el mismo Gráfico se encuentra que buena parte de la similitud se debe a lo ocurrido en los primeros años de la década del noventa, cuando la productividad de Resto crece más rápidamente que en el caso de las GE (40% vs 30%). A nuestro juicio, con esta información queda clara una de las líneas argumentativas que venimos sosteniendo a lo largo del trabajo: este crecimiento de la productividad del Resto es el que en mayor parte explica el crecimiento general de la productividad (dado su mayor peso relativo en el

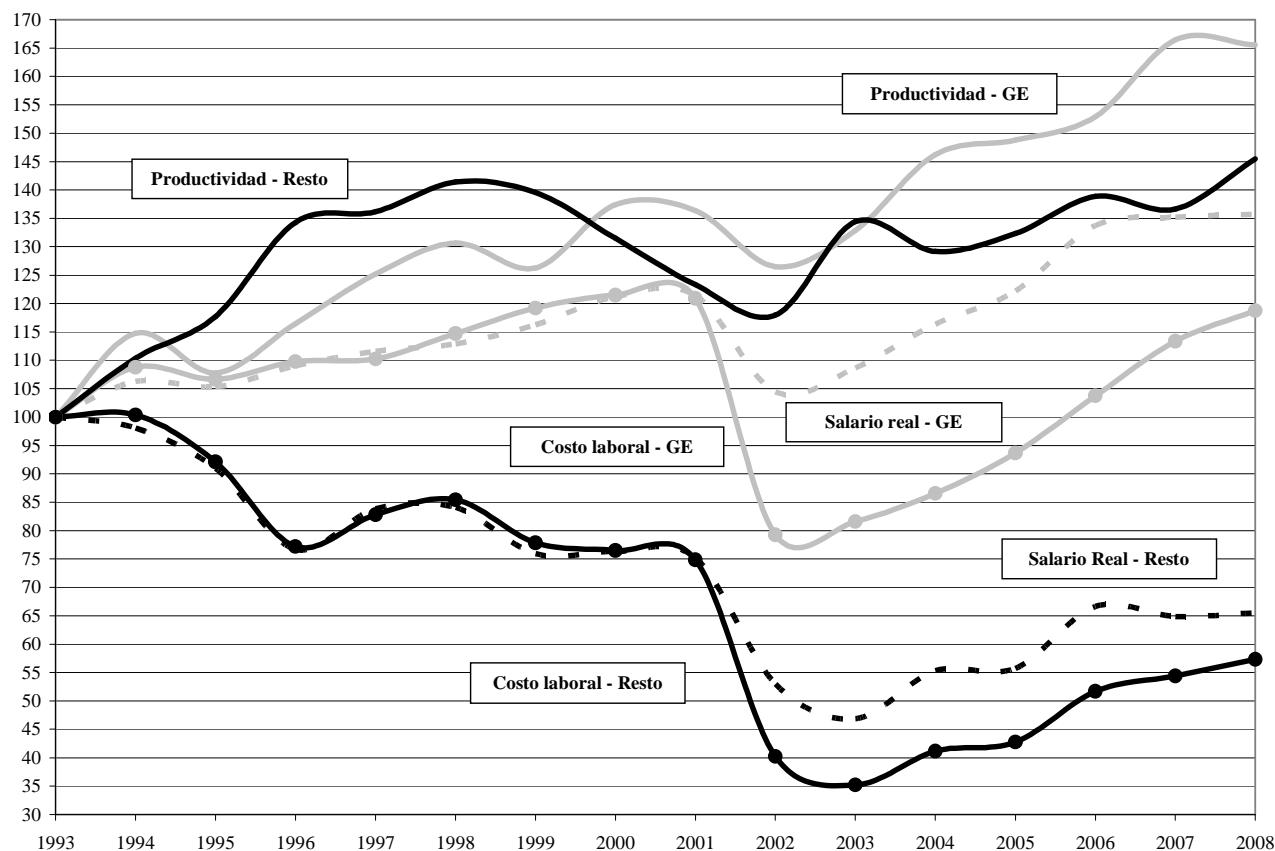
~Vol.5 N°1 2012/2013~

total de empresas y de valor agregado), el cual a su vez es explicado por la desaparición de las empresas de menor competitividad en el marco de la apertura comercial y sobrevaluación cambiaria de los años noventa

En contraposición, a lo largo del período postdevaluación, ese comportamiento más dinámico del Resto se pierde y muestra un crecimiento marcadamente más lento. Así como su crecimiento en los noventa se explica en rigor por la desaparición de muchas empresas, esta ralentización (e, incluso, retroceso) en la post devaluación en principio tiene que ver con la aparición de pequeñas empresas al calor de la protección cambiaria (Lavopa, 2007). Volveremos también sobre este punto en las conclusiones.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Gráfico 10. Evolución del costo laboral, productividad y salario real en la Industria según tamaño de establecimiento. 1993=100.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC, DNCN – INDEC y ENGE – INDEC.

En cuanto al costo laboral, vemos una evolución marcadamente desigual según tamaño de empresa. Para las GE se incrementa cerca de un 21% hasta 2001 para desplomarse con la devaluación (hasta un representar un 81% del de 1993). Con la recuperación de la senda de crecimiento su evolución fue lenta para crecer marcadamente en 2008 hasta ser un 18% mayor al de comienzo de la serie. En el caso del Resto, vemos que hacia 2001 ya se había reducido un 25% (pierde 40% adicional hasta 2003) y concluye 2008 representando cerca del 58% del de 1993¹³. Sin embargo, a nuestros intereses lo central es el salario real. Para esta variable, vemos una

¹³ Aquí es importante recordar que, por la construcción de la ENGE, todos los asalariados precarios forman parte de este conjunto lo que reduce el promedio salarial.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

evolución muy positiva para las GE entre puntas (cercana al 36%) con una caída importante durante la crisis de 2001. Sin embargo, para el conjunto de empresas del Resto presenta una evolución negativa casi permanente, cayendo en 2008 hasta el 65% del vigente en 1993.

En resumidas cuentas, el comportamiento diferente y favorable para las GE encontrado en el agregado de la economía se replica, e incluso con más fuerza, para el caso de la industria. Así, nuevamente nos enfrentamos con la cuestión de la baja productividad de las empresas más pequeñas, lo cual muchas veces es mirado inversa y positivamente como la elevada elasticidad empleo-producto que poseen. Sin embargo, al mismo tiempo implica -conjuntamente a su menor poder frente a las más grandes en la competencia- un disminuido salario para sus trabajadores para compensar esa menor productividad y mantener, de alguna manera, su competitividad.

3. Conclusiones

Como hemos visto al principio del artículo, la economía argentina muestra una reducción de la participación asalariada en el ingreso más relacionada con la caída de las remuneraciones reales que con un incremento de la productividad. Ese es, lamentablemente, la primera conclusión del presente trabajo: en la Industria Manufacturera esa es la tendencia desde los años setenta. Así como el análisis de la evolución de la participación asalariada en el ingreso nos llevó a la pregunta respecto de cuál era su contenido, para arribar a la problemática de la relación entre productividad y salario real, la evolución observada de éstas dos variables nos debe llevar necesariamente a intentar dar cuenta del por qué del profundo deterioro del salario real en Argentina.

En rigor, en este caso la respuesta ya se encuentra implícita en el desarrollo previo: la menor productividad relativa de la economía nacional y su débil evolución implica mayores costos relativos para las empresas que deben ser compensados para continuar funcionando. La variable de ajuste es, claro está, el salario real. En Graña y Kennedy (2009) hemos procurado mostrar como para el conjunto de la economía la acumulación de capital encontraba una fuente

~Vol.5 N°1 2012/2013~

“financiación” en el deterioro del salario real, la cual representa -desde mediados de los setenta- una porción cada vez mayor de la ganancia total. Si bien aquí no cuantificamos el fenómeno, a todas luces está presente.

Creemos que en ese sentido podemos entender las evoluciones relativas observadas al interior de la Argentina entre las Grandes Empresas y el Resto. Tanto el crecimiento acelerado de la productividad en este segundo conjunto de empresas durante la primera etapa de los noventa, como su estancamiento en la postdevaluación, puede explicarse por la desaparición primero, y creación luego, de empresas de baja productividad, según la situación del tipo de cambio, y por ende, en relación al salario real que deben abonar. Más específicamente, si nos concentramos en el período actual vemos que diversos trabajos señalan que la particularidad de este proceso no es un cambio de estructura económica (un proceso de reindustrialización) sino la aparición masiva de PyMEs distribuidas en los mismos sectores (Fernandez Bugna y Porta, 2008; Lavopa 2007). Así, la diferencia reside en que la devaluación provocó una caída del salario real suficientemente grande como para permitir a esas empresas de baja productividad competir -como mínimo- al interior del restringido mercado interno argentino. Este es uno de los puntos clave del esquema en la post-convertibilidad.

Pero esto no es todo. Si recordamos lo analizado en la comparación con la industria estadounidense, podemos concluir que, siendo cierto que no operó en el último tiempo una real transformación del aparato productivo sino que lo que hubo fue una proliferación de capitales de baja productividad, la brecha con aquella continuará creciendo. Esto llevará a la necesidad de una devaluación constante del tipo de cambio de nominal si se trata de salvar los puestos de trabajo en Argentina. Siempre, claro está, a costa de los salarios reales. Sólo la permanencia de una elevada renta de la tierra, rasgo estructural de la economía nacional pero marcadamente elevada como resultado de los elevados precios internacionales de los bienes primarios en los años de la postdevaluación, puede constituir, en tanto fuente extraordinaria de excedente que se distribuye hacia distintos sectores económicos, un contrapeso que permita el sostenimiento de la industria en particular y del crecimiento económico en general sin recaer en una nueva baja del salario real (Iñigo, 2007).

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Lo trágico de la situación no es sólo la posibilidad de que el salario real retome su tendencia declinante sino que, pareciera, el único otro camino es provocar un desempleo masivo de la fuerza de trabajo como sucedió en la década del noventa o asentarse en la esperanza de que los precios agrarios continúen en su elevado. Es en este aparente callejón sin salida donde creemos que la cuestión de la productividad de la economía argentina en general, e industrial en particular, debe ponerse en discusión, con el objetivo de plantear políticas específicas que intenten romper la lógica que Argentina sigue desde los años setenta.

Referencias bibliográficas

Beccaria, L. y Maurizio. R. (2008), “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso” en J. Lindenboim (comp.) *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires, septiembre

Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Revista Realidad Económica* N° 233, IADE, Buenos Aires, enero - febrero

González, M. (2007): “Regímenes económicos y Mercado de Trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales”, en III Jornada: La política social en perspectiva histórica, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2009) “Salarios eran los de antes. Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo” *Revista Realidad Económica* N° 242, IADE, Buenos Aires, febrero – marzo.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2008a), “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social”, en Javier Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires.

Graña, J. M. y D. Kennedy (2008b), *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, diciembre.

Kennedy, D. 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* N° 10, Universidad de León, León (pp. 231-263) (ISSN: 1699-9495)

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Iñigo, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.

Lavopa, A. (2007): “La Argentina posdevaluación ¿Un nuevo modelo económico?”, *Realidad Económica* N° 231, IADE, Buenos Aires, octubre - noviembre.

Marshall, A. (2010) “Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva”, *Revista Realidad Económica* N° 249, IADE, Buenos Aires, enero – febrero.

Fuentes de información

Banco Central de la República Argentina (1975), *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.

Bureau of Economic Analysis (BEA).

CEPAL (1991), *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL*, Buenos Aires.

Cuenta Generación del Ingreso e insumo mano de obra – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales - INDEC - MECON

Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) – INDEC - MECON

Encuesta Permanente de Hogares (EPH) – INDEC – MECON.

Llach, J. J. y Sánchez, C. E. (1984), *Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas*, Estudios N° 29, Año VII, IEERAL, Córdoba, enero - marzo.

~Vol.5 N°1 2012/2013~

Secretaría de Asuntos Económicos (1955), “Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935 - 1954”, Buenos Aires.