

Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial

Comparative Evolution of the Argentinean and American Manufacturing Sector, Between Productive Lag and Wage Deterioration

Juan M. Graña¹
juan.m.grana@gmail.com

Resumen

Este trabajo describe el desarrollo industrial argentino —desde 1935 a la actualidad— en función de variables como producto, empleo, participación asalariada, productividad y salarios reales. A su vez, se presenta información empírica sobre la relevancia del sector en la economía total. De manera de analizar cuáles de esos procesos son específicos, esa evolución se compara con idénticas variables de la industria manufacturera en Estados Unidos. Por último, se analiza la evolución de la productividad industrial relativa entre ambas economías. Para comprender esas evoluciones comparadas se presenta un breve desarrollo conceptual sobre las determinaciones que impone la competencia a las empresas y los efectos que el rezago productivo impone, a su vez, sobre las economías y sus trabajadores. Luego se presenta información sobre las características técnicas del sector en Argentina, mostrando que la evolución sectorial se encuentra muy vinculada a su rezago productivo y sus formas de compensación a lo largo del siglo XX.

Palabras clave: PRODUCTIVIDAD; SALARIO REAL; COMPARACIÓN INTERNACIONAL.

Abstract

This paper describes the Argentine industrial development —since 1935— through variables as value added, employment, wage share, productivity and real wages. In turn, empirical information on the importance of the sector in the overall economy is presented. To analyze which of these processes are specific to Argentina, that evolution is compared with the same variables for the manufacturing sector in the United States. Finally, the evolution of industrial relative productivity between the two economies is analyzed. To understand these comparative trends we offer a brief theoretical section on the determinations that competition imposes on businesses and the effects that the production lag imposes, in turn, on economies and their workers. Afterwards, information on the technical characteristics of the sector in Argentina is presented, showing that the sectoral evolution is closely linked to the production lag and the ways compensation achieved throughout the twentieth century.

Keywords: PRODUCTIVITY; REAL WAGES; INTERNATIONAL COMPARISON

Recibido: 9 de octubre de 2014.

Aprobado: 16 de julio de 2015.

¹ Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACYT 20620100100010BA y PICT 2012-1923. Agradezco los comentarios a versiones anteriores por parte de Agustín Arakaki, Martín Gonilski, Florencia Jaccoud, Damián Kennedy, Ezequiel Monteforte y Pilar Piqué.

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.¹ En el debate económico en Argentina este sector tuvo un rol eminente.

Sin embargo, al momento de analizar la evolución de la industrialización argentina y sus ciclos, los estudios se vuelcan a causas exclusivamente nacionales dejando 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 artículo, analizaremos la evolución de la industria manufacturera en Argentina desde mediados de la década de 1930 no sólo en sí misma sino también en el espejo de las tendencias y características de idéntico sector en Estados Unidos. Consideramos que en esta comparación podremos encontrar algunas pistas adicionales al porqué del devenir de Argentina, cuáles son los rasgos específicos de nuestro país y cuáles son tendencias más generales.

Para ello, en el próximo apartado iremos analizando el devenir de la industria nacional en una serie de variables como producto, empleo, productividad y salarios tanto en comparación con la economía total del país como con respecto a Estados Unidos.² En el siguiente apartado intentaremos explicar esa evolución en clave conceptual y empírica. En el último apartado, las conclusiones, expondremos algunas preguntas y cuestiones para continuar analizando.

Evolución comparada del sector industrial argentino

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 con un repaso de sus características centrales 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.

¹ Smil (2013).

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 características técnicas es muy costoso importar (cemento, alimentos, etc.)– es de manera posterior a la crisis de 1929 cuando este sector comienza a ganar relevancia.⁵ 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, mitad de los años treinta, cuando comenzamos a tener datos mínimamente comparables para desarrollar nuestro análisis.

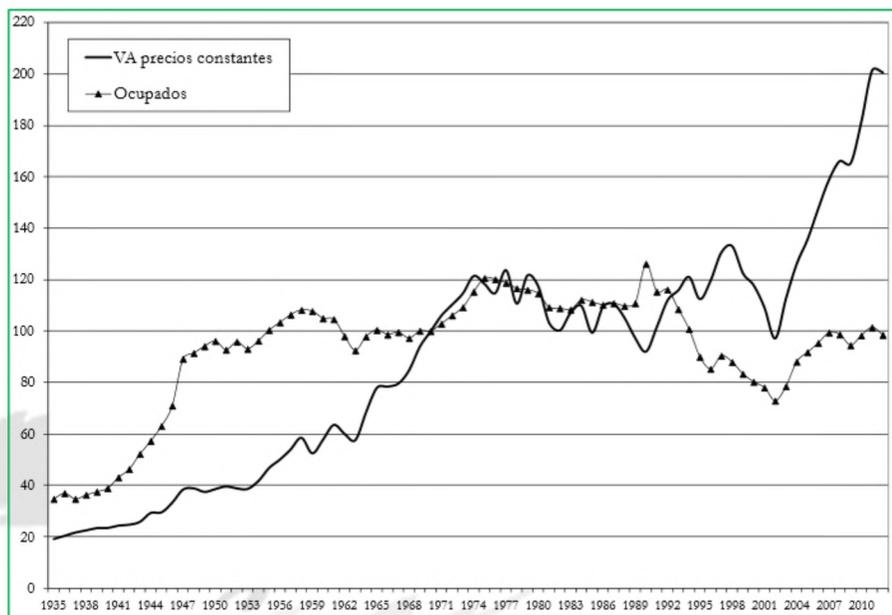
En el Gráfico 1, se observa la evolución del producto industrial desde 1935. Claramente, a pesar de su ciclo acentuado, la etapa de la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (en adelante, ISI) es un período de fuerte crecimiento, cuando el sector crece un 532% (1935-1974). En esta larga etapa 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, el sector crece continuamente hasta 2011, alcanzando un producto un 83% mayor, estancándose en ese nivel para 2012.⁴ Entre puntas, 1935-2012, entonces, el valor agregado por el sector industrial crece un 945%.

² La metodología seguida para obtener las series se explica pormenorizadamente en Graña y Kennedy (2008).

³ Villanueva (1972).

⁴ 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 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.

Gráfico 1: Valor agregado industrial y ocupados industriales. Argentina. 1935-2012. 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), Secretaría de Asuntos Económicos (1955), CEPAL (1958).

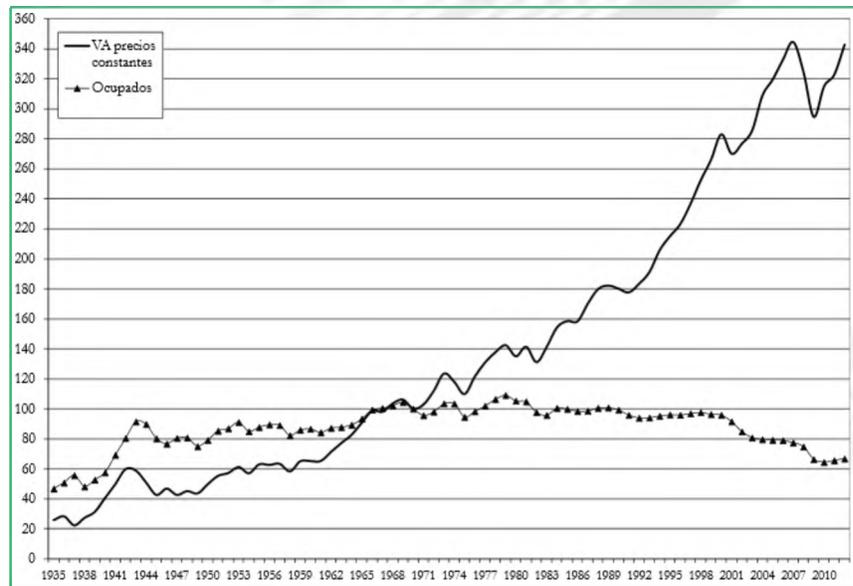
La situación en torno al empleo en el sector es un poco diferente. Mientras exhibe un crecimiento muy acelerado en los primeros años, luego crece más lentamente durante el resto de la ISI. Entre 1935 y 1947, eleva su empleo un 157% mientras que en todo el período (1935-1974) crece un 232%. Ahora bien, 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, 1935-2012, el sector industrial ocupa un 135% 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.⁵ Los niveles pre-crisis sólo se superan en el año 1940 a partir de las preparaciones para la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Hacia el final de la misma 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, 1974-1975, 1980-

1982, 1990-1991, 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, alcanzando, 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 internos del producto industrial estadounidense, el empleo en el sector se va reduciendo hasta llegar en 2012 a acumular una caída del 38% respecto a 1979.⁶

Gráfico 2: Valor agregado industrial y ocupados industriales. Estados Unidos. 1935-2012. 1970 = 100



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

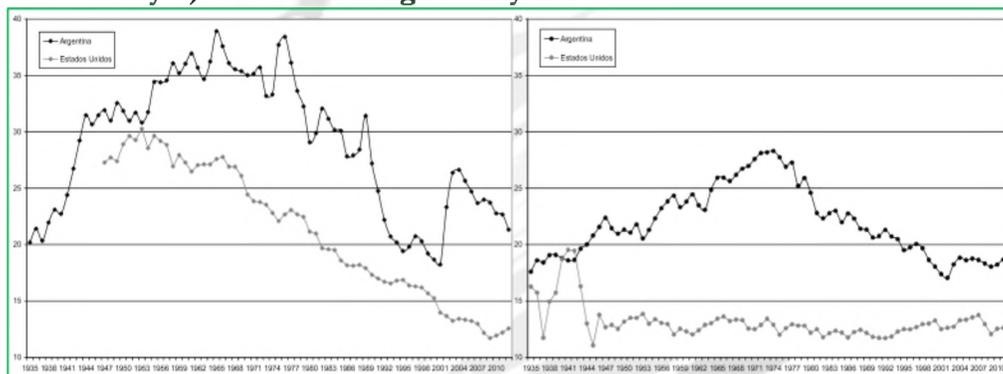
⁵ Para una reseña del sector manufacturero estadounidense que llega a nuestros días, ver Smil (2013).

⁶ En este proceso cabe destacar 3 cuestiones: 1) el aumento de productividad –que analizaremos más adelante–; 2) el proceso de tercerización que estadísticamente modifica el sector de pertenencia de los ocupados; y 3) el proceso de deslocalización de la producción industrial a otros países. Marshall (2010).

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 3, A y B.

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.

Gráfico 3: Participación del valor agregado industrial en el Producto total: A) precios corrientes y B) constantes. Argentina y Estados Unidos, 1935-2012



Fuente: *idem* Gráficos 1 y 2.

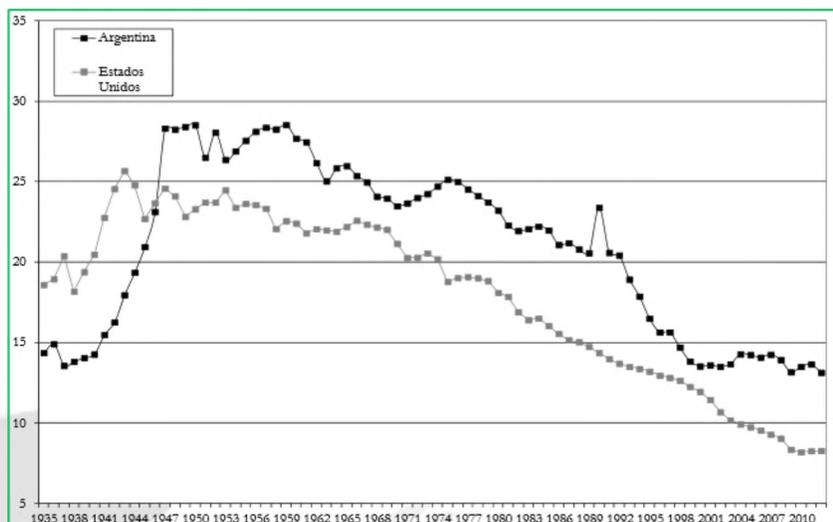
En Estados Unidos, en cambio, la máxima relevancia del sector industrial se logra durante la Segunda Guerra Mundial con un producto industrial a precios constantes que representaba un 20% del total. A partir de allí, su importancia en términos corrientes se reduce de manera continua, hasta un valor actual del 12,6%, y se mantiene constante en términos de cantidades a un nivel del 13%.

Sin embargo, si analizamos la importancia de la ocupación industrial veremos que ésta 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}

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).

Gráfico 4: Participación de los ocupados industriales en el total. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012



Fuente: ídem Gráficos 1 y 2.

Distribución funcional, productividad y salarios

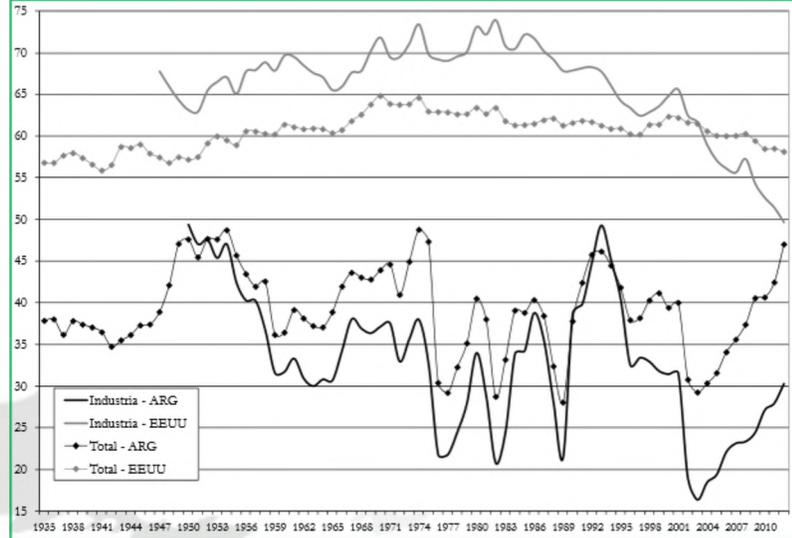
Analicemos ahora la evolución histórica de la distribución del ingreso generado en el sector. En este caso, el eje central se encuentra en la evolución de la participación asalariada en el valor agregado y, luego, en sus determinantes principales: la productividad laboral y los salarios reales.⁹

En el Gráfico 5, 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 asalariada 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 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.

⁹ Lindenboim *et al.* (2010).

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

Gráfico 5: Participación asalariada en la industria manufacturera y en el total de la economía. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012



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).

El período que sigue, hasta la vuelta del peronismo al gobierno en 1973, está marcado por marcados vaivenes vinculados a coyunturas económicas malas como 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 de comienzos de los noventa eleva coyunturalmente la participación a niveles elevados 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 recién hacia 2012, con una participación cercana al 47%.

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 (pp.). Esta brecha se mantiene inalterada hasta 1984, donde 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 donde la participación en el sector es más elevada que la total, pero luego la pésima evolu-

ción sectorial genera un nuevo distanciamiento que, luego de 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 —cerca al 60%— igualmente exhibe una dinámica alcista hasta la década del setenta y una negativa desde entonces.¹¹ En el caso industrial la particularidad es que la participación es más elevada que la total —cerca 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.

Ahora bien, ¿a qué se deben estas evoluciones? Para ello presentamos el Gráfico 6. 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, siendo que 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 1950.¹² 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, eleva de manera marcada el rendimiento, duplicando los niveles de 1990 hacia 1998.¹³ Luego de la caída vinculada a la crisis, la productividad crece alcanzando 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 importante 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

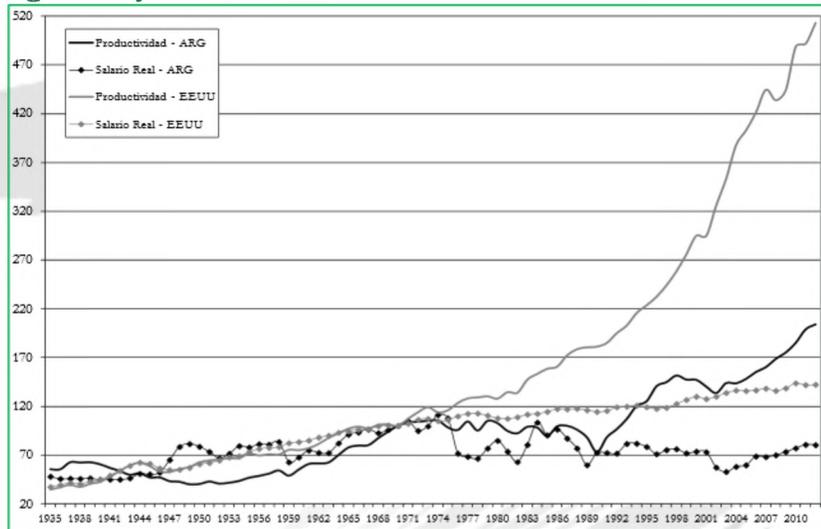
¹¹ Esta tendencia también es compartida por todas las economías “desarrolladas”. Kennedy y Graña (2010).

¹² Borgoglio y Odisio (2012).

¹³ Iníigo Carrera (1998), Cimoli y Katz (2003), Kulfas y Schorr (2000).

46% menor a las de 1974. Durante la Convertibilidad los salarios crecen pero nunca alcanzan los máximos anteriores, pero 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 2012, el salario real aún se encontraba un 27,7% por debajo de 1974.

Gráfico 6: Evolución de la productividad laboral y salario real en la industria manufacturera. Argentina y Estados Unidos. 1935-2012. 1970=100



Fuente: ídem Gráficos 1, 2, 3 y 7.

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.¹⁴ De esta manera mientras que entre 1935 y 1970 la productividad se multiplica por tres, desde entonces se cuadruplica. En cuanto al salario real, ocurre lo contrario. Mientras que entre 1935 y 1970

¹⁴ Houseman *et al.* (2011).

las remuneraciones crecen un 167%, desde entonces apenas han crecido un 42% (Gráfico 6).¹⁵

En este sentido, en Estados Unidos la brutal caída de la participación asalariada se debe, casi exclusivamente a la acelerada dinámica de la productividad laboral no transferida a salarios. Los cuales, a diferencia de Argentina, no se reducen como tendencia de largo plazo.

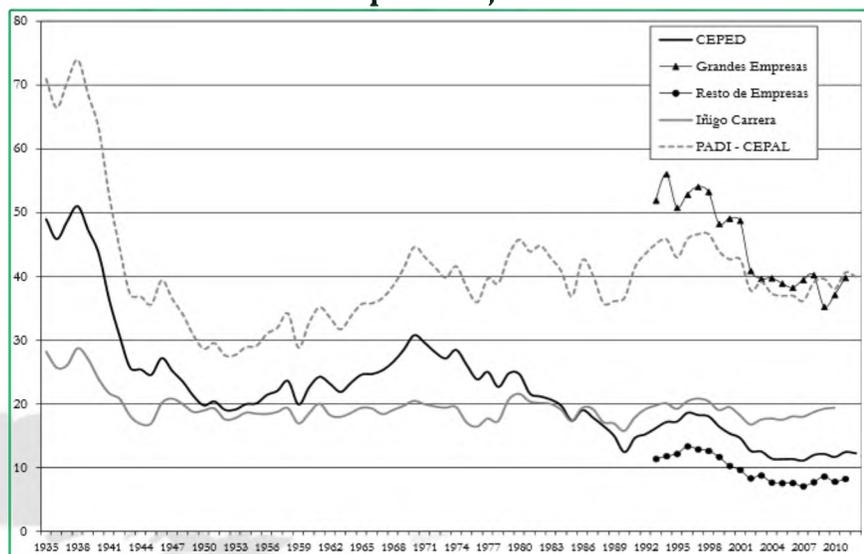
En conjunto, encontramos que a pesar de compartir una dinámica similar —la caída desde los años setenta en la participación asalariada en el valor agregado industrial—, ésta esconde dos procesos contrapuestos: estancamiento productivo y caída de las remuneraciones, para nuestro país, y aumento de la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

Continuando con nuestro análisis, ¿cómo ha evolucionado relativamente la productividad entre ambos sectores industriales? Para observarlo construimos el Gráfico 7, donde se presentan tres series de productividad relativa: la denominada CEPED (elaborada por nosotros), la de PADI-CEPAL y la de Iñigo Carrera.¹⁶ Como vemos allí la productividad relativa de la industria nacional se reduce marcadamente con 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% de la estadounidense, nivel que se reduce a un 20% a fines de los años cuarenta.

¹⁵ 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).

¹⁶ 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 sólo nos referiremos al dato CEPED pero eso no quita la relevancia de las otras dos.

Gráfico 7: 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.

Desde la década del cincuenta y hasta los setenta, la productividad nacional crece más aceleradamente que la estadounidense de manera que la brecha se reduce 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 brecha no se reduce marcadamente –dado el incremento ocurrido en Estados Unidos– y luego se estanca –hasta 2012– en niveles similares, cercano 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.¹⁷ Mientras las empresas industriales más grandes del país –cuya 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%.¹⁸

Es decir, que esa menor dinámica que observamos en la productividad industrial argentina que analizamos antes implica un rezago cada vez mayor respecto a las condiciones de producción en Estados Unidos.

¹⁷ 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.

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

Como se observa en el Gráfico 8, 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 habían comenzado a participar de manera relevante en la provisión de mercancías al mercado interno, particularmente en alimentos y textiles.¹⁹ 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.

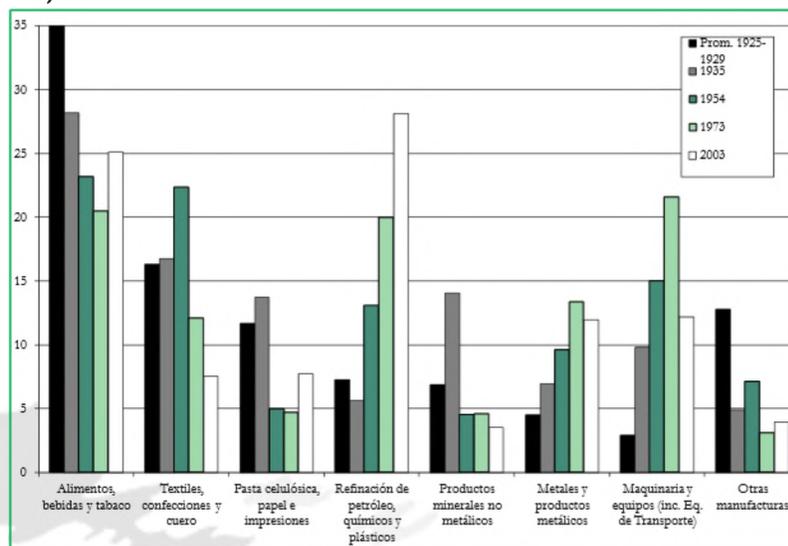
A partir de la crisis y la caída de los precios internacionales se genera la imposibilidad de hacer frente a la deuda externa y las importaciones, lo que conduce a una devaluación de la moneda nacional. Sobre esa base, y ante la invariabilidad de las tasas aduaneras, el sector industrial comienza a expandirse a ramas antes inexistentes, abasteciendo todo tipo de productos.²⁰ Como puede observarse en el Gráfico 8, el punto de partida del sector industrial en la ISI implica una participación del 28% en Alimentos, bebidas y tabaco, mientras que Textiles, confecciones y cuero supera el 15% mientras que Papel e impresiones y Manufacturas metálicas se encuentran cerca de ese nivel.

¹⁸ 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.

¹⁹ Schvarzer (1996).

²⁰ Di Tella y Zymelman (1967) y Díaz Alejandro (1975).

Gráfico 8: Composición del producto industrial. Argentina. Promedio 1925-1929, 1935, 1954, 1973, 2003



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

En una segunda etapa, a veces denominada “ISI fácil”, 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.²¹ 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 comienzan a ganar dinamismo.

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 metalmecánico, automotriz y químico. Tanto por la

²¹ *Ibidem*.

implantación de las plantas mencionadas como por las demandas derivadas de ellas sobre los proveedores.

Con el abandono de la ISI y la implementación del neoliberalismo, cuya primera experiencia es el Rodrigazo, la industria manufacturera exhibiría un comportamiento diferente en el marco de su achicamiento y desarticulación.²² En ese sentido, actuó tanto la eliminación progresiva de los mecanismos que la promocionaban, la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria. En ese marco, los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último –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 que comenzaban a incorporarse al mercado mundial en esa época. Luego, comenzaron a sucumbir las empresas de otros sectores industriales debido al achicamiento del mismo mercado interno. En este sentido, 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.²³

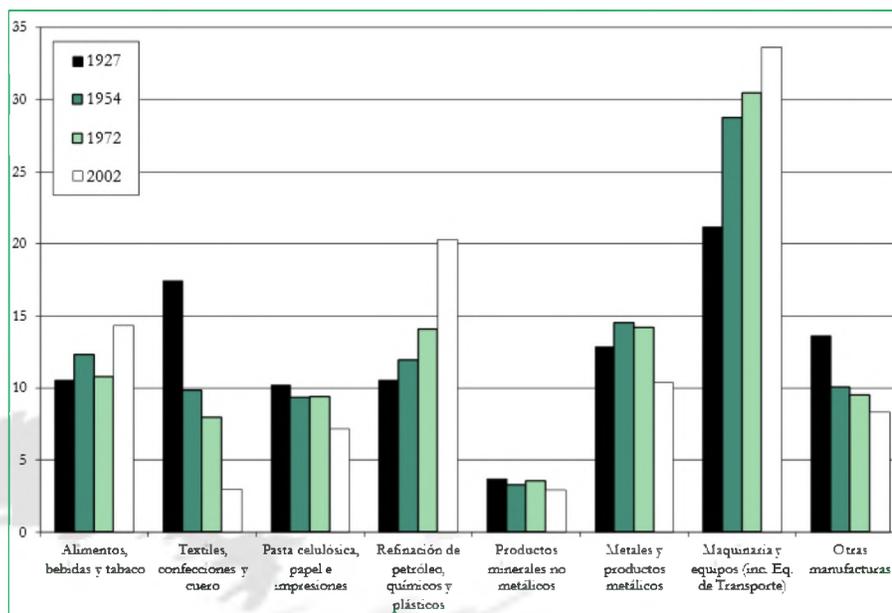
Para contrastar tal evolución, en el Gráfico 9 presentamos la evolución de la estructura interna de la industria manufacturera en Estados Unidos. La primera característica es su estructura más balanceada, al menos durante la primera mitad del siglo XX.

Para 1927, los subsectores más relevantes eran Textiles, Metales y sus productos y Maquinaria y equipos 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 continúan 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.

²² Nochteff (1991) y Azpiazu y Schorr (2010).

²³ En el crecimiento post-crisis, o sea de manera posterior al Censo Económico 2004, la composición sectorial se modifica alcanzando mayor relevancia sectores como el Textil y confecciones y minerales no metálicos. Herrera y Tavosnanska (2011).

Gráfico 9: Composición del producto industrial. Estados Unidos. 1927, 1954, 1972, 2002



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 alcancen 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.²⁴ En su interior, se encuentra Computación y productos electrónicos, uno de los sectores que mejor tendencia exhiben.²⁵ Si a esos 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 alejaba crecientemente de su especialización, 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 una

²⁴ Sachs *et al.* (1994) y Bernard *et al.* (2005).

²⁵ Houseman *et al.* (2011).

especialización más cercana a sus “ventajas comparativas”: 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 lleva 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. De ser uno de los países donde 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 experimentó tres décadas de desarrollo que elevaron su peso en la economía argentina y con elevados salarios pero con reducida dinámica en su productividad. Luego, la desarticulación productiva redujo su importancia al tiempo que se simplificaba su estructura, volviendo a una especialización más vinculada a las “ventajas comparativas”, con caídas del empleo y los salarios. Pero, nuevamente, escaso aumento de la productividad. Todo lo cual llevó a un rezago productivo —expresado en su productividad relativa— creciente.

En el próximo apartado, cambiaremos el eje del artículo de manera de aportar algunas ideas 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 que sostienen estas interpretaciones.

Aportes para comprender su evolución

*Breves apuntes teóricos*²⁶

En la competencia capitalista, la empresa individual busca maximizar su ganancia lo que implica, al mismo tiempo, no sucumbir ante los demás.²⁷ 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

²⁶ Este apartado es una apretada síntesis del planteo teórico realizado en Graña (2013A).

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 ésta 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 sólo algunas podrán concentrarse (las “líderes”) y continuar su expansión mientras que otras (las “rezagadas”) no.²⁸ De este modo, dado que la competencia conlleva al crecimiento de la escala media de las empresas la diferenciación entre éstas 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 mantener 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.²⁹

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 éste es diferencial tanto en magnitud del capital prestado como en costo –lo que efectivamente ocurre–, éste 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 de comercialización. A su vez, y más allá de los menores costos, la empresa con el sistema de ventas y publicidad más desarrollado es la que puede aprovechar en mayor grado los beneficios extraordinarios que el lanzamiento de un nuevo producto puede generar.

²⁷ Marx ([1867] 2002).

²⁸ 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”.

²⁹ Hilferding ([1910] 1985), Kalecki ([1954] 1977), Schumpeter ([1946] 1971), Baran y Sweezy (1968), Levin (1997), Dosi (1988) y Chandler (1994).

La innovación tecnológica también cumple un rol diferenciador de los capitales. En primer lugar, ésta presenta importantes economías de escala. Las empresas líderes, al poseer un capital mayor, pueden emprender los proyectos de investigación y desarrollo más costosos, al tiempo que manejan una cartera más amplia de éstos lo que les 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 (ciertamente elevados) y las ventajas en términos de productividad y costos que produce aplicar las mejoras 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 para valorizarse normalmente su objetivo no es la tasa general de ganancia, sino algún rendimiento superior a su aplicación más simple como capital prestado, es decir la tasa de interés.³⁰ En otras palabras, mientras el rendimiento que obtengan sea superior a la tasa de interés se mantendrán en producción, aún si este es inferior a la tasa de ganancia de las empresas líderes. Pero, en segundo lugar, algunas empresas rezagadas no sólo 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 normales, es decir que logran que su rezago productivo no tenga consecuencias sobre su evolución. Para lograrlo sólo 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.³¹ A los efectos de lo que aquí desarrollamos nos interesan la primera y última de éstas.³²

Como es sabido, la primera surge de las diferencias de costo resultado de la mayor productividad del trabajo vinculada a condiciones naturales no reproducibles.³³ Esa masa de

³⁰ Iñigo Carrera (2007) y Shaikh ([1991] 2006).

³¹ Iñigo Carrera (2007).

³² 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. En este sentido, esta fuente posee corta duración y por ello no nos concentraremos en ella. Costa *et al.* (2004), Basualdo (2006) e Iñigo Carrera (2007).

³³ Ricardo ([1817] 1995) y Marx ([1867] 2002).

riqueza si está disponible –lo cual depende principalmente de los precios internacionales– terminaría 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 permitirá impulsar la acumulación como si no enfrentara 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).³⁴

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 consecuencias sobre los atributos productivos de los trabajadores o sus descendientes.³⁵

En este sentido, si encontráramos que las empresas de un país y sector presentan una reducida escala de producción podríamos comprender 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. En este sentido, se pondría en movimiento la necesidad de las dos primeras fuentes de compensación: la renta de la tierra y el endeudamiento. Pero si éstas no alcanzaran el sector enfrentaría problemas para continuar su acumulación, lo que generaría un deterioro de las condiciones de empleo lo que permitiría la obtención de compensaciones de la fuerza de trabajo.

Como ya vimos, las empresas del sector industrial argentino efectivamente muestran una muy pobre dinámica en su productividad (Gráfico 6), a tal punto que en promedio se han ido rezagando durante todo el siglo frente a sus contrapartes estadounidenses (Gráfico

³⁴ Iñigo Carrera (2007), Rodríguez y Arceo (2006).

³⁵ Para un desarrollo pormenorizado de los mecanismos por los cuales se pone en movimiento y sus consecuencias, ver Graña (2013B).

7). En función de este planteo teórico debemos ahora analizar las condiciones productivas del sector industrial en Argentina para encontrar su causa.

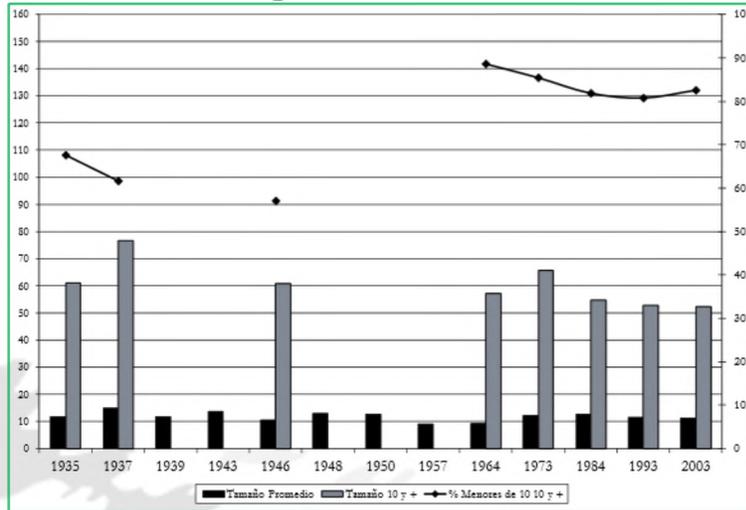
Evidencias empíricas del rezago productivo

Para realizar este análisis nos concentraremos en los datos sobre tamaño de establecimiento industrial en Argentina como indicativo de la escala de las empresas en funcionamiento. Evidentemente esta información presenta dificultades pero 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”, “medios” o “reguladores”, compararemos los rasgos de Argentina con los de Estados Unidos. No sólo 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.³⁶

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

³⁶ Nuevamente, esto presenta algunos problemas ya que en las últimas décadas otros países (Alemania, Corea del Sur o Japón) pueden haber alcanzado y/o superado las capacidades técnicas de Estados Unidos. En este caso, esa situación sólo implicaría un empeoramiento de las conclusiones que obtengamos, ya que implicarían que Argentina se encuentra aún más lejos de las condiciones productivas “normales”.

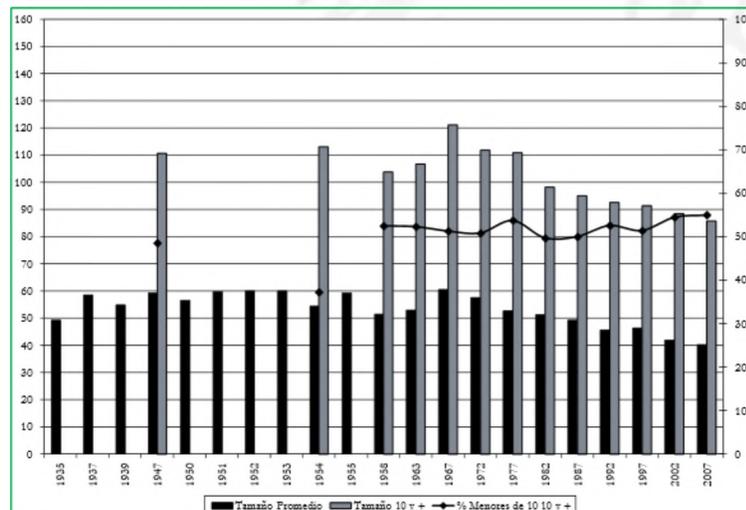
Gráfico 10: Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera. Argentina. 1935-2003



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 11). Pero no sólo 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.

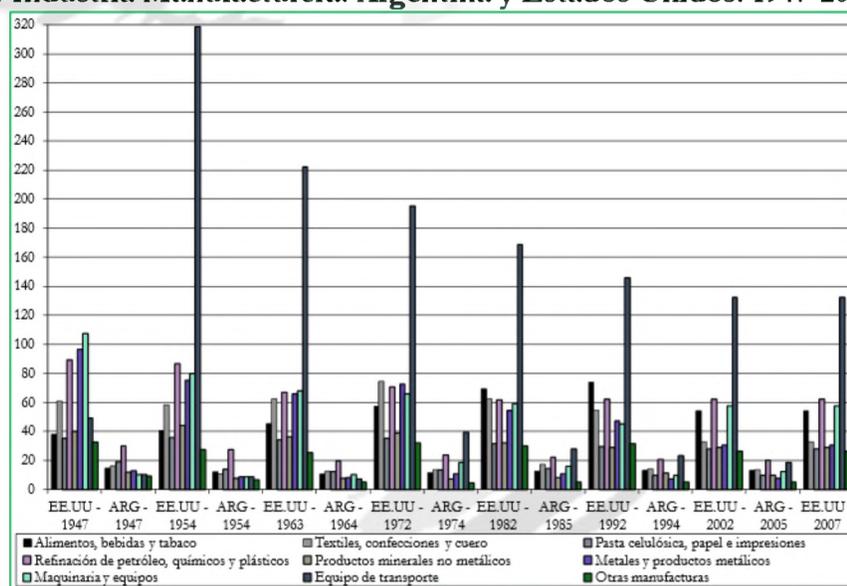
Gráfico 11: Tamaño de establecimiento promedio del total y los mayores a 10 empleados (izquierda), porcentaje de establecimientos menores a 10 ocupados (derecha). Industria manufacturera. Estados Unidos. 1935-2007



Fuente: Graña (2013A) y gráfico 6.

Para intentar suavizar los sesgos por composición del sector industrial —que como vimos es diferente y cambiante—, presentamos las diferencias de tamaño por subrama industrial (Gráfico 12). 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.

Gráfico 12: 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.

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.³⁷

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.

³⁷ 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).

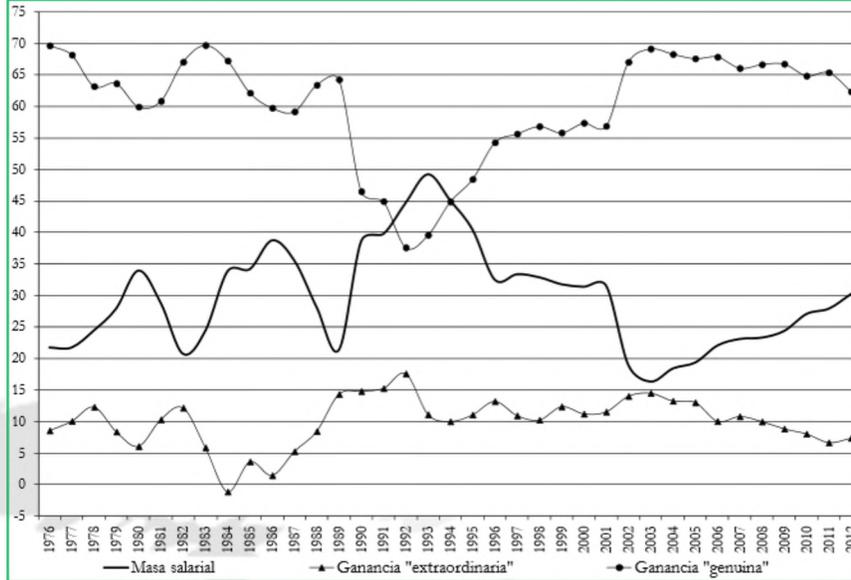
Y, efectivamente, a lo largo de la historia ha apropiado –bajo diferentes mecanismos– porciones importantes de la renta de la tierra que año a año recibe Argentina. Esto es particularmente cierto durante la industrialización sustitutiva cuando el conjunto de la política económica tenía como objetivo 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 transfería renta agraria hacia la industria manufacturera. Durante este largo período, la magnitud de la renta redistribuida permite al sector manufacturero desarrollarse -no sin dificultades- y a pesar de sus rezagos productivos no requiere de otras fuentes de compensación, dado que las remuneraciones crecen y la deuda externa no cumple un rol destacado.³⁸

Luego con el neoliberalismo muchos de esos mecanismos son eliminados, al tiempo que se deterioran las condiciones competitivas a través de la apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria.³⁹ En este marco, al reducirse la magnitud de la renta que apropia, y crecer la necesidad de compensaciones, el sector comienza 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 5). Una forma de cuantificar cuánto han transferido los trabajadores en ese proceso se observa en el Gráfico 13. Allí bajo el nombre de “ganancia extraordinaria” se presenta la diferencia entre la masa salarial efectivamente abonada y la que se hubiera pagado si el salario real hubiera mantenido su nivel de 1970. Durante esta etapa, esa “ganancia extraordinaria” promedia el 10% del producto industrial.

³⁸ Iñigo Carrera (1998 y 2007), Kennedy (2011) y Jaccoud *et al.* (2015). 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.

³⁹ Este proceso se ve profundizado por la incorporación al mercado mundial de los países del sudeste asiático que compiten en base a reducidos salarios. Graña (2013C).

Gráfico 13: Masa salarial, Ganancia “genuina” y extraordinaria industrial. Argentina. 1976-2012. En porcentaje del VAB a precios de productor



Fuente: Graña y Kennedy (2009).

La última década es, en este sentido, una situación intermedia entre el neoliberalismo y la ISI. El particular contexto internacional permite reintroducir muchos de esos mecanismos de redistribución de la renta agraria (retenciones y subsidios directos e indirectos) lo que levanta las restricciones a la mejora de las condiciones de empleo. Así, el sector crece, genera empleo y mejora su calidad, lo que reduce esa ganancia extraordinaria a un promedio del 8%.

Sin embargo, cuando en 2008 el gobierno pierde la batalla por la Resolución número 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. 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 marco, la “ganancia extraordinaria” en base al salario deja de contraerse.

En este largo periplo de la década, las condiciones laborales nunca logran recuperar los niveles de antaño, mostrando que las dificultades que enfrenta hoy van más allá de la coyuntura actual y son de carácter estructural.⁴⁰

⁴⁰ 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”.

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 fuera que ellas se definan.⁴¹ 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 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 de 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 éstas 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 aunque no por eso irrelevante- sino particularmente a sus rasgos cualitativos y estructurales. De esta manera, aunque el resurgimiento de la última década es auspicioso no deja de encontrarse amenazado por idénticas circunstancias de antaño: en tanto no es competitivo depende de la transferencia de riqueza en base a la renta de la tierra y el endeudamiento externo y si esta faltara, lo que se encuentra completamente fuera de nuestro control, 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.

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.⁴² A su vez, Argentina no posee un mercado interno extenso (ni actual ni potencialmente), que permita presionar a las empresas multinacionales para radicar las porciones más complejas de sus procesos productivos y tampoco tiene la extensión necesaria para alcanzar escalas suficientes para exportación.

En este contexto, cualquier superación del rezago estructural no será un proceso natural y 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 proceso, las empresas deberán crecer en tamaño y productividad lo que implica discutir por un lado sus efectos sobre la concentración económica y, por el otro, sus efectos sobre el empleo. En ambos contextos, se destaca la necesidad del Estado como partícipe ineludible. A su vez, posiblemente, tal situación no sea alcanzable para todas las empresas industriales del país —ni en todas las subramas—, lo que conduciría a la discusión sobre qué empresas impulsar para comandar el proceso de desarrollo y cuáles defender en el mientras tanto de manera de sostener los niveles de empleo.

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

Bibliografía

Fuentes

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

Bureau of the Census (1930), *Census of manufactures: 1927: Summary by industry groups and by industries*, Washington.

Bureau of the Census (1957-1958), *United States census of manufactures, 1954*, Washington.

Bureau of the Census (1976), *Census of manufactures*, Washington.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, *Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE)*.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, *Encuesta Permanente de Hogares (EPH)*.

⁴¹ Lavopa (2007), Fernández Bugna y Porta (2008), Bianco y Fernández Bugna (2010), Schorr (2013) y Porta *et al.* (2014).

⁴² Lipietz (1992), Frobel *et al.* (1980) y Coriat (1992).

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

Bibliografía

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010), *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Baran, Paul y Paul Sweezy ([1966] 1988), *El capital monopolista*, México, Siglo XXI editores.

Basualdo, Eduardo (2006), *Estudios de historia económica desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen y Peter 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, Carlos y Cecilia Fernández Bugna (2010), “Transformación estructural: una aproximación cuantitativa de la industria argentina 1993-2007”, *Revista Iberoamericana de ciencia y tecnología*, vol. 5, nro.15, Buenos Aires, OEI - Centro Redes.

Boigoglio, Luciano y Juan Odisio (2012), “Crecimiento y productividad en la industria argentina: la ley de Kaldor-Verdoorn en el largo plazo”, *Nueva Economía*, vol. XIX, Caracas.

Braun, Oscar y Leonard Joy (1968), “A model of economic stagnation. A case study of the argentine economy”, *The economic Journal*, vol. 78, nro. 312.

CEPAL (1958), *El desarrollo económico de la Argentina*, Santiago de Chile.

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

Chandler, Alfred (1994), *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, Harvard University Press.

Cimilo, Elsa, Edgardo Lifschitz, Eugenio Gastiazoro, Horacio Ciafardini y Mauricio Turkieh (1973), *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Buenos Aires, Editorial Tiempo Contemporáneo.

Cimoli, Mario y Jorge Katz (2003), “Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective”, *Industrial and corporate Change*, vol. 12, nro. 2.

Coriat, Benjamin (1994), “Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad”, *Revista Realidad Económica*, nro. 124, Buenos Aires, IADE.

Costa, Augusto, Axel Kicillof y Cecilia Nahón (2004), “Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado”, *Realidad Económica*, nro. 203, Buenos Aires, IADE.

Di Tella, Guido y Manuel Zymelman (1967), *Las etapas del desarrollo económico argentino*, Buenos Aires, EUDEBA.

Díaz Alejandro, Carlos (1975), *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Buenos Aires, Amorrortu editores.

Dorfman, Adolfo (1942), *Evolución industrial argentina*, Buenos Aires, Editorial Lozada.

Dosi, Giovanni (1988), “Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXVI, pág. 1120-1171.

Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural” en Kosacoff, Bernardo (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, Buenos Aires, CEPAL.

Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye (1980), *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Madrid, Siglo XXI editores.

Goetz, Arturo (1976), “Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960”, *Desarrollo Económico*, vol. 15, nro. 60, Buenos Aires, IDES.

Graña, Juan M. y Damián Kennedy (2008), “Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación”, *Documento de Trabajo*, nro. 12, noviembre, ISBN 978-950-29-1141-0, Buenos Aires, CEPED.

Graña, Juan 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 de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Graña, Juan M. (2013B), “El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo”, *Revista Razón y Revolución*, nro. 26, Segundo Semestre, Centio de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales.

Graña, Juan M. (2013C), “Potencialidades y límites de la industrialización sustitutiva argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial”, *Revista Ensayos de Economía*, nro. 43, Departamento de Economía, Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín.

Herrera, German y Andrés Tavošnanska (2011), “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, *Revista de la CEPAL*, nro. 104, agosto, Santiago de Chile, CEPAL.

Hilferding, Rudolph ([1910] 1985), *El capital financiero*, Madrid, Editorial Tecnos.

Houseman, Susan, Christopher Kurz, Paul Lengermann y Benjamin Mandel (2011), “Offshoring Bias in U.S. Manufacturing”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, nro. 2.

Iñigo Carrera, Juan (1998), “La acumulación de capital en la Argentina”, Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.

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

Jaccoud, Florencia, Agustín Arakaki, Ezequiel Monteforte, Laura Pacífico, Juan M. Graña y Damián 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, Michal ([1954] 1977), *Teoría de la dinámica Económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica.

Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff (1989), *Proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, Buenos Aires, CEPAL - Centro Editor de América Latina.

Kennedy, Damián (2011), *Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*, Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Kennedy, Damián y Juan 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*, nro. 10, Universidad de León, León.

Kulfas, Matías y Martín Schorr (2000), “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, *Realidad Económica*, nro. 176, Buenos Aires.

Lavopa, Alejandro (2007), “La Argentina posdevaluación. ¿Un nuevo modelo económico?”, *Revista Realidad Económica*, nro. 231, Buenos Aires, IADE.

Levin, Pablo (1997), *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Editorial Catálogos.

Lindenboim, Javier, Damián Kennedy y Juan M. Graña (2010), “La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso”, *Desarrollo Económico*, nro. 196, vol. 49, Buenos Aires, IDES.

Lindenboim Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy (2011), “Share of labour compensation and aggregate demand. Discussions towards a growth strategy”, *Discussion papers*, nro. 203, Ginebra, UNCTAD.

Lipietz, Alain (1992), *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Llach, Juan José y Carlos E. Sánchez (1984), “Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas”, *Estudios*, nro. 29, Año VII, enero-marzo, Córdoba, IERAL.

Marshall, Adriana (2010), “Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva”, *Realidad Económica*, nro. 249, Buenos Aires, IADE.

Marx, Karl ([1867] 2002), *El capital. Crítica de la economía política*, tomo I, vol. 1, Buenos Aires, Siglo XXI editores.

Neffa, Julio Cesar (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*, Buenos Aires, Eudeba.

Nochteff, Hugo (1991), “Reestructuación industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes”, *Desarrollo Económico*, vol. 31, nro. 123, Buenos Aires, IDES.

Porta, Fernando, Juan Santarcángelo y Daniel Schteingart (2014), “Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos”, *Documento de Trabajo*, nro. 59, Buenos Aires, CEFID-AR.

Ricardo, David ([1817] 1995), *Principios de economía política y tributación*, México, Fondo de Cultura Económica.

Rodríguez, Javier y Nicolás Arceo (2006), “Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina. 1990-2003”, *Realidad Económica*, nro. 219, Buenos Aires, IADE.

Sachs, Jeffrey D., Howard J. Shatz, Alan Deardorff y Robert E. Hall (1994), “Trade and jobs in US manufacturing”, *Brookings papers on economic activity*, 1-84.

Schorr, Martín (coord.) (2013), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?*, Buenos Aires, Miño Dávila Editores.

Schvarzer, Jorge (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta.

Shaikh, Anwar ([1991] 2006), *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Buenos Aires, Ediciones Ryr.

Smil, Vaclav (2013), *Made in the USA: The Rise and Retreat of American Manufacturing*, MIT Press.

Villanueva, Javier (1972), “El origen de la industrialización argentina”, *Revista Desarrollo Económico*, vol. 12, nro. 47, Buenos Aires, IDES.

Vitelli, Guillermo (2012), *Los dos siglos de la Argentina: historia económica comparada*, Buenos Aires, Ediciones CCC-Universidad Nacional de Quilmes.

