



## **Comentarios sobre la relación entre el crecimiento y el empleo en la Argentina de los últimos años**

### **Some comments on the relation between growth and employment in Argentina over the past few years**

**Germán PINAZO\***

Recibido 11.2.11

Aprobado definitivamente: 8.6.11

#### **RESUMEN**

La devaluación de 2002 ha iniciado un proceso de crecimiento casi ininterrumpido de la actividad económica, que no encuentra antecedentes en la historia inmediata (y no tanto) de nuestro país. Dicho crecimiento presenta además varias particularidades que han sido objeto de una prolífica discusión. Este trabajo pretende contribuir a dicha discusión. A partir de un análisis particular de la estructura económica argentina, se pretende aportar a la caracterización de aquellos elementos que ayuden a comprender no sólo su desempeño reciente sino, específicamente, la tensión que parece existir entre crecimiento, generación de empleo asalariado y poder adquisitivo del salario.

**Palabras clave:** economía argentina, heterogeneidad estructural, industria, empleo, distribución.

#### **ABSTRACT**

The devaluation of the peso in 2002 has initiated a process of uninterrupted growth that has no precedents in our recent history. Moreover, this process shows some special characteristics that have been an object of a prolific discussion. The aim of this paper is to contribute to that discussion. Making use of a particular characterization of the argentinian economic structure, we pretend to collaborate not only to the analysis of its recent performance, but, specifically, to the study of the tension that seems to exist between growth, employment and purchasing power of the salary.

**Key words:** Argentinian economy, structural heterogeneity, industry, employment, distribution.

#### **SUMARIO**

Introducción. Un breve desarrollo del concepto de heterogeneidad estructural y su intento de operacionalización para el caso argentino. La evolución reciente de la economía argentina. *Algunos comentarios sobre el “nuevo” comportamiento comercial de la industria argentina.* Comentarios finales: una posible reinterpretación sobre el problema de la heterogeneidad estructural en Argentina. Anexo. Bibliografía.

---

\* Licenciado en Ciencia Política de la Universidad de Buenos Aires (UBA), Especialista en Economía Política con mención en Economía Argentina de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), y maestrando en Economía Política (FLACSO-tesis en curso). Investigador-Docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISyP). Correo: [gpinazo@ungs.edu.ar](mailto:gpinazo@ungs.edu.ar)

## **Introducción.**

La devaluación de 2002 ha iniciado un proceso de crecimiento casi ininterrumpido de la actividad económica, que no encuentra antecedentes en la historia inmediata (y no tanto) de nuestro país. Dicho crecimiento presenta además varias particularidades que han sido objeto de una prolífica discusión (Porta et al, 2008; Piva, 2006; Graña et al, 2008; Fraschina, 2009, entre muchos otros). Entre ellas se destacan: el crecimiento de la actividad manufacturera, la generación de puestos de trabajo asalariado, el comportamiento superavitario de la balanza comercial, y el crecimiento de la productividad laboral. De hecho, es difícil encontrar otro período de la historia argentina donde la economía registre tasas de crecimiento promedio del 7 u 8%, y que paralelamente se registren incrementos concomitantes de la productividad laboral agregada (e industrial), sin restricciones serias en materia de sector externo. Como esto además se ha producido en un contexto donde la tasa de empleo ha alcanzado sus techos históricos desde que la mide la EPH del INDEC<sup>1</sup>, no son pocos los que han comenzado a utilizar las palabras “cambio estructural” para problematizar el período abierto con la devaluación.

Este trabajo pretende contribuir a la caracterización del período reciente de crecimiento de la economía argentina, desde una perspectiva particular. Siguiendo a Lavopa (2007), la idea es retomar la vieja categoría estructuralista de heterogeneidad estructural, para analizar cuáles son los sectores dentro de la economía argentina que están detrás de este comportamiento macroeconómico. Más específicamente, la idea es precisar cuáles son los aspectos históricamente novedosos de estos sectores que permiten entender este comportamiento, y cuál ha sido la incidencia de la política cambiaria a la hora de explicar estas novedosas dinámicas. Esperamos por último que lo anterior nos permita entender un poco más sobre cuánto hay de cambio y cuánto de continuidad en el desempeño reciente de la economía en nuestro país, especialmente, en aquello que entendemos es el centro del debate hoy en día: la relación entre el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso entre capital y trabajo.

### **Un breve desarrollo del concepto de heterogeneidad estructural y su intento de operacionalización para el caso argentino.**

Entre las décadas del '50 y el '70 del siglo pasado, el pensamiento crítico latinoamericano<sup>2</sup> desarrolló una serie de planteos que apuntaron a cuestionar el núcleo de la teoría del desarrollo elaborada en los centros de estudio de los países desarrollados. Esquemáticamente, la idea central de la crítica tenía que ver con señalar que el carácter general y apriorístico (íntimamente ligado al carácter arbitrario de sus supuestos) de las teorías neoclásicas, en lo relativo al problema desarrollo económico, no prestaban la debida atención a las especificidades de la realidad de la periférica, asociadas a su particular historia de retraso relativo.

Las palabras de Sztulwark (2005, p. 29) en relación a la ruptura teórica que significó el primer estructuralismo en relación a los métodos de la teoría económica dominante son elocuentes: “su objeto de estudio es la historia real, y el abordaje no remite directamente a un modelo ideal, sino más bien a los aspectos sociológicos e históricos que subyacen al sistema económico y permiten explicarlo. Tal enfoque suponía una ruptura con el abordaje metodológico de la economía pura que, en términos del lenguaje cepalino, se denominó método histórico estructuralista”.

La reivindicación del método histórico estaba íntimamente vinculada con la crítica al postulado filosófico de la teoría liberal según el cual todos los agentes económicos (o sujetos políticos, según sea el plano de la discusión) tienen las mismas posibilidades de crecimiento o desarrollo.

---

<sup>1</sup> En el primer trimestre de 2007 la misma alcanzó los valores del 42% de la población total; el punto más alto desde que lo mide dicha fuente desde 1974.

<sup>2</sup> Por pensamiento crítico latinoamericano estamos haciendo referencia aquí, siguiendo a Nahón et al (2006), fundamentalmente al primer estructuralismo y la teoría de la dependencia.

La crítica venía a mostrar que la historia de retraso relativo de la periferia, y los modos específicos en los que ésta se había insertado en la división internacional del trabajo, condicionaban de un modo muy particular su desarrollo.

Muy esquemáticamente, y sin entrar demasiado en la discusión sobre las distintas formulaciones del concepto de heterogeneidad estructural<sup>3</sup>, podemos decir que los países periféricos y sus actores se caracterizan por haberse insertado de manera pasiva a un sistema económico cuyas lógicas los preceden. Los países centrales y sus capitales, en las antípodas, se caracterizan por su lugar de vanguardia en términos del desarrollo de la técnica y el comercio. Así, de esta inserción subordinada a las dinámicas de acumulación en el centro, la estructura productiva de la periferia adquiere dos rasgos intrínsecos y complementarios: su carácter unilateralmente desarrollado, o especializado en aquellas actividades vinculadas a las lógicas de valorización del centro, y su carácter heterogéneo, propio de la coexistencia entre sectores con distinto grado de desarrollo. Esquemáticamente, se denominó modernos a los sectores desarrollados o vinculados a lógicas de valorización conectadas de alguna manera con el capital transnacional (la exportación de recursos naturales en el período agroexportador, o la industria automotriz durante el desarrollo por sustitución de importaciones), y atrasados a aquellos que no lo estuvieron. La heterogeneidad estructural entonces, no es otra cosa que la coexistencia de sectores y actores con distinto grado de desarrollo, en economías que se caracterizan por su inserción tardía en el modo de producción capitalista (Nohlen y Sturm, 1982, Bielchowsky, 1998).

Ahora bien, hablando de la Argentina, podemos decir que si bien es cierto que el contenido de esta heterogeneidad no ha sido el mismo a lo largo de las distintas etapas de su historia, entendemos que su estructura económica sigue presentando profundas asimetrías que es necesario aprehender; más aún, si de lo que se trata es de comprender cuál es el carácter de ciertas dinámicas agregadas, y cómo éste se vincula con el problema central del crecimiento, el empleo y la distribución.

En función de lo anterior, y siguiendo la metodología de Lavopa (2007), en lo que sigue analizaremos el desempeño reciente de la economía argentina desagregando por tipo de actividad económica (industria manufacturera, producción primaria, construcción y servicios) y estrato de productividad (alta o baja productividad). La idea es que la desagregación por estrato de productividad nos permita aproximarnos al carácter heterogéneo de la estructura productiva de nuestro país, y que esto nos permita contribuir a clarificar aquello que nos habíamos propuesto en la introducción, es decir, qué tipo de transformaciones se encuentran detrás del actual desempeño agregado de la economía argentina. Siguiendo la metodología mencionada, debemos decir por último que hemos denominado como estratos de alta productividad a aquellas ramas que, según la clasificación del CIUU rev. 3 a dos dígitos del Censo Económico de 1994, presentan parámetros de productividad por obrero ocupado iguales o superiores al doble de la media, y que al resto de los sectores los llamaremos estratos de baja productividad<sup>4</sup>.

### **La evolución reciente de la economía argentina.**

Como podemos apreciar en el gráfico que sigue, y en sintonía con lo planteado en la introducción de este trabajo, la devaluación abre un período de crecimiento que se caracteriza fundamentalmente por cuatro cuestiones:

---

<sup>3</sup> Su historia, así como sus distintas acepciones, se pueden consultar en Lavopa, 2005, Nohlen y Sturm, 1982, Bielchowsky, 1998, 2009.

<sup>4</sup> La única excepción a dicha regla es que hemos incluido dentro de los estratos industriales de alta productividad a la industria de alimentos y bebidas, en función de su vinculación con recursos naturales de alta productividad en términos internacionales. Como veremos, esto será central a la hora de identificar uno de los rasgos que caracterizan a dicho estrato: su vinculación con el sector externo.

- i. Los valores de las tasas de crecimiento y los años de crecimiento consecutivo.
- ii. La relación entre el crecimiento económico y la generación de empleo.
- iii. La relación entre el crecimiento económico y la balanza comercial.
- iv. El comportamiento de la productividad laboral industrial.

**Cuadro n° 1.** Principales dinámicas macroeconómicas del período 1991-2009.

	Tasa de crecimiento PBI	Saldo del comercio de mercancías (dólares corrientes)	Tasa de desempleo*	Tasa de Empleo*	Productividad laboral Industrial (1991 = 100)	Productividad Laboral Agregada (1991=100)
1991	10,6		6,9	35,7	100,0	100,0
1992	9,6	-1.395,9	6,9	37,1	113,7	106,1
1993	5,7	-2.363,6	9,9	37,4	121,2	104,2
1994	5,8	-4.138,9	10,7	37,1	130,4	112,1
1995	-2,8	2.357,4	18,4	35,8	128,4	110,7
1996	5,5	1.759,5	17,1	34,5	140,8	122,1
1997	8,1	-2.122,7	16,1	34,6	154,3	131,4
1998	3,9	-3.097,2	13,2	35,3	158,5	138,0
1999	-3,4	-794,6	13,8	36,9	155,7	139,1
2000	-0,8	2.451,9	15,4	36,8	164,9	144,2
2001	-4,4	7.384,9	16,4	36,5	156,1	143,0
2002	-10,9	17.177,5	21,5	34,5	155,3	140,2
2003	8,8	16.804,6	14,5	35,3	173,3	154,5
2004	9,0	13.264,6	12,1	39,1	180,2	157,5
2005	9,2	13.086,7	10,1	40,4	184,5	158,7
2006	8,5	13.871,6	8,7	41,3	191,7	164,1
2007	8,7	13.340,4	7,5	42,1	198,4	168,0
2008	6,8	15.464,0	6,9	42,4	204,4	171,1
2009	0,9	18.528,0	8,2	41,9	212,8	s/d

\* Octubre de cada año, o terceros trimestres a partir de 2002.

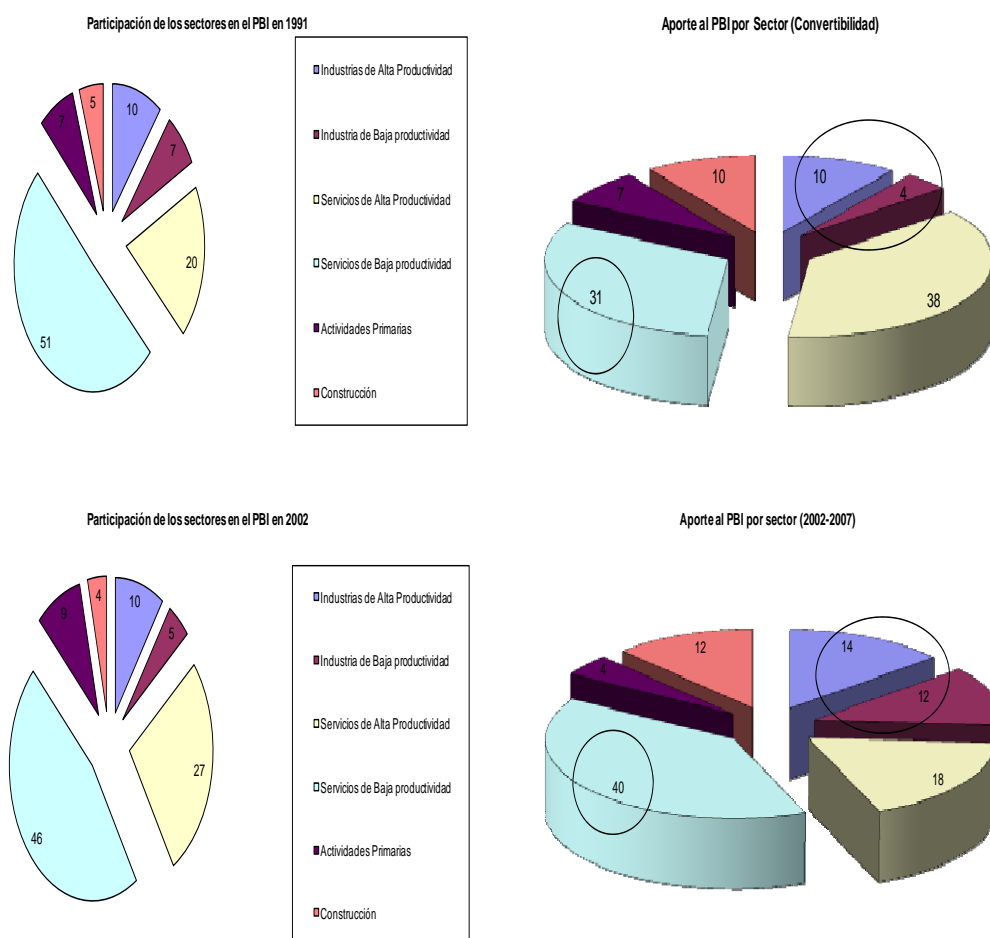
Fuente: Elaboración propia sobre la base del Ministerio de Economía, la EPH (INDEC), el CEP (2010) y Graña et al, 2008.

Ahora bien, lo interesante a los fines de este trabajo, es que estos cambios a nivel agregado estuvieron dinamizados por un comportamiento sumamente heterogéneo de los distintos sectores productivos en los que puede dividirse la estructura económica argentina, en un proceso que, como intentaremos mostrar, está íntimamente vinculado con las tensiones distributivas que aún sigue exhibiendo la economía de nuestro país tras años de crecimiento.

En términos de generación de riqueza, y como vemos en los gráficos que siguen, el período 2002-2007<sup>5</sup> no sólo se caracteriza por sus altas tasas de crecimiento económico agregado, sino por el particular dinamismo de la industria en general, y de las industrias de baja productividad en particular. En efecto, este es el hecho fundamental que distingue al período que estamos analizando de su predecesor en materia de crecimiento. Las industrias de baja productividad, que en 2002 explicaban apenas el 5% de PBI total, explicaron en el período 2003-2007 cerca del 12% del crecimiento económico (y, de hecho crecieron durante estos años en alrededor de un 150%). Este hecho específico es el que permite comprender porqué durante el período que analizamos la industria creció por primera vez en décadas por encima del PBI agregado, llegando a ubicarse en sus techos históricos a precios constantes de 1993 (Santarcángelo y Pinazo, 2009a).

<sup>5</sup> La separación en la postconvertibilidad entre en período 2002-2007 y 2007-2009 tiene que ver con que, a raíz del fuerte proceso inflacionario de 2007, el tipo de cambio real se apreció sustantivamente a partir de enero de 2007, incidiendo sobre la dinámica de crecimiento de los sectores.

**Gráfico n° 1.** Aporte de los distintos sectores productivos al PBI durante los años de crecimiento de la convertibilidad y el período 2002-2007.



Fuente: Pinazo (2010) sobre la base de Lavopa (2007) y el Ministerio de Economía.

Por otro lado, este particular dinamismo está vinculado a otro de los elementos centrales del período: la generación de empleo. Ateniéndonos particularmente a la generación de empleo asalariado<sup>6</sup>, debemos decir que las industrias en general, y particularmente los estratos de baja productividad, son los sectores destacados en la materia. No sólo por la contribución directa que tuvieron durante los años de crecimiento (particularmente, como vemos en el cuadro 1, en los momentos donde el tipo de cambio se encontraba particularmente elevado en términos reales, años 2003-2006), sino por su particular efecto multiplicador sobre el resto de la estructura económica (Cuadro 3).

<sup>6</sup> El empleo asalariado ha representado históricamente, y representa, alrededor del 80% del empleo total. Su estudio específico tiene que ver con el intento de vincular la dinámica de empleo con la del crecimiento de los estratos de baja productividad y la dinámica distributiva entre capital y trabajo.

**Cuadro n° 2.** Distribución del nuevo empleo asalariado según sectores productivos (2003-2007).

Años	Industrias de Alta Productividad	Industrias de Baja Productividad	Servicios de Alta Productividad	Servicios de Baja Productividad	Sector Público	Construcción
Distribución del empleo asalariado por sector (2003)						
2003	5.6	8.0	8.1	50.0	23.2	5.1
Aporte al nuevo empleo asalariado generado por sector						
2003-2007	5.6	17.1	14.9	40.4	6.3	15.6
2003-2006	5.9	18.0	12.2	42.7	3.4	17.8
2003-2005	5.5	21.8	20.4	39.2	-7.0	20.1
2003-2004	2.7	17.1	23.3	45.6	-7.0	18.3

Fuente: Pinazo (2010) sobre la base de la EPH (INDEC)<sup>7</sup>.

**Cuadro n° 3.** Requerimientos directos de producción y efectos multiplicadores de empleo por estrato productivo, según la Matriz de Insumo-Producto de 1997.

	Sectores Productivos <sup>**2</sup>					
	Primario	Ind. Alta Prod.	Ind. Baja Prod.	Servicios Alta Prod.	Servicios Baja Prod.	Construcción
Requerimientos directos de producción*	0.37	0.45	0.52	0.26	0.35	0.47
Multiplicadores de Empleo <sup>*1</sup>	2.02	4.34	2.96	1.38	1.74	1.64

\* En pesos por peso producido en el sector

<sup>\*1</sup> En cantidad de veces por las cuales se multiplica el empleo en el conjunto de la economía, por cada 1000 puestos de trabajo que se crean en el sector

<sup>\*\*2</sup> Promedio del conjunto de ramas a 5 dígitos incluidos en cada sector según la Matriz de Insumo-Producto de 1997.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Matriz simétrica de insumo producto, de coeficientes técnicos y requerimientos directos e indirectos de producción (1997).

Como vemos, siendo apenas el 8% del empleo asalariado total en 2003, las industrias de baja productividad explicaron alrededor del 18% del nuevo empleo asalariado generado. Este particular dinamismo, y sus particulares efectos multiplicadores en materia de empleo, contribuyeron de manera decisiva sobre la elevada elasticidad empleo-producto que caracteriza los primeros años del período que estamos analizando, el cual es uno de los hechos que mayor contraste ofrecen con el período precedente (Santarcángelo y Pinazo, 2009a). En efecto, durante los '90 el mercado laboral no sólo se caracterizó por sus elevadas tasas de desempleo durante los períodos de crisis, sino, e íntimamente vinculado a lo anterior, por el estancamiento e incluso la contracción (particularmente en el período '92-'94) de la tasa de empleo durante los años de crecimiento<sup>8</sup>. Y este comportamiento se explica, fundamentalmente, por el impacto de la apreciación cambiaria sobre las industrias en general, y de baja productividad en particular<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Por ser una encuesta que se realiza en aglomerados urbanos, la EPH no refleja adecuadamente lo que sucede con el empleo en el sector primario en general, y agropecuario en particular. Por tal motivo, en los cuadros donde nos referimos al empleo, no tenemos en cuenta lo acontecido en dichos sectores, y agregamos al sector público que no era de nuestro interés al referirnos a lo acontecido con el PBI.

<sup>8</sup> De hecho, los únicos años donde creció la tasa de empleo fueron el '96 y '97, tras haber tocado los pisos históricos del año '95.

<sup>9</sup> Las industrias de baja productividad comienzan a contraerse desde 1992, en contextos donde el agregado se encontraba en crecimiento, esto explica la caída de aproximadamente 1,6 pp del empleo total en el sector manufacturero (para un mayor detalle sobre el tema, ver Damill et al (2003) o Lavopa (2007).

En resumidas cuentas, y como se señala en otros trabajos (Santarcángelo y Pinazo, 2009a, Arceo, Monsalvo y Weiner, 2007), es en el impacto específico de la devaluación sobre el sector industrial donde deben buscarse las causas de, al menos, dos de los rasgos salientes del nuevo período en materia macroeconómica: las altas tasas de crecimiento agregado y la novedosa elasticidad empleo-producto<sup>10</sup>. En efecto, tanto lo que tiene que ver con la recuperación de la industria en general, como con las industrias de baja productividad en particular (y su consecuente impacto sobre el empleo), se vinculan con el efecto que tuvo la devaluación sobre los costos laborales en dólares. En un contexto donde los instrumentos arancelarios son escasos, la devaluación permitió compensar los bajos parámetros de productividad de una parte importante de la industria argentina, a través de una reducción significativa en el costo salarial. Más específicamente, la devaluación supuso una caída del costo salarial en dólares de aproximadamente el 75% para el conjunto del sector industrial.

Ahora bien, si es cierto que la disminución en los costos salariales en dólares constituye la principal explicación de los cambios macroeconómicos registrados (como efectivamente reconoce la gran mayoría de los trabajos citados aquí), es posible pensar que, salvo que se produzcan transformaciones productivas de envergadura, estas novedosas dinámicas de crecimiento sólo son compatibles con un poder adquisitivo del salario que se encuentre en los valores más bajos desde que se tiene registro<sup>11</sup>.

En este sentido, uno de los aportes del análisis desagregado que estamos proponiendo aquí (gráfico 5), es que nos permite observar que los aumentos registrados en la productividad laboral agregada en el sector industrial, son patrimonio exclusivo de los estratos de alta productividad. En las antípodas, los estratos de baja productividad exhiben parámetros que se encuentran estancados prácticamente desde los inicios de la convertibilidad. De hecho, si tenemos en cuenta que los servicios en su conjunto exhiben un comportamiento similar a los estratos de baja productividad<sup>12</sup>, debemos concluir que son el sector primario y las industrias de alta productividad los que motorizan el crecimiento agregado de dichos valores (Cuadro 1).

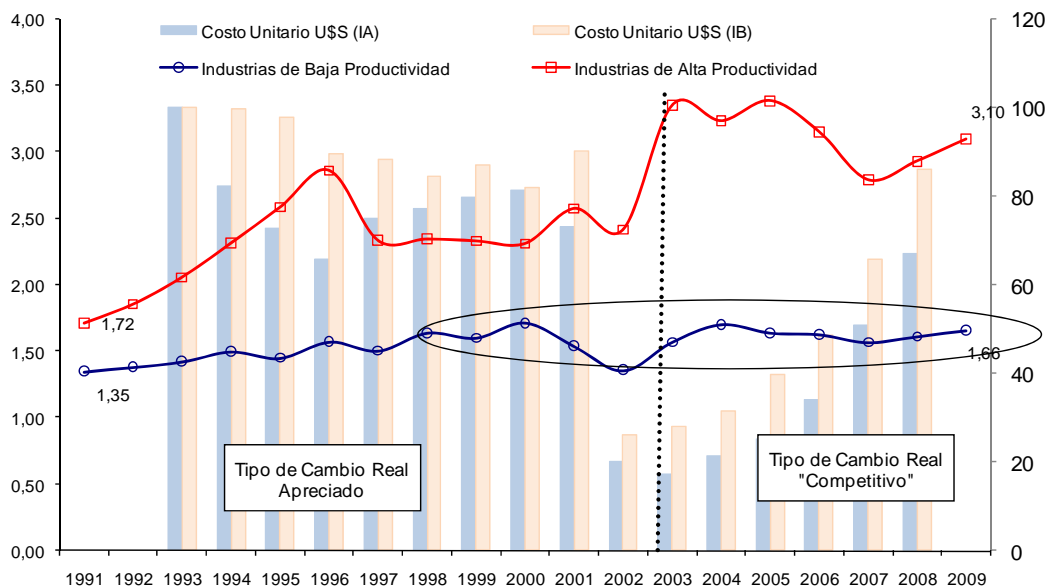
---

<sup>10</sup> Como veremos, es también el sector industrial el que explica gran parte del superavitario desempeño de la balanza comercial en el período.

<sup>11</sup> Lo que se desprende de los trabajos publicados por el CEPED-UBA en relación a esto último, es que el salario real es, en promedio en el período que va de 2003 a 2007, el más bajo de la serie que se inicia desde 1947. <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/dts/DT%2012%20-%20Grana%20Kennedy.pdf>

<sup>12</sup> Utilizando los valores de PBI del Ministerio de Economía y la evolución del empleo de la EPH, los parámetros de productividad de los servicios tomados en conjunto son, en promedio, un 8% inferiores en el período 2003-2008 a los vigentes durante la convertibilidad.

**Gráfico n° 2.** Evolución de la producción física por obrero ocupado<sup>13</sup> en las industrias de alta y baja productividad (1991-2009, expresada en millones de pesos de 1997 por trabajador); y de los costos en dólares ajustados por productividad (expresados en valores índice, 1993=100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base del CEP (2010) y la Encuesta Industrial (INDEC).

Lo interesante del análisis anterior es que nos muestra que, ante la incapacidad de “absorber” los aumentos salariales que comienzan a registrarse con fuerza desde 2004 a partir de incrementos en la intensidad laboral, la única forma de mantener los niveles de ganancia<sup>14</sup> de una gran parte del empresariado argentino, pasa por su eventual capacidad de traducir estos aumentos a precios. Es decir, podemos pensar que, en última instancia, la aceleración en el comportamiento de los precios que comienza a registrarse en 2007 es la consecuencia de una particular puja distributiva en un contexto estructural como el de la economía argentina.

En relación a dicha aceleración, y siguiendo el desarrollo de Santarcángelo (2008), es interesante observar que la información estadística disponible parece descartar las hipótesis que, desde la teoría convencional, suelen utilizarse para explicar el fenómeno inflacionario. Los datos sobre inversión bruta interna fija (IBIF), capacidad instalada ociosa, emisión monetaria y presupuesto, muestran claramente que no ha habido ninguna variación significativa en los indicadores como para suponer que la aceleración inflacionaria de 2007-2008 haya estado explicada ni por el nivel de emisión monetaria, ni por el déficit fiscal, ni por un exceso de demanda. En relación a esto último, las explicaciones menos ortodoxas dentro de lo que podríamos llamar el mainstream económico en nuestro país, sugerían en aquel momento que la aceleración inflacionaria tenía que ver con una situación económica que se acercaba al pleno empleo, y que por lo tanto, no tenía capacidad de responder “por cantidad” ante incrementos en la demanda. Sin embargo, la capacidad instalada ociosa se encontraba, en 2007, en los mismos niveles en que lo hacía desde principios de 2004, y la IBIF mostraba una participación creciente en el PBI desde este último año (lo mismo que su componente correspondiente a equipo durable<sup>15</sup>), que la ubicaba en sus techos de los últimos veinte.

<sup>13</sup> Para los datos de productividad laboral hemos utilizado un método similar al del cálculo de los salarios, con la salvedad de que hemos utilizado como insumo los datos absolutos de valor de producción y obreros ocupados por rama para 1997, que surgen de la Encuesta Industrial (INDEC).

<sup>14</sup> En abstracto, aumentos en la productividad laboral podrían redundar en que los aumentos en los costos salariales totales puedan ser compensados por mayores ventas, lo que permitiría incluso que la *masa* de ganancia aumente en contextos donde también lo hacen los salarios.

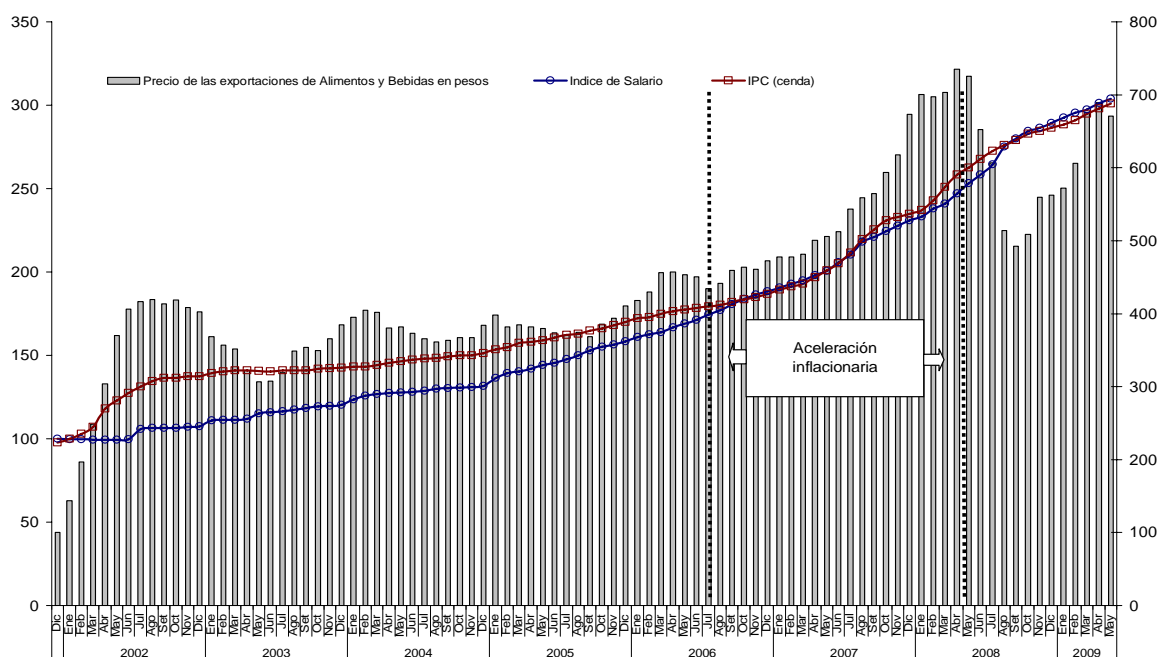
<sup>15</sup> Particularmente este último se utiliza frecuentemente como indicativo del desarrollo de la capacidad



Lo mismo podemos decir de aquellas explicaciones que vinculan el comportamiento de los precios internos a los externos. En efecto, entre enero de 2007 y enero de 2008, los precios en pesos de los alimentos de exportación crecieron un 45% y el IPC por su parte lo hizo un 25%. Como se observa (gráfico 3), esta relación exhibe una intensidad mucho mayor de la que presentaba a inicios del período, donde los salarios se encontraban en sus pisos históricos. En efecto, durante los primeros dos años de la devaluación, los primeros habían crecido casi un 400%, mientras que los segundos “sólo” lo habían hecho en un 40%. Por último, más difícil sería afirmar que es el crecimiento de la masa salarial el que impulsa el crecimiento de los precios, no sólo por lo mencionado en relación a la capacidad de la economía argentina de responder “por cantidad”, sino, fundamentalmente porque la masa salarial tiene en el período en cuestión un peso marginal en la demanda agregada (la misma fue durante la postconvertibilidad, en promedio, un 20% inferior en relación al producto de lo que lo fue durante la convertibilidad), aún cuando de 2004 a 2008 el salario medio haya exhibido un ritmo sostenido de crecimiento, acompañado por un crecimiento igualmente importante del empleo asalariado<sup>16</sup>

En resumidas cuentas, es muy difícil el justificar, a partir de la información estadística disponible, la aceleración inflacionaria del período 2007-2008 sin intentar recurrir a la idea de puja distributiva<sup>17</sup>. Y, según lo visto hasta aquí, las limitaciones en torno a una de las herramientas vinculadas a dicha puja (el aumento en la intensidad laboral), es central para comprender la forma en que dicha dinámica se produce. En este sentido, no parece casual que la aceleración inflacionaria se produzca, como vemos en el gráfico 3, justo en el momento donde el salario promedio se encuentra recuperando el poder adquisitivo previo a la devaluación.

**Gráfico n° 3.** Evolución del índice de precios al consumidor (IPC), del salario nominal promedio y de los precios de los alimentos y bebidas. Valores índices, diciembre de 2001 = 100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de CENDA (2010), INDEC y Ministerio de Trabajo.

productiva de la economía.

<sup>16</sup> Incluso, debemos decir también, que a precios corrientes, en ninguno de los años del período 2002-2009 el consumo privado ha exhibido un ritmo de crecimiento superior al del PBI. Ver: <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html>. De hecho, se encuentra en niveles históricamente bajos a partir del peso creciente que vienen teniendo las exportaciones en la demanda.

<sup>17</sup> Eduardo Crespo, en su nota “precios relativos y puja”, publicada en el diario Página 12 del día 10 de mayo de 2010, desarrolla una explicación sumamente elocuente al respecto..

¿Por qué resulta importante esta breve digresión sobre el problema de los precios? Porque entendemos aquí que es en los mismos problemas estructurales que permiten comprender la aceleración de los mismos en el período 2007-2008, donde debe buscarse el particular cambio en la dinámica de crecimiento y empleo que se registra en dicho período. En efecto, si habíamos señalado que es en la disminución en los costos en dólares producto de la devaluación donde debe buscarse la explicación última de la nueva dinámica de crecimiento y empleo del período 2003-2007, es lógico que concluyamos que el estancamiento de la productividad laboral frente a la recuperación salarial de 2004-2007 tenga consecuencias significativas sobre dicha materia.

Efectivamente, lo que observamos en el crecimiento del período 2007-2008 es que, si bien la magnitud de la tasa agregada no difiere significativamente de los años precedentes (ver Cuadro 1), los motores de dicho crecimiento en términos de los estratos aquí desagregados sí lo hacen. Como vemos, el comportamiento de los sectores parece ser la contracara de lo que había sido en los años de crecimiento anteriores. La industria en general, que en 2007 llegó a representar alrededor del 18% del PBI, explica ahora apenas el 12% del nuevo crecimiento económico y particularmente las industrias de baja productividad aportan apenas el 5%. No parece exagerado vincular este comportamiento con el aumento de los costos unitarios en dólares, del cual el gráfico 7 es indicativo. En un contexto donde los bajos costos salariales aparecen como la principal “arma” competitiva de pequeñas y medianas empresas que producen para el mercado interno, el aumento anual del 25% promedio de los mismos entre 2003-2008 parece ser el que va erosionando las bondades del nuevo esquema macroeconómico. Y esto se produce justamente en momentos donde los costos salariales “unitarios” en dólares de los estratos de baja productividad se encuentran alcanzando los valores que tenían durante la convertibilidad.

A su vez, este cambio es sumamente relevante en términos de la problemática del empleo, a raíz de las características de estos últimos (no solo en términos de su particular “intensidad” en la utilización de la fuerza de trabajo, sino fundamentalmente en lo que tiene que ver con sus efectos directos e indirectos sobre los demás sectores (Cuadro 3)). **Como vemos, el período 2007-2008 constituye el primer año desde la devaluación en que el empleo asalariado se contrae.** Si bien lo hace en apenas 0,85pp, la cifra es explicada de manera excluyente por lo que sucede en las industrias de baja productividad y, en menor medida, en los servicios de baja productividad. En el primero de los casos, el empleo asalariado es en el tercer trimestre de 2008 un 15% menor de lo que era un año antes, y en el segundo, un 0,7%. Ambas caídas representan **el 1,6% del empleo** asalariado total en 2007 (EPH, varios años), lo que supone que existe una compensación por parte de otros sectores (básicamente los sectores de alta productividad y la construcción).

**Cuadro n° 4.** Aporte de los distintos sectores productivos al PBI y al empleo asalariado durante el período 2007-2008.

Años	Industrias de Alta Productividad	Industrias de Baja Productividad	Servicios de Alta Productividad	Servicios de Baja Productividad	Sector Primario/Público	Construcción	Total
Aporte al crecimiento económico.							
2007-2008	6.8	5.0	32.0	54.5	-2.0	3.7	6.8
Variación del empleo asalariado por estrato.							
2007-2008	8.1	-14.7	2.1	-0.7	-2.8	5.4	-0.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lavopa (2007), el Ministerio de Economía y la EPH (INDEC).

En resumidas cuentas, lo que observamos es que parece haber en el período bajo análisis una tensión entre el crecimiento del empleo asalariado motorizado por los estratos industriales de

baja productividad y el poder adquisitivo del salario<sup>18</sup>; y esto parece estar íntimamente vinculado al estancamiento en los parámetros de productividad de una parte sustantiva del aparato industrial argentino. El efecto “inclusivo” que tuvo la devaluación estuvo asociado a los pisos históricos a los que llegó el salario real en el período 2003-2004 y, al no producirse incrementos sustantivos en los parámetros de productividad laboral, salvo en un reducido número de empresas dedicadas (como veremos) a actividades de exportación, una parte importante de la estructura económica muestra importantes dificultades para mantener sus parámetros de crecimiento con empleo, cuando el poder adquisitivo del salario comienza a recuperarse.

*Algunos comentarios sobre el “nuevo” comportamiento comercial de la industria argentina.*

Para completar el cuadro, y para profundizar también en el análisis de la tensión que señaláramos anteriormente, es útil ver cuál ha sido el desempeño de estos dos sectores en términos de comercio exterior. En primer lugar, debemos decir que la industria viene representando aproximadamente las  $\frac{3}{4}$  partes de las exportaciones, tanto en el período de la convertibilidad, como en la actualidad, y cabe decir también que en los mismos períodos las importaciones de productos industriales han representado, sin grandes cambios, alrededor del 95% de las totales. En este sentido, el crecimiento de las exportaciones industriales ha sido uno de los pilares del sostenimiento de un superávit comercial durante todos los años de crecimiento del período de la postconvertibilidad.

Lo que intentaremos mostrar en este breve apartado es que es posible pensar que las anteriores diferencias en términos de productividad laboral están vinculadas, además de la tensión distributiva antes mencionada, al distinto modo en que ambos sectores se relacionan con el sector externo. Más específicamente, y como mencionaremos en el apartado que sigue, la idea es que la distinta vinculación externa de los estratos productivos es una especie de síntoma que reúne al conjunto de diferencias que atraviesan al sector industrial desde hace varios años.

En este sentido, el crecimiento de las exportaciones industriales no es un hecho novedoso del esquema de tipo de cambio real competitivo. Al contrario, existen ciertos sectores dentro de lo que hemos denominado como industrias de alta productividad, que vienen exhibiendo desde finales de los '80 (Azpiazu, 1986) un sesgo exportador que no habían exhibido en todo su historia<sup>19</sup>. Así, las industrias en su conjunto pasaron de exportar de menos del 5% de su valor de producción a mediados de los '80 (Fal et al, 2009) a casi el 30% en 2008. Esto se explica fundamentalmente por dos procesos: por un lado, por el crecimiento de las exportaciones tradicionales vinculadas al procesamiento de recursos naturales, y, por el otro, por el novedoso desempeño exportador de las industrias siderúrgica y automotriz. En la primera, la particular vinculación con el aparato del Estado les ha permitido a un reducido número de empresas, el desarrollo de saltos tecnológicos de envergadura<sup>20</sup> que les ha significado el transformarse en actores relevantes en el escenario regional. En la segunda, y como profundizaremos en el apartado que sigue, la redefinición de las estrategias regionales de las empresas transnacionales ubicadas en el segmento terminal de la misma, han redefinido radicalmente su comportamiento

---

<sup>18</sup> Según los datos del CEPED-UBA el poder adquisitivo del salario fue en el período 2003-2007, en promedio, el más bajo del período 1947-2006. De hecho, recién a principios de 2007, donde casualmente comienzan a acelerarse los precios minoristas, el poder adquisitivo del salario recupera el terreno perdido desde diciembre de 2001.

<sup>19</sup> Básicamente los que explican el “salto” en materia de exportaciones son, en primer lugar la industria automotriz, y luego la siderurgia.

<sup>20</sup> Entre 1975-78, y gracias a su vinculación con el aparato estatal, Siderca logra modificaciones productivas de envergadura, como la incorporación de una planta de reducción directa (la primera existente en sudamérica y cuarta a nivel mundial). Algo similar, aunque de mucho mayor impacto, sucedería luego con la privatización de la estatal SOMISA, lo que permitiría al grupo Techint catapultarse a los primeros planos a nivel internacional en la actividad. Para un mayor desarrollo sobre el tema ver Azpiazu (1991) o Santarcángelo y Pinazo (2010)

exportador. En efecto, si hasta principios de los '90 el segmento terminal exportaba menos del 2% de su valor de producción, en la actualidad dicho valor asciende a alrededor del 80%<sup>21</sup>. En resumidas cuentas, y según la información del CEP (2010), el crecimiento de las exportaciones de ambos sectores equivale al 70% de lo que crecieron las exportaciones no agropecuarias entre 2002 y 2008.

**Cuadro n° 5.** Algunos indicadores sobre comercio exterior industrial.

Años	Exportaciones industriales (millones de dólares corrientes)	Industrias de Alta Productividad		Industrias de Baja Productividad		Participación de las importaciones en el consumo aparente de productos industriales (%)
		Participación del estrato en el total de X (%)	Participación de las exportaciones en el VBP (%)	Participación del estrato en el total de X (%)	Participación de las exportaciones en el VBP (%)	
1993	9711,1	61,2	6,6	38,8	5,0	13,7
1994	11359,9	61,3	7,6	38,7	7,0	16,0
1995	15036,9	62,1	9,9	37,9	8,4	15,5
1996	16245,3	66,3	10,2	33,7	7,2	17,0
1997	18868,2	66,9	12,3	33,1	8,7	19,4
1998	18600,9	67,8	12,3	32,2	7,9	20,0
1999	16608,1	63,6	11,8	36,4	9,0	18,5
2000	17993,0	60,5	12,8	39,5	12,1	18,8
2001	17905,7	58,8	15,5	41,2	15,5	16,9
2002	17843,1	60,2	41,0	39,8	22,5	16,1
2003	20932,8	60,9	20,2	39,1	16,2	17,6
2004	24901,8	59,7	18,9	40,3	15,7	22,6
2005	28840,5	60,7	19,5	39,3	15,5	24,1
2006	34570,9	62,6	25,3	37,4	16,7	25,6
2007	41102,6	65,3	27,6	34,7	14,8	27,1
2008	50786,9	66,6	32,9	33,4	16,1	29,4
2009	42742,4	70,0	32,6	30,0	13,9	22,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base del CEP (2010).

Ahora bien, siguiendo la caracterización planteada en este trabajo, lo primero que debemos decir es que los estratos de alta productividad explicaron, en 2009, alrededor del 70% de las exportaciones totales, siendo apenas el 35% del VBP. Ahora bien, para ver hasta dónde este novedoso desempeño comercial es indicativo de una estructura económica profundamente heterogénea (podríamos decir casi dual) resulta útil mencionar cómo es la relación con el sector externo de las empresas argentinas cuando las analizamos según su tamaño. En este sentido, el comportamiento exportador de lo que podríamos denominar como el segmento de pequeñas y medianas empresas es sumamente elocuente: *para 2008, sólo el 11% del gran universo empresario que emplea entre 1 y 200 trabajadores había logrado exportar más del 5% de su VBP*<sup>22</sup>. Como contrapartida, y según la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC), las primeras 200 empresas explicaban para 2005 alrededor de las ¾ partes de las exportaciones industriales totales. Es más, según un artículo reciente de Azpiazu y Schorr (2010, p. 134), el superávit comercial de las 100 empresas industriales más grandes de nuestro país era en 2007 de unos 15.800 millones de dólares, es decir 4 mil millones de dólares más que el superávit comercial total de la economía argentina, y el equivalente al 30% de las exportaciones totales del país.

Podemos decir entonces, que el novedoso desempeño exportador de la industria manufactura parece ser un patrimonio exclusivo de un reducido número de empresas operando entorno a un reducido número de actividades productivas. Ahora bien, ¿por qué dijimos que en el desempeño exportador están contenidas muchas de las heterogeneidades que venimos señalando?

<sup>21</sup> Sobre este tema, ver Santarcángelo y Pinazo, 2009.

<sup>22</sup> Este dato surge de la Fundación Observatorio PYME. Para mayor información, véase “Informe 2007/2008. Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PYME industriales”. El dato ha sido extraído de Fal, Pinazo y Lizuáin (2009).

Básicamente porque es esta diferencia en términos de inserción internacional la que es el reflejo, no sólo de una capacidad productiva distinta (de la cual los parámetros diferenciales de productividad son indicativos), sino la que permite comprender porqué las industrias de alta productividad pudieron crecer incluso durante los años de la convertibilidad<sup>23</sup>.

Por último, debemos decir que este proceso parece haber ido acompañado de una progresiva desvinculación de estas empresas en relación al resto del sistema económico. Así, casi paradójicamente, no sólo en el período de tipo de cambio real competitivo *el peso de los bienes industriales importados sobre el consumo aparente*<sup>24</sup> de dichos bienes es el más alto desde 1991 (en 2008 dicho cociente alcanzó el 30%, siendo del 17% el promedio de la convertibilidad), sino que esto se produce con mayor intensidad en aquellas ramas que funcionan como proveedoras del resto de la industria: la producción de maquinaria y equipo en general, y de autopartes en particular. (Fal, Pinazo y Lizuaín, 2009; Santarcángelo y Pinazo, 2009). En línea con lo anterior, el informe de la Fundación Observatorio Pyme sobre el comportamiento de dicho segmento empresario para el año 2008, señalaba que sólo el 35% de sus ventas se dirigían a otros establecimientos industriales.

### **Comentarios finales: una posible reinterpretación sobre el problema de la heterogeneidad estructural en Argentina.**

Como señaláramos en los primeros apartados, el concepto de heterogeneidad estructural está vinculado, desde sus orígenes, al problema de la relación entre centro y periferia y, más específicamente, a la inserción desigual de los sujetos económicos de esta última en la división internacional del trabajo. Una de las hipótesis que ha motivado el recorte planteado en este trabajo es que desde hace varias décadas estamos asistiendo a una serie de cambios importantes en esta última, con especiales consecuencias sobre los sistemas industriales periféricos (Minian, 2009; Gonzalez Gómez, 2009).

Esquemáticamente, podemos pensar que una serie de desarrollos tecnológicos (fundamentalmente aquellos vinculados a la informática, y al desarrollo en las comunicaciones), aplicados tanto a procesos de producción, como de gestión y comercialización, han redefinido el lugar de las fracciones del capital con capacidad de operar a escala transnacional en la periferia.

En palabras de E. Arceo (2006, p. 31). “La caída en la tasa de ganancia, que se encuentra en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta los años ‘70 y de su cuadro institucional (Duménil y Lévy, 2000), impulsa a éstas [las grandes empresas con capacidad de operar a escala transnacional] a deslocalizar hacia la periferia sus actividades más trabajo-intensivas a fin de reducir sus costos. (...) La condición de posibilidad para el efectivo ejercicio de esta nueva capacidad del capital transnacional para desarrollar de manera directa, o a través de contratos y subcontratos, las distintas fases de un proceso productivo fragmentado espacialmente, es la apertura comercial y financiera de la totalidad de los países.”

Lo que se conoce con el nombre de segmentación internacional de la producción, o cadenas globales de valor (Gereffi, 2001), no es otra caso que el cambio en las escalas de producción y comercialización de manufacturas asociado a estas transformaciones. Y, el lugar de la periferia sería, en principio (al menos el de la periferia latinoamericana<sup>25</sup>), el de la provisión de mano de

<sup>23</sup> En Damill et al (2006) se señala que el tipo de cambio real era en 1994 alrededor de un 40% del valor del quinquenio 1986-1990.

<sup>24</sup> El consumo aparente se calcula como valor bruto de producción, más importaciones, menos exportaciones.

<sup>25</sup> Lo que señalan los autores citados, es que es posible observar una tendencia a nivel mundial, donde la periferia en general ha aumentado su participación en las exportaciones de alto contenido tecnológico sin un aumento, o incluso una contracción en algunos casos, de su participación en el producto. El caso emblemático es el de los 5 países del sudeste asiático de industrialización reciente (Korea, Malasia, Taiwan, Singapur y Tailandia), quienes de pasar de exportar el equivalente al 5% de las exportaciones

obra barata para la fabricación de productos estandarizados, cuyas actividades de mayor valor agregado se encuentran aún en los países centrales.

Muy esquemáticamente, podemos decir que, si a mediados del siglo XX el capital transnacional se radicaba en los países periféricos con el propósito de abastecer sus respectivos mercados internos, en un proceso que, con sus límites, estimulaba el desarrollo del capital local, en la actualidad esto ha modificado radicalmente. La disminución en los costos de transporte, y la estandarización de productos asociada a la posibilidad literal de trasladar plataformas productivas enteras, explican que no exista la necesidad de desarrollar en ésta toda una estructura de proveedores locales. Por el contrario, el negocio hoy parecería ser la fabricación de mercancías con parámetros productivos del centro, con salarios periféricos, y su consecuente exportación.

A su vez, son estas tendencias las que permitirían explicar que el tradicional intercambio de productos primarios por manufacturas elaboradas entre periferia y centro respectivamente, esté siendo paulatinamente reemplazado por un proceso complejo donde la periferia interviene también (dado que la exportación de productos primarios sigue existiendo) en la exportación de productos elaborados, incluso aumentando significativamente su participación en la exportación de productos con un alto contenido tecnológico (CEPAL, varios años<sup>26</sup>), sin que necesariamente esto altere el carácter subordinado y precario de sus sistemas industriales (Astarita, 2006<sup>27</sup>; Arceo, 2006). En este sentido, es útil observar que una gran cantidad de países latinoamericanos, casi sin excepción, han visto cómo en los últimos 20 años las manufacturas de origen industrial han tendido a ganar un significativo peso dentro del producto bruto, como en ningún otro momento de su historia (Gambina et al, 2010). En palabras de Giovanni Arrighi (1997:188), podemos decir que asistimos “a una división del trabajo donde el centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el locus de los músculos y los nervios”.

Ahora bien, ¿por qué resulta útil esta breve digresión? Básicamente porque nos brinda un marco para interpretar aquello que nos proponíamos al principio del trabajo; es decir, el comportamiento inédito de algunos de los indicadores de la economía argentina, y los efectos específicos que la política cambiaria ha tenido sobre la misma.

En este sentido, las palabras anteriores nos sugieren que las actividades de enclave en la periferia, ya no son patrimonio exclusivo del procesamiento de recursos naturales. En el caso argentino, y en el marco de las transformaciones históricas mencionadas, el segmento terminal de la industria automotriz ha logrado transformarse en una enorme plataforma de exportación, cada vez menos vinculada con la estructura económica doméstica. Gracias al fuerte proceso de renovación en las plataformas de ensamble que comenzó en los '90, las empresas terminales han logrado elevar los parámetros de productividad por obrero ocupado hasta alcanzar los estándares de países desarrollados<sup>28</sup>.

En un contexto donde es posible importar subensambles enteros, y donde los costos laborales son sensiblemente inferiores a los internacionales, la industria automotriz ha venido

---

norteamericanas en lo relativo a mercancías de alto contenido tecnológico, han llegado a casi el 95% entre 1981 y 2006, con una leve contracción en términos de su participación en el PBI mundial (en torno al 2% del mismo).

<sup>26</sup> Consultar en <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp>

<sup>27</sup> “Más en general, se ha comprobado que las cadenas de producción internacionalizadas tienen pocos efectos “de arrastre” sobre las economías de los países desarrollados. En este respecto CEPAL señala que el éxito de México, Costa Rica y Honduras en las exportaciones manufactureras no es seguido por un éxito similar en la base de la industria local. Más aún, la producción internacionalizada lleva normalmente a un aumento del contenido en importaciones directas dentro de las exportaciones en términos de valor agregado” (Astarita, 2006, p. 322).

<sup>28</sup> Sobre este tema, ver Santarcángelo y Pinazo (2009b).

apuntalando no sólo el crecimiento del PBI industrial<sup>29</sup> en los últimos años, sino los inéditos indicadores de productividad laboral de la actividad manufacturera. En contrapartida, su progresiva desvinculación del sector autopartista local ha repercutido negativamente, no sólo sobre la generación de empleo asalariado<sup>30</sup>, sino sobre el conjunto de transferencias posibles entre esta actividad y el conjunto del entramado industrial.

En resumidas cuentas y a modo de conclusión, no parece demasiado exagerado pensar que la industria argentina puede ser dividida en dos grandes grupos. Por un lado, un reducido grupo de grandes empresas articuladas en torno a un pequeño número de viejas, y nuevas, actividades exportadoras; cuyos parámetros de productividad han venido motorizando, tanto en la convertibilidad como en el nuevo régimen macroeconómico, los indicadores agregados. Y, por el otro, un gran número de pequeñas empresas, quienes, fuertemente desarticuladas entre sí y de las grandes, han venido motorizando con profundas limitaciones el actual crecimiento del empleo asalariado gracias a la disminución de sus costos en dólares luego de la devaluación<sup>31</sup>.

Consideramos que lo útil de la caracterización precedente<sup>32</sup> es que nos permite pensar, desde los posibles problemas distributivos (asociados a la heterogénea realidad del pequeño grupo de empresas y trabajadores que se encuentra ubicado en el segmento exportador y el resto de la clase trabajadora y el empresariado), hasta las tensiones que ha exhibido el esquema de dólar caro entre crecimiento, empleo y poder adquisitivo del salario, en los dos últimos años bajo análisis. Por último, entendemos que esta caracterización es útil también para comenzar a separar cuánto hay de novedoso en el crecimiento económico reciente, y cuánto de la pesada herencia estructural del neoliberalismo aún condiciona el comportamiento de la estructura económica argentina.

---

<sup>29</sup> Según el Estimador Mensual Industrial, publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, la “nueva” industria automotriz exportadora ha explicado el 31% del crecimiento de la industria manufacturera entre 2003 y 2008, siendo en 2003 apenas el 5% del PBI Industrial.

<sup>30</sup> El sector autopartista ha sido, históricamente, el vínculo casi excluyente entre el segmento terminal de la industria y el resto de la estructura económica. Para 1991 se estimaba que el 46% de las compras del segmento terminal estaba orientado al sector autopartista, mientras que ningún otro sector superaba el 5% de las mismas (Kosacoff, et al, 1991: 19). Ahora bien, si en 1993 el peso de las importaciones en el consumo nacional de autopartes era del 30%, en la postconvertibilidad alcanzó valores del 64% en promedio (paradójicamente, los valores de la postconvertibilidad son mucho mayores que los del período anterior). Esto redundo en que, si a principios de los ‘90, con una producción de alrededor de 400 mil autos, el conjunto de la trama (segmento terminal, autopartes, y empleo indirecto vinculado al autopartista) emplease a alrededor de 200 mil personas, en 2008, con una producción de casi el doble, dichos valores hubiesen caído en alrededor de 30 mil personas (sobre la metodología utilizada, y un análisis más exhaustivo sobre los problemas de la desarticulación terminal-autopartista sobre la generación de empleo asalariado, ver Pinazo, 2011).

<sup>31</sup> Siguiendo el informe de la Fundación Observatorio Pyme antes citado, es interesante señalar no sólo que el aumento de los costos laborales en dólares era en 2007 la principal preocupación de la mayoría del empresariado industrial Pyme ubicado en todas las ramas de actividad (Fundación observatorio PYME, 2008, p. 105).

<sup>32</sup> Debemos decir, no obstante, que para profundizar en la corroboración empírica de las hipótesis aquí planteadas, sería óptimo contar con información que cruce las dimensiones de “tamaño del establecimiento” y “rama de actividad”, con un nivel de desagregación con el que hoy no contamos.

## Anexo.

Ramas incluidas dentro de cada uno de los estratos productivos.

Producción de Bienes Excepto Industria (Primario)	Servicios de Alta Productividad
Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos. Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos Pesca Explotación de minas y canteras Suministro de electricidad, gas, vapor y agua caliente Captación, depuración y distribución de agua	Hoteles Transporte por vía acuática Transporte por vía aérea Correo y Telecomunicaciones Intermediación Financiera, excepto seguros y de pensiones Actividades inmobiliarias
Industrias de Alta Productividad	Servicios de Baja Productividad
Elaboración de productos alimenticios y bebidas Elaboración de productos de tabaco Fabricación de coque, refinación del petróleo y combustible nuclear Fabricación de sustancias y productos químicos Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunic. Fabricación de metales comunes Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	Comercio Restaurantes Transporte por vía terrestre; Transporte por tuberías Act. De transporte complementarias y auxiliares; Seguros y de pensiones, excepto seg. Soc. de afiliación obligatoria Servicios empresariales Enseñanza Servicios sociales y de salud
Industrias de Baja Productividad	Eliminación de desperdicios y aguas residuales, saneamiento Actividades de asociaciones N.C.P Actividades de esparcimiento y actividades culturales y deportivas Otras actividades de servicio Hogares privados con servicios domestico Organizaciones y órganos extraterritoriales Adm. Pública y Defensa; Seg. Social de Afiliación Ob.
Fabricación de productos textiles Fabricación de prendas de vestir; terminación y teñido de pieles. Curtido y terminación de cueros; bolsos y calzado Producción de madera y productos de madera, excepto muebles Fabricación de papel y de productos de papel Actividades de edición e impresión y grabaciones Fabricación de productos de caucho y plástico Fabricación de otros productos minerales no metálicos Fabricación de productos de metal, excepto maquinaria y equipo Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p. Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p. Fabricación de inst.s médicos, ópticos, de precisión y relojes Fabricación de otros tipos de equipo de transporte Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	Construcción
	Construcción

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Lavopa (2007) y el Censo Económico (1994).

### Bibliografía.

- Arceo, Enrique (2006). "El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares". En Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales. Basualdo, Eduardo M.; Arceo, Enrique. CLACSO.
- Astarita, Rolando (2006), Valor, *Mercado Mundial y Globalización*. Editora Kaicron.
- Azpiazu, D., Schorr, M. (2010). "La industria argentina en la postconvertibilidad: legados del neoliberalismo". Problemas del Desarrollo. IIEC-UNAM, vol 41 n° 161.
- Arrighi, G., (1997), A ilusao do desenvolvimento, Petrópolis, Editora Voces.
- Arceo, N., Monsalvo, A. y Wainer, A, 2007: "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo" en revista Realidad Económica N° 226, Buenos Aires.



- Basualdo, E. (2006), "Estudio de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad", Flacso-Siglo XXI, Buenos Aires.
- Barbero, M., Motta, J. (2007). "Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta finales de la década de 1990", en Delfín, M., Luggones, M., Rivero, I., Dubbini, D. (comp), Innovación y Empleo en tramas productivas de Argentina. Prometeo-UNGS.
- Centro de Estudios para la Producción (2009), "Fichas Sectoriales 2008". [www.cep.gov.ar](http://www.cep.gov.ar)
- Bresser-Pereira, L. (2007). "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo". Nueva Sociedad, n° 210.
- Centro de Estudios para la Producción (2010), "Fichas Sectoriales 2009".
- Fal, J., Pinazo, G. y Lizuaín, J., (2009), "Notas sobre la postconvertibilidad: los límites a la mejora en las condiciones de vida de los sectores populares". Revista Periferias, año 13, n° 18.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F., (2008), "El crecimiento reciente de la industria Argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en Revista Realidad Económica, N° 233, Buenos Aires.
- Fundación observatorio PYME, (2008), "Informe 2007/2008. Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PYME industriales", en Fundación Observatorio PYME, Buenos Aires.
- Gambina, J., Roffinelli, G., Pinazo, G. (2010), "Modelo de acumulación capitalista a comienzos del Siglo XXI y la integración en procesos de cambio político". En Jornadas sobre Propuestas alternativas de integración regional, organizadas por la Fundación Rosa Luxemburgo. Buenos Aires, abril.
- Gereffi, Gary (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en Problemas del Desarrollo, vol. 32, número 125, México, IIEc-UNAM.
- González Gómez, Ovidio (2009), "Sistemas productivos locales en cadenas mundializadas de valor en América Latina. Alcances y límites", (consultado el 10 de Noviembre de 2010). Disponible en <http://lasa.international.pitt.edu/members/congresspapers/lasa2009/files/GonzalezGomezOvidio.pdf>.
- Kosacoff, Bernardo, Todesca, Jorge y Adolfo Vispo (1991), "La transformación de la industria automotriz argentina". DT n° 40. CEPAL (consultado el 10 de Noviembre de 2010), disponible en <http://www.cepal.org.ar/publicaciones/xml/5/22325/40%20transf%20indus%20automotriz.pdf>.
- Lavopa, A. (2007). "Heterogeneidad de la estructura productiva argentina: impacto sobre el mercado laboral durante el período 1991-2003". DT n° 9. CEPED-UBA.
- Minian, I. (2009). "Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción". Proyecto PAPIIT-UNAM.
- Nahon, C., Rodríguez K., Schorr M., (2006) "El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades", en Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano. CLACSO.
- Piva, A., 2006, "Modo de acumulación y hegemonía en Argentina: continuidades rupturas después de la crisis de 2001", Anuario EDI N 3, Buenos Aires.
- Pinazo, G. (2011). "Algunas reflexiones sobre la cuestión del neodesarrollismo y la alternativa política al neoliberalismo". En prensa. Revista Periferias, año 15, n° 20.
- Santarcángelo, J. y Pinazo G., (2009a), "La sustentabilidad del nuevo crecimiento económico argentino". Revista Realidad Económica n° 243. ISSN - 0325-1926. IADE. Argentina. Junio de 2009. Seleccionado y figura en el Alternative Press Index, pág. 792, Volumen 41 N° 1 de 2009, editado por el Alternative Press Center, Chicago, EEUU.

Santarcángelo, J. y Pinazo G., (2009b), “Análisis crítico de la reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz”. Revista Realidad Económica, N° 247, IADE, Buenos Aires.

Santarcángelo, J. y Pinazo G., (2010), “Del desarrollo por sustitución de importaciones a la operatoria global: el caso del grupo Techint”. XXII Jornadas de Historia Económica Argentina. Universidad de Río Cuarto. Río Cuarto, Pcia de Córdoba.

Sztulwark, S (2005). El estructuralismo latinoamericano. Ediciones Prometeo-UNGS.