

## La marginalización de Argentina

Autor(es): [Salama, Pierre](#)



*Salama, Pierre. Economista, Cepn-Cnrs y GREITD, profesor de la Universidad de París xiii. Ediciones Herramienta tiene en preparación su último trabajo colectivo próximo a publicarse en Francia: Naturaleza y formas del Estado capitalista. Análisis marxistas contemporáneos. Antoine Artous, José Luis Solís Gonzáles, Pierre Salama y Tran Hai Hac.*

---

*Argentina se está desarticulando desde hace muchos años. Hoy está nuevamente en crisis. El crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) es negativo. La grave crisis, el aumento de la inflación y la errónea política económica que aplica el nuevo presidente buscando salir de la trampa de la estanflación, incrementan las desigualdades y aumentan la pobreza sin lograr recuperar la confianza de los inversores. El diagnóstico de la herencia Kirchner es equivocado. Frenando la demanda interna no puede resolverse la crisis que dejó la presidencia Kirchner ni disminuir la inflación. Los remedios aplicados son ineficaces y agravan la situación. Tal es la tesis expuesta en este artículo.*

A pesar de los rebotes, Argentina se desindustrializa. El nivel de productividad del trabajo y su crecimiento son muy bajos, sobre todo en comparación con los países asiáticos emergentes. Peor aún, la dispersión en torno a la media es muy grande, mucho más que la observada en los países avanzados. Lo mismo ocurre con los salarios. A igual calificación, los salarios pagados por las grandes empresas son muy superiores a los que perciben los asalariados en las empresas pequeñas y medianas.

Argentina se desindustrializa y al mismo tiempo se dispara la inflación, entra en crisis y el aumento de los precios se acelera. ¿Existe una relación de causa-efecto entre la desindustrialización y el mayor aumento de precios? ¿Significa esto que la inflación no se origina principalmente ni por un exceso de demanda y/o la oferta de dinero, ni por la mega-devaluación -aunque ésta pueda tener como efecto temporarios un pico inflacionario-, ni por comportamientos oligopólicos -aunque éstos existan-, ni por conflictos distributivos -aunque los mismos favorezcan la inercia de una inflación en un nivel alto-? ¿Se origina, fundamentalmente, por la incapacidad de los sucesivos gobiernos de promover una política industrial a largo plazo, jugando sobre nichos de alta tecnología con el fin de insertarse positivamente en la división internacional del trabajo, tal y como hicieron y hacen Corea del Sur, Taiwán, *etcétera*, favoreciendo así una mutación en el comportamiento de los inversores que en lugar de una tendencia rentista, optarían por una actitud schumpeteriana?

## 1. Un trayecto económico regresivo: algunos hechos reveladores

El relegamiento de Argentina viene de lejos. Mientras que en 1913 el ingreso *per cápita* de la Argentina equivalía al 65% del de Gran Bretaña y en 1945 se situaba aún en el 60%, para pasar en 2001 al 39%. La comparación con el ingreso *per cápita* de los españoles es más elocuente aún: 393% en 1913, 290% en 1945 y 51% en 2001. El ingreso *per cápita* de los argentinos pasó pues de cuadruplicar al de los españoles a poco más de la mitad.

Otros datos, igual diagnóstico: marcada decadencia. En 1980, Argentina era el único país de América Latina que estaba entre los primeros 50 países exportadores de productos manufacturados, ocupando la posición 26. En 1985, China se ubicaba en la posición 26 y Argentina, ya superada por Brasil, ocupaba el puesto 32. En el 2000 estaba en el puesto 40, en el 2005 en el 45, y en 2009 en el 37, según los trabajos de Gallagher.<sup>1</sup>

Comparar es ilustrativo. No es preciso remitirse a las teorizaciones que en su tiempo hiciera Rostow sobre las etapas del desarrollo, para reconocer que hay trayectorias portadoras de futuro, y otras que lo son menos o nada. El gráfico de abajo distingue los países según el valor agregado de la industria (densidad industrial) por habitante en dólares (en ordenada) y la participación del sector manufacturero en el PBI (en abscisa). El cruce de ordenada y abscisa se sitúa en U\$S 3000 y 18%.

Los países latino-americanos se caracterizan por la débil densidad industrial y el escaso peso del sector manufacturero en el PBI (primer cuadrante); los tigres asiáticos y China, por una densidad relativamente débil y una participación más importante del sector manufacturero en el PBI (segundo cuadrante); y los dragones (Corea, Taiwán, Singapur) y Alemania se caracterizan por tener simultáneamente una elevada densidad industrial y un peso también elevado del sector manufacturero en el PBI. En los países avanzados (cuarto cuadrante), el aumento en el peso de los servicios está acompañado por la desindustrialización: su densidad industrial disminuye así como también el peso del sector manufacturero en el PBI. En el curso de la historia, el recorrido económico de muchos países asiáticos fue el pasaje de uno a otro cuadrante, de izquierda a derecha y de abajo hacia arriba, con el valor agregado por habitante aumentando a medida que la densidad industrial crecía, en los dos primeros cuadrantes.

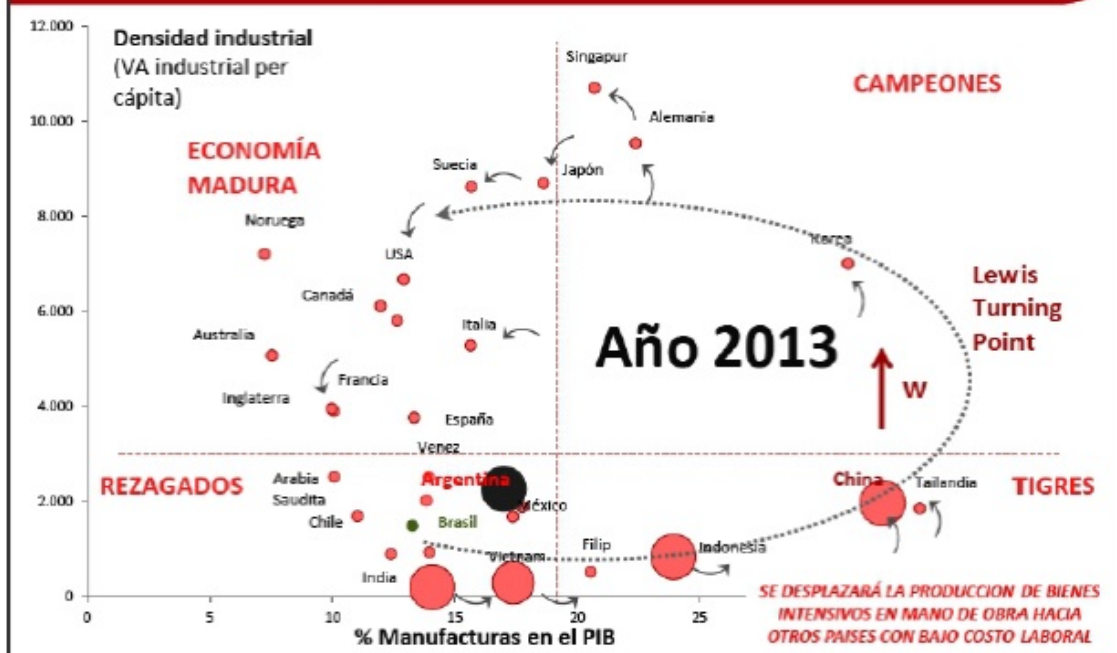
La constatación es implacable. El trayecto económico de los países latino-americanos no les permite insertarse de manera positiva en la división internacional del trabajo. La inserción en la división internacional del trabajo que implica la reprimarización de sus economías favoreció la desindustrialización precoz, un crecimiento letárgico y a largo plazo la sobrevaluación de sus monedas, ya sea por los ingresos generados por la exportación de materias primas o por las transferencias de ingresos de migrantes a los Estados Unidos.<sup>2</sup>

Muchos países asiáticos experimentaron en los últimos cuarenta años una rápida industrialización, altas tasas de crecimiento acompañadas de una tasa de cambio subvaluada. Inversamente, los países latino-americanos se mantuvieron casi fijos en el cuadrante en que se encuentran los países atrasados: débil densidad industrial por cabeza, débil porcentaje del valor agregado de la industria en el PBI y una tendencia a largo plazo a la sobrevaluación de las monedas (interrumpidas por frecuentes crisis financieras).

### **Gráfico 1: trayectos económicos comparados**

## Contexto

EL CAMBIO DE PARADIGMA INDUSTRIAL PLANTEA UNA MODIFICACIÓN EN LA DIVISIÓN MUNDIAL DE LA PRODUCCIÓN.



Fuente: Albrieu R. y otros (2015): *Argentina: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI*, edición Turmalina, pág. 54.

El crecimiento siguió siendo modesto mientras que en otros países aumentaba. Así, en lugar de emprender el camino de favorecer su industria como hicieron *los tigres* y después *los campeones*, los países latino-americanos se quedaron... en el mismo sitio. Argentina no es una excepción, pese a que el período post-convertibilidad se caracteriza por una tasa de crecimiento del PBI relativamente alta, entre 2003 y 2008 y luego un crecimiento (algo menor al indicado por las estadísticas oficiales) hasta el 2013.<sup>3</sup>

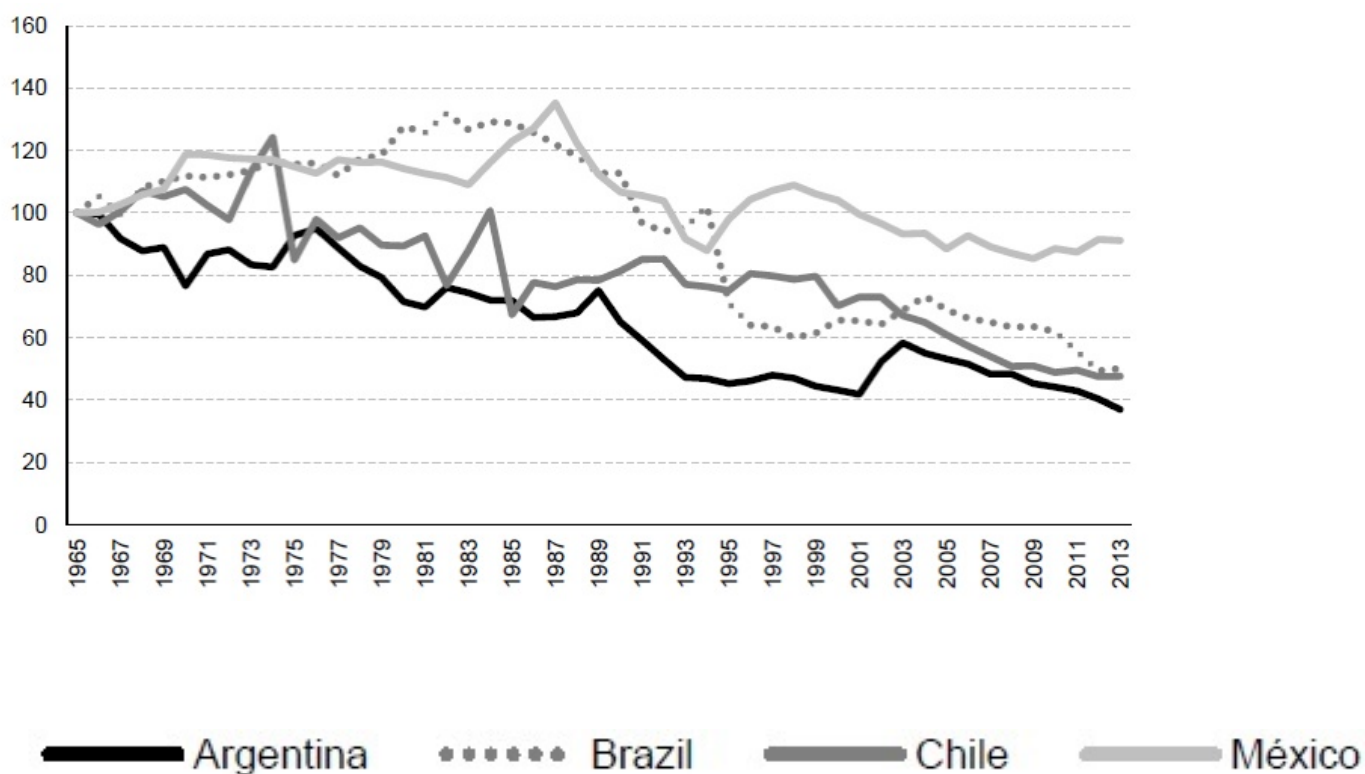
**Cuadro 1: Tasa de crecimiento del PBI interanual en % según diversas fuentes**

	INDEC base 2004	IGA (Ferreres)	ISAG (GERES)
2008	4.1	2.6	4.8
2009	-6	-4.1	-3.3
2010	10.4	8.2	8.3
2011	6.1	4.9	5.8
2012	-1.1	-0.4	-0.7
2013	2.3	3.5	1.1
2014	-2.6	-2.7	-2.8
2015	2.4	2	0.9
2016, 1° tri	0.6	1.1	-1.5
2016, 2° tri	-2.8	-3.1	-3.7

Fuente: “Informe de coyuntura económica”, *GERES* n° 13, 2016. Los datos del INDEC difieren de los que fueron suministrados bajo la presidencia Kirchner. Sobre todo los referidos al año 2009, para el cual el INDEC estimaba un crecimiento nulo, dato que fue corregido a la baja en el 2016.

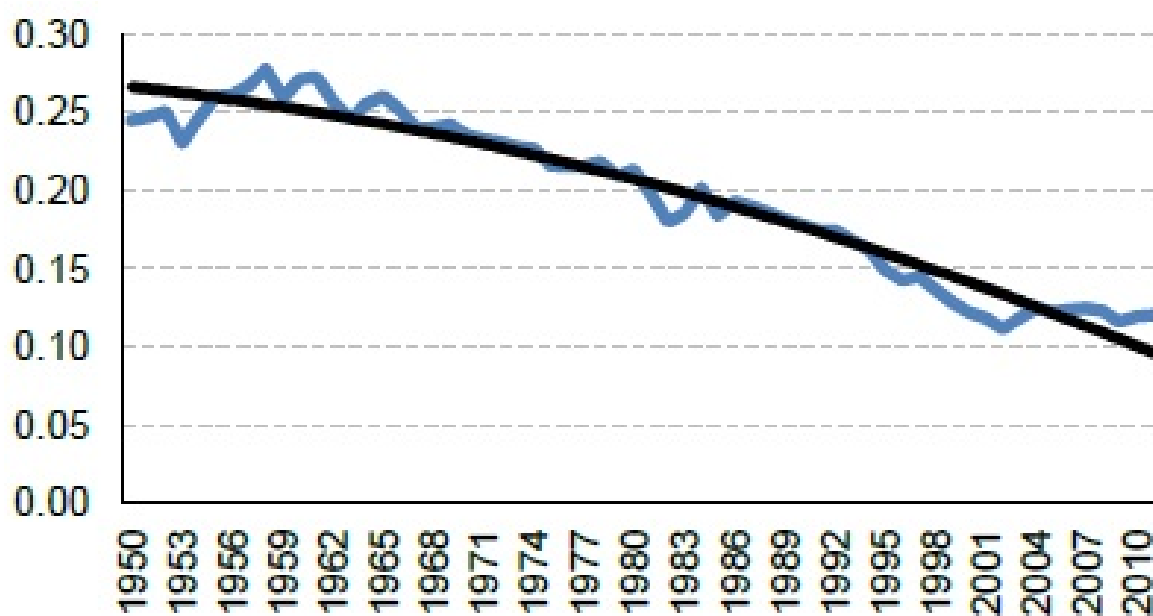
Los principales países latino-americanos, Argentina entre ellos, iniciaron ese camino, pero desde los años 1990 y sobre todo 2000, se apartaron del mismo: su PBI aumentó modestamente y la participación de la industria transformadora en el PBI retrocedió, de modo que, a diferencia de los países asiáticos, no pudieron pasar al segundo cuadrante como lo hicieron en su momento Corea del Sur o Taiwán, países con población comparable a la de Argentina. Muy por el contrario, con la reprimarización se desplazaron de derecha a izquierda y de abajo hacia arriba en el primer cuadrante. Argentina no siguió el camino emprendido por los países asiáticos y se especializó (de nuevo) en los productos con renta en detrimento del tejido industrial, sobre todo durante el segundo gobierno de Cristina Kirchner. La industria perdió importancia tanto a nivel cuantitativo como cualitativo. Se está entonces en presencia de una desindustrialización precoz.<sup>4</sup>

**Gráfico 2: Desindustrialización en algunos países, en % del PBU, en valor agregado, base 100=1965**



Fuente: a partir de *World Development Indicators*, World Bank, en Castillo M. y Martins Neto A.: “Premature desindustrialization in Latin America”, *Cepal, serie Production development n° 205*, 1-23, 2016, pág. 9.

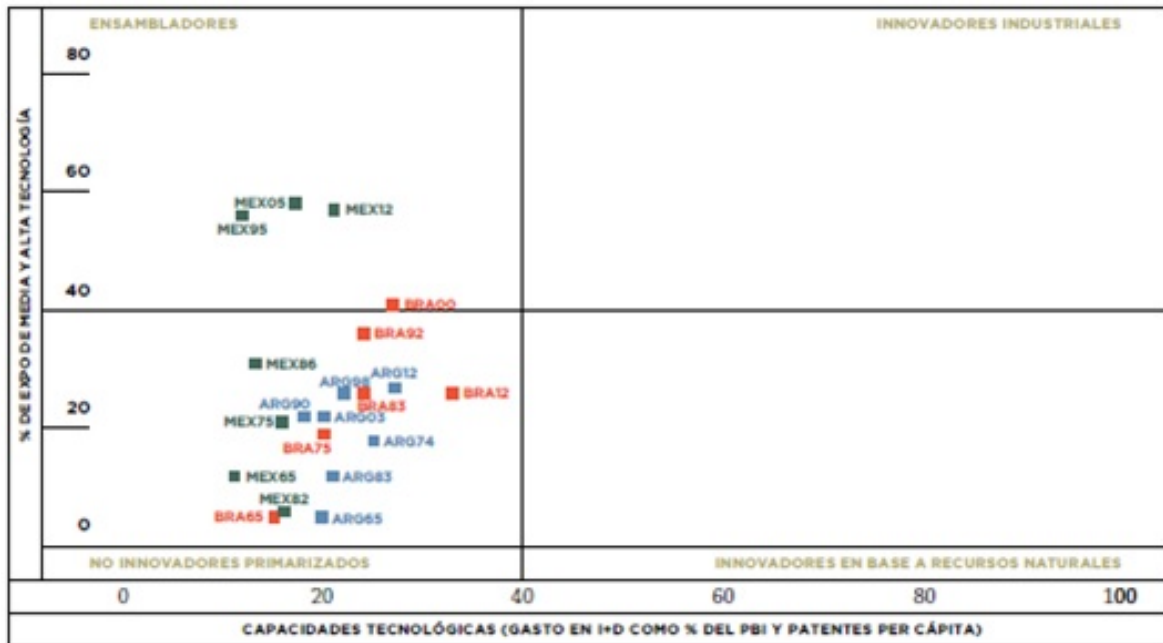
**Gráfico 3: Empleo en la manufactura**



Igual fuente, pág. 13.

En Corea del Sur y otros países asiáticos, la expansión de la industria constituye el motor de un alto y duradero crecimiento y de un consecuente aumento de la productividad del trabajo. En Argentina, la preferencia por las actividades rentistas permite durante cierto tiempo un crecimiento importante pero muy vulnerable. Esto es compatible con un crecimiento de la producción industrial durante los primeros años por dos razones: la desaparición de la restricción externa gracias a la expansión de las actividades rentistas muy lucrativas hasta 2012, y el mantenimiento de una tasa de cambio sub-valorada hasta 2008-2010 que protege la industria. La competitividad se mantenía gracias a esta “ventaja”. Pero la importación, incluso a un costo relativamente alto debido a la sub-valoración de la moneda, corroe los márgenes y pasa a ser preferible importar los productos de mediano y alto coeficiente tecnológico en vez de producirlos, más aún debido a que el tejido industrial había sufrido muchísimo por la hiperinflación y la falta de inversiones en los años 1980, así como también por la política de liberalización de intercambios de los años 1990 y por el desenganche de Argentina en términos de esfuerzos de investigación-desarrollo en relación al PB (entre 0,5% y 0,7% contra 4,5% en Corea del Sur). Como puede verse en el gráfico siguiente, Argentina queda confinada al cuadrante caracterizado por exportaciones de media y alta tecnología (en % del total de las exportaciones) y poco innovadoras.

#### **Gráfico 4: Trayectorias de Argentina, México y Brasil, 1965 y 2012**



Fuente: Banco Mundial, COMTRADE, USPTO y OCDE, en Schteingart D. y Coatz D.: “¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?” en *Boletín informativo TECHINT* n° 349, 2015, 49-79, pág. 66.

En síntesis, si el crecimiento pudo ser más alto en los años 2000, aunque siempre lejos de los puntajes asiáticos, se debió a que la restricción externa fue puesta entre paréntesis por la expansión del precio internacional de las materias primas, que empujaba a los países hacia adelante pero haciéndolos más vulnerables y participando, vía la valorización de la moneda, en la destrucción de vastos sectores de la industria nacional. Más vulnerables aún porque, cuando se invierte la curva alcista de las materias primas, el debilitado tejido industrial tiene menos posibilidades de aprovechar la devaluación de la moneda nacional (no quiere decir esto que no lo haga, pero en menor escala). En todo caso, la protección que ofrece la devaluación de la moneda nacional sólo es de corta duración porque el tejido industrial es cada vez menos eficiente, los bienes de equipo envejecen debido a la anterior falta de inversiones suficientes y los sectores de mediana y alta tecnología tienen cada vez más dificultades para enfrentar la competencia internacional, asimismo, la desaparición de la restricción externa hace posible esas importaciones, como puede verse en el cuadro que sigue. Los déficits afectan principalmente a los bienes de

mediana y alta tecnología. Las fugas de capital amputan entonces las reservas. La reacción del gobierno fue aumentar los obstáculos administrativos para importar y adquirir divisas. Como un mal jugador de ajedrez, el gobierno reaccionó sin anticipar las posibles respuestas del “adversario” y multiplicó las medidas administrativas superponiéndolas, una tras otra, a medida que caía la eficacia de su política. *La desindustrialización pasa entonces de cuantitativa a cualitativa.* El tejido industrial se orienta cada vez más hacia la producción de bienes con débil contenido tecnológico y baja calidad, como puede verse en el siguiente cuadro.

**Cuadro 2: Saldo de la balanza comercial de productos industriales según el contenido tecnológico en millardos (mil millones) de dólares**

	Haut	Moyen haut	Moyen bas	Bas	Total
2001	-3.162	-4.183	693	5.588	-1.063
2002	-718	-214	2.731	8.020	9.759
2003	-1.480	-2.813	2.634	9.887	8.228
2004	-3.554	-5.629	2.329	11.000	4.146
2005	-4.604	-7.124	2.219	11.802	2.293
2006	-5.315	-8.406	2.473	14.041	2.792
2007	-6.404	-12.024	-897	17.137	-393
2008	-6.998	-14.973	-922	21.128	-1.765
2009	-5.751	-7.028	301	19.198	6.720
2010	-8.008	-13.455	-1.411	19.905	-2.969
2011	-9.048	-17.271	-5.049	24.487	-6.887
2012	-8.557	-15.516	-3.130	23.512	-3.690
2013	-8.650	-19.012	-5.417	23.932	-9.147
2014	-8.409	-15.109	-6.252	24.684	-5.086

Fuente: *Martin Schorr y Andrés Wainer: “Argentina en la posconvertibilidad: de la holgura a la restricción externa. Una aproximación en clave estructural”, 2015, mimeo, 1-20, pág. 8, con los años de crisis ligeramente sombreados.*

Todas las ramas resultan afectadas, pero lo son más las que producen bienes de mediana y alta tecnología como puede verse en el déficit de la balanza comercial de bienes industriales según niveles tecnológicos (cuadro de arriba). El tejido industrial se orienta cada vez más hacia la producción de bienes con bajo contenido tecnológico y de menor calidad, que son precisamente los más amenazados por la competencia asiática. En promedio, aunque con notables excepciones, los equipos son muy antiguos, incluso obsoletos, lo que pesa en la productividad del trabajo, aún en las grandes empresas.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME), que son el 96,7% del total y representan el 48,7% del empleo formal, 40% del PBI y 5% de las exportaciones, son especialmente afectadas por la pérdida de competitividad, pues la edad promedio de sus equipamientos es a veces considerable como puede verse en el cuadro que sigue:

**Cuadro 3: Brecha tecnológica percibida por las empresas PYMES argentinas en relación a las empresas líderes en el sector y en el mundo, y promedio de edad de los equipos, en un panel de 100 empresas, 2016**

	Brèche de 0 à 1	Âge moyen en années
Bois et meubles	0.56	7.29
Minerais non métalliques	0.54	5.22
Textile et habillement	0.53	7
Produits chimiques	0.50	5.40
Papier, carton, édition	0.45	6.37
Moyenne	0.44	8.70
Matériel de transport	0.43	10.20
Produits électromécanique et informatique	0.42	7.13
Aliments et boissons	0.42	8.77
Caoutchouc et plastique	0.33	7.83
Produits métalliques, machines et équipements	0.33	15.44
Chaussures et maroquinerie	0.33	12.50

Fuente: Giarrizzo V. y Montano F.: El stock de capital en la industria pyme: condiciones para modernizar la maquinaria y el equipo de producción, *CIPPEC*, documento n° 172, 1-14, 2016, págs. 5 y 3

La encuesta realizada entre las PYME es reveladora de comportamientos poco schumpeterianos (Giarrizzo V. y Montano, F., 2016). Según los autores, la edad promedio de los equipos utilizados por las pymes es de 8,7 años, el 66,4% de las empresas utilizan maquinarias obsoletas o muy obsoletas, amortizadas hace ya mucho tiempo, y tienen “una actitud pasiva ante la modernización tecnológica”. La capacidad de utilización de las tecnologías de la información y la comunicación es particularmente baja: en el ranking mundial en 2015 Argentina se ubica en el puesto 91° y en el 14° considerando América Latina. La brecha con respecto a las empresas líderes a nivel mundial es muy grande, como puede verse en el cuadro de arriba.

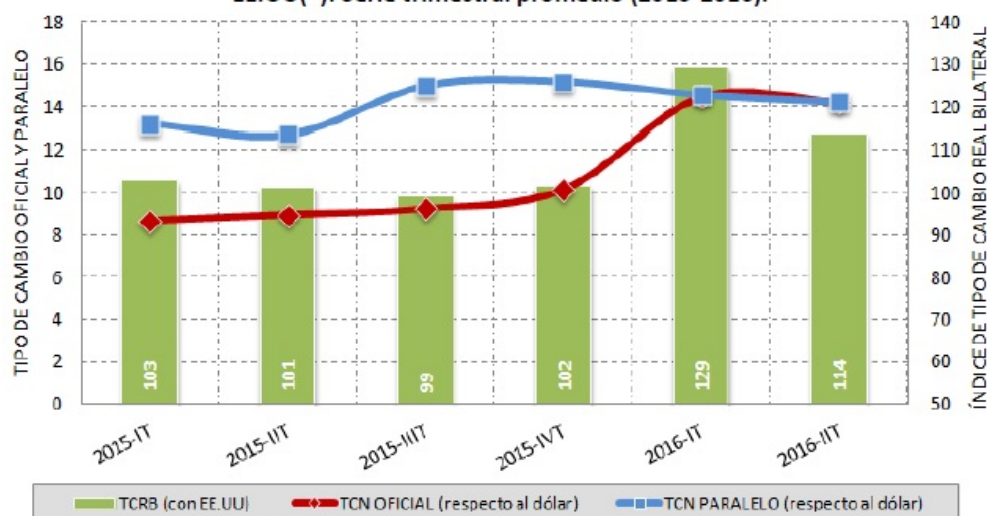
Es lógico por tanto que los excedentes aportados por las exportaciones de productos primarios de elevada rentabilidad sean cada vez menos capaces de compensar las importaciones netas de productos industriales de mediana y alta tecnología. El comercio con China es muy deficitario. Argentina exporta productos primarios con renta, principalmente soja (en forma de granos, tortas y aceites) e importa bienes manufacturados. El déficit comercial con China aumenta medida que su tejido industrial se muestra cada vez más incapaz de responder en condiciones de rentabilidad aceptable a las demandas de productos industriales y pasa a ser considerable, como puede verse en el cuadro inferior. Argentina es ciertamente menos deficitaria de lo que lo es México en el comercio con China (por un dólar vendido, se importan diez, aunque deben tenerse en cuenta que por carecer de materias México vende poco a China), pero es mucho más deficitaria que Brasil. Aun levemente positivo en 2007 (77 millones de dólares), el saldo comercial con China pasa a ser cada vez más negativo: - 4.832 millardos de dólares en 2012 y – 6.318 millardos de dólares en 2014 (fuente ABCEB a partir del INDEC).

**2. ¿La historia puede repetirse? La paradoja de una inflación que aumenta en el momento en que “debería” bajar**

La liberalización de los mercados a comienzo de los años 90, la maxi-devaluación que alineó la tasa de cambio oficial con la tasa paralela, la plena y total convertibilidad incluso para las transacciones internas entre peso y dólar sin costo de transacción, pudieron quebrar la hiper-inflación y en pocos meses la misma volvió a tasas anuales de una cifra. Es posiblemente el esquema que el presidente Macri tenía en la cabeza al asumir sus funciones en diciembre de 2015, cuando devaluó la moneda alineándola a nivel de la tasa paralela (ver gráfico inferior), liberalizo el movimiento de capitales, suprimió las subvenciones masivas a la energía, despidió numerosos empleados públicos, pensando que rápidamente la inflación disminuiría significativamente<sup>5</sup>, los capitales ingresarían a Argentina y llegaría la recuperación económica. Pero la situación es diferente a la de finales de los años 1980: 1) el comercio internacional se hace más lento; 2) la caída de los precios de las materias primas pesa en los intercambios con China y las exportaciones de los productos con renta llegan cada vez menos a cubrir el saldo negativo de la balanza comercial de productos industriales; 3) el comercio con Brasil es afectado por la profunda crisis de éste país en 2015 y 2016; y finalmente, como hemos visto, 4) el tejido industrial no se modernizó nada en los años 2000, lo que limita las capacidades de respuesta de la industria a la reducción de sus precios de exportación luego de una devaluación<sup>6</sup>.

### Gráfico 11:

Gráfico 11. Evolución del tipo de cambio oficial, paralelo y del índice de tipo de cambio real bilateral con EE.UU(\*). Serie trimestral promedio (2015-2016).



(\*)Período base, diciembre 2001=100. El TCN fue deflactado con la serie de IPC-GERES.

Fuente: Elaboración GERES en base a BCRA, Ámbito Financiero y US Bureau of Labor Statistics.

Fuente: informe... GERES, ob. cit. p. 33.

Una política de austeridad tiene, generalmente, efectos recesivos y un costo social más o menos grave según la magnitud de las medidas adoptadas y la existencia o no de amortiguadores sociales. A cierto plazo, puede llevar al saneamiento de la actividad económica y el restablecimiento de márgenes de las empresas que permitan una recuperación. El plazo puede ser más o menos largo según varios factores: 1) la magnitud de la crisis; 2) la naturaleza de las causas que le dieron origen; 3) la pertinencia de las medidas adoptadas; 4) el déficit de legitimidad que tales medidas pueden implicar acarreado frecuentemente una pérdida de racionalidad gubernamental, que avanza y retrocede simultáneamente. Por lo tanto, de una crisis no emerge necesariamente un saneamiento. No siempre la recesión es “un baño rejuvenecimiento”. Dicho de otro modo, si para las empresas e inversores una crisis puede ser en definitiva una oportunidad, también puede ser una oportunidad perdida para el capital en su conjunto con un mayor costo social. La elección entre medidas brutales y rápidas, de tipo *big bang*, o medidas gradualistas, determina el tipo de austeridad. Según algunos economistas, con medidas adoptadas rápida y simultáneamente –*el big bang*– el efecto recesivo es mayor que con el gradualismo pero la recuperación es más rápida y más fuerte. Para otros economistas, como McKinnon, constituye una política eminentemente peligrosa: utilizando una metáfora, precisa que la liberalización brutal del conjunto de los mercados “es como caminar sobre un terreno minado, nunca se sabe si el próximo paso no será el último”. Por su parte, Eichengreen escribe: “la Historia está llena de los cadáveres de países que liberalizaron los mercados financieros y abrieron demasiado rápido la cuenta capital de la balanza de pagos...”. Sin embargo, aun calificando a la política seguida por Macri de *big bang*, Eichengreen opinó que la recuperación podía ser tan rápida como fuerte fuera la crisis consecutiva a dichas medidas. Sin embargo, la crisis continúa y se profundiza, con lo que el pronóstico de Eichengreen se reveló equivocado.

La producción industrial cae UN -7,9 % según el INDEC, un -7,4 % según la FIEL (informe de coyuntura, GERES, ob. cit., p. 10) en julio de 2016 con respecto a julio

2015. Que la tasa de inflación aumente en lo inmediato no es sorprendente (ver gráfico de abajo). La devaluación genera un aumento de precios importante, 4,7 % en diciembre 2015. La misma disminuye ligeramente e inmediatamente después experimenta un importante rebote. En términos anualizados, la inflación pasa de 25 % en noviembre 2015 a 46 % en diciembre 2016. Crisis económica, aceleración de la inflación, importante aumento de la desocupación (ver cuadro inferior), pocas inversiones extranjeras en lugar de las muchas que se esperaban, mayor precarización de los empleos y caída de los ingresos provocan el aumento de la pobreza. Según las encuestas realizadas por la UCA, próxima al gobierno, el porcentaje de pobres pasó de 29% en diciembre 2015 a 34,5% en abril 2016. Y existe un gran riesgo de que porcentaje aumente, triste ironía para un gobierno que había prometido erradicar completamente la pobreza en cuatro años.

Así, es forzoso constatar que el pronóstico del gobierno Macri no se cumplió al cabo de diez meses de ejercicio del poder. Decididamente, la Historia no se repite del mismo modo, sino que, parafraseando, se repite como tragedia con su secuela de nuevos pobres, caída en el nivel de vida y cada vez mayor desigualdad en la distribución de ingresos.

**Cuadro 4: Tasa de inflación, junio y diciembre, 2012-2015, luego de enero 2016 a junio 2016, mensual, acumulado en 12 meses**

Déc 2012	Juin 2012	Déc 2013	Juin 2014	Déc 2014	Juin 2015	Déc 2015	Janv 2016	Fev 2016	Mars 2016	Avril 2016	Mai 2016	Juin 2016
23%	23%	29%	41%	39%	26%	29%	32%	35%	37%	41%	44%	46%

Fuente: GERES, *ob. cit.*, calculado a partir de datos de DPE de San Luis y ciudad de Buenos Aires y de entidades consultoras privadas, recuérdese que en enero 2014 y en diciembre 2015 se produjeron dos mega-devaluaciones.

**Cuadro 5: empleo, desocupación, sub-empleo, a partir de EPH-INDEC, en 31 conglomerados**

	Taux d'activité	Taux de chômage	Sous occupation involontaire	Sous occupation volontaire	
I.14	45	7.10	5.50	2.60	
II.14	44.80	7.50	6.80	2.60	
III.14	44.70	7.50	6.30	2.90	
I.15	45 ?20	6.90	6.10	3.00	
II.15	44.60	7.10	7.60	2.50	
III.15	44.50	6.60	6.30	2.80	
II.16	44.80	5.90	5.90	2.70	
II.16	46	9.30	7.70	3.50	

Fuente: CESO, *Informe económico mensual*, septiembre 2016.

*¿La inflación se mantiene en un nivel alto a causa de que el aumento de los salarios es supera al de la productividad?* El aumento de los salarios reales no fue tan importante como lo anunciado por la anterior presidencia. Es verdad sin embargo que superó el de la productividad del trabajo<sup>7</sup>, muy modesto por cierto, como puede verse en el cuadro de abajo. Crece poco de conjunto y no es para nada resultado de una transformación estructural del paisaje industrial, dicho de otra manera de una transformación en la composición de la producción a favor de las ramas y empresas más productivas. Y su efecto estructural es muy débil. Mientras la productividad promedio aumenta a una tasa anual de 1,59%, durante el mismo período en China aumentó el 10% anual, de los que 7,6 puntos se deben mejoras de la productividad en las ramas y 2,37 a una transformación estructural; y en Corea del Sur fue de 3,21%, con 3,81 puntos y -0,61 puntos respectivamente. Desde este punto de vista, Argentina al igual por lo demás que muchos países latinoamericanos, carecen del giro productivo que toman las economías asiáticas.

#### **Cuadro 6:**

Fuente: Castillo, p. 21.

	Taux de croissance de la productivité du travail	Effet interne en %	Effet structurel en %
1950 – 1975	1.47	1.42	0.04
1975 – 1990	- 1.76	- 1.37	- 0.38
1990 – 2011	2.12	2.68	-0.56
2000 – 2011	1.59	1.73	-0.14

*¿Se debe a la crisis, latente y luego precipitada por la política del gobierno después de diciembre de 2015?* El crecimiento de la productividad es mediocre, muy por debajo de lo que puede verse en los países emergentes latinoamericanos. Con una tasa de crecimiento de los salarios reales superior al crecimiento de la productividad y una tasa de apreciación real de la moneda nacional, es lógico que de conjunto, desde un punto de vista macro-económico, Argentina pierda competitividad, más aun cuando las inversiones en infraestructura (transportes, energía) y la investigación son también muy insuficientes, pese a un cierto esfuerzo en la educación durante los años Kirchner. Es necesario ir más allá del análisis macro-económico y afinar el análisis. Dos países pueden tener un crecimiento de la productividad semejante, un costo unitario de trabajo (combinación de la productividad, los salarios y la tasa de cambios) equivalentes, y tener en un caso considerables excedentes comerciales (Alemania, por ejemplo) y en el otro un déficit comercial no despreciable (por ejemplo, Francia). Más allá de los promedios, hay que analizar la dispersión de la competitividad por sectores, la capacidad de montar las instalaciones y producir nuevos productos de alta calidad para los cuales la elasticidad de la demanda externa con respecto a los precios pese menos que la relativa a los ingresos. No es el caso de Argentina. Su competitividad pasa por la elasticidad precio en lo que hace a los productos manufacturados de origen industrial (MOI) y de origen agrícola (MOA). Tiene escasa participación en las cadenas internacionales de valor, con la notable excepción del sector automotriz, y en definitiva produce bienes cada vez menos sofisticados tecnológicamente e importa cada vez más bienes sofisticados. El tejido industrial de las PYMES es muy viejo u obsoleto. Probablemente no sea tan así en las grandes empresas. Es lo que explica tanto la desindustrialización en la producción de bienes poco sofisticados y las importaciones

sustitutivas de la producción local, como la incapacidad de producir bienes sofisticados acordes a la demanda, lo que origina el creciente déficit comercial que se advierte.

No solamente el crecimiento de la productividad es débil desde hace varias décadas, sino que su nivel está por debajo de lo que sería necesario para que la industria en su conjunto pueda ser competitiva. La dispersión de la productividad es muy elevada, más alta que en los países avanzados. En la industria de transformación los niveles de productividad son muy diversos. Lo mismo ocurre en lo que hace a sus respectivas evoluciones pero no tiene gran sentido razonar en términos de promedio. La OCDE y la CEPAL han mostrado hace algunos años<sup>8</sup> que la dispersión en torno a la media tanto de la productividad como de los salarios era mucho más alta en las economías emergentes latinoamericanas que en los Estados Unidos. Si se divide a las empresas según su tamaño en cuatro grupos (grandes, medias, pequeñas y muy pequeñas) y se compara su productividad media con los correspondientes grupos de los Estados Unidos, con índice 100 para cada uno de ellos, se constata que la brecha de productividad no es muy significativa en el grupo de las grandes empresas (podría agregarse que la productividad de las empresas transnacionales es generalmente más alta que la de las empresas nacionales, salvo algunas excepciones), pero que dicha brecha crece cada vez más a medida que se pasa del grupo de las medianas, al de las pequeñas y finalmente al de las muy pequeñas (en las que se concentra el empleo informal). Resultados comparables se obtienen en lo referido a los ingresos del trabajo, también la dispersión es muy grande.

En Argentina, esta dispersión es mayor aún, la obsolescencia de los equipos en las PYMES es muy grande<sup>9</sup>. También la crisis aumenta esta dispersión: no todos los sectores la sufren de la misma manera. Es emblemático el ejemplo de la industria. La caída en la demanda, tanto interna como externa debido a las crisis conjugadas de Argentina y Brasil, hace mucho más pesados los costos unitarios de producción a causa del aumento de las capacidades de producción ociosas. Esto tiene un impacto negativo en la productividad del trabajo. Según IDELAS-UCES (2016, n° 85), la productividad del trabajo en combinación con los salarios reales en esta rama (salarios nominales deflacionados por los precios mayoristas en la manufactura) pasa del índice 100 en 1997 al índice 179,8 en 2008 y finalmente al índice 151,8 en 2015. El índice para el conjunto de la industria se estimó en 194,4 en 2015. Existen algunas ramas como la producción maderera, excepto muebles (índice 212 en

2015), papeles y derivados (índice 289,3 en 2015), instrumental medicinal y de precisión (245 en 2015) que no experimentan caídas fuertes a causa de la crisis. Según los análisis de Coatz, Dragún y Saravia<sup>10</sup>, la política de márgenes por unidad producida en Argentina es contra-cíclica. *Los mismos aumentan en período de contracción de la demanda y crisis, y tienden a disminuir en períodos de crecimiento* (p. 56). Puede considerarse entonces que la crisis incrementa la tasa de inflación, sobre todo en las rmas más afectadas por la caída de la demanda.

El diagnóstico que el gobierno Macri hizo de la crisis es equivocado. Ciertamente era necesaria una devaluación teniendo en cuenta la fuerte apreciación de la moneda, pero en lugar de precipitar una crisis latente con medidas de austeridad, hubiera sido mejor sostener la demanda, no dejar que la inflación amputara el poder de compra, con un reforma fiscal e incitaciones a comprimir los márgenes. Una parte más o menos importante de esta demanda se hubiera orientado sobre todo hacia la producción nacional antes que hacia las importaciones, encarecidas a causa de la devaluación. Con mayor protección, las empresas hubieran sufrido menos por las capacidades de producción ociosas y su política de margen menos necesidad de ser contra-cíclica. Mantener la demanda habría evitado precipitar la crisis. ¿Pero eso era posible?

El escenario de caída de los salarios reales no era ineluctable. Era posible mantener el nivel de los salarios reales en la moneda local. Las economías no son totalmente abiertas. El nivel general de precios está compuesto por los precios de bienes expuestos (*tradable*) y otros que no lo son. Es verdad que el conjunto de esos bienes utiliza de manera mas o menos importante bienes importados cuyo precio aumenta con la devaluación, pero sin embargo el aumento de esos precios no es equivalente a la devaluación salvo que se considere que la totalidad de sus *inputs* sea importado. Es posible concebir que el aumento de precios posterior a una devaluación sea inferior al aumento de la cotización de la moneda nacional en dólares. Pasando a ser más competitivos los bienes expuestos (el salario en dólares baja), el salario nominal en moneda local puede aumentar sin que ello corroa totalmente el incremento de la competitividad, y el salario real puede entonces mantenerse estable.

Elegir comprimir la demanda de los hogares, es optar por una estrategia costosa en términos sociales, ineficaz en cuanto alimenta la inflación. En lugar de bajar, la inflación aumentó. Contrariamente a la *doxa*, el mantenimiento de la demanda

hubiera permitido disminuir la tasa de inflación. Esto no se hizo, favoreciendo así la continuidad de la marginalización de Argentina.

“Ser realista, es exigir lo imposible”, vivir sin imaginación es repetir y agravar los errores pasados. Las razones por las que la segunda opción es la que se elige más frecuentemente residen generalmente en el modo de resolver las contradicciones entre las clases sociales y en el seno de las mismas. Poco importa para el sector rentista, ya sea el ligado a la finanza o a la explotación de materias primas, que el futuro sea sombrío siempre y cuando las ganancias inmediatas sean elevadas. “En el largo plazo, todos estaremos muertos” escribía Keynes. Así, salir de la desindustrialización, superar la marginalización, optar por la primera opción exigen que se pase por el ojo de una aguja y superar muchos obstáculos. Pero cabe soñar. El camino es estrecho, hay que pasar por el ojo de una aguja y muchos autores consideran ya que será imposible emprenderlo, olvidando que a pesar de su escasa población pudieron hacerlo países como Corea del Sur, Israel, etc., y que “el pesimismo de la razón es el optimismo del corazón” (Valery) o, en su versión gramsciana, de la “voluntad”.

[1](#) Gallagher P. (2010): “China and the future of Latin American Industrialization”, *Policy Brief n° 18*, The Frederick S. Pardee Center.

[2](#) Sobre el tema existe ya una importante literatura. Ver Salama P. (2012): *Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis*, Armand Colin, collection U, publicado en español y donde puede encontrarse abundante bibliografía.

[3](#) Después del 2007-2008 los datos estadísticos son objetables, pues el INDEC modificó el modo de cálculo de la inflación con el objetivo de subestimarla... La brecha entre la tasa de inflación oficial y la calculada por diversas instituciones no dejó de crecer. Cuando el aumento de precios crece con distintas velocidades según los datos oficiales y los oficiosos, existe un efecto sobre la tasa de crecimiento real del PBI. Cuando la brecha entre los precios oficiales y los oficiosos se acentúa, el crecimiento real es inferior al que mide el INDEC (e inversamente).

[4](#) *Desindustrialización precoz*: se dice que la desindustrialización de un país emergente es precoz, en relación a la desindustrialización que afecta a algunos países avanzados, cuando el ingreso por cabeza al inicio del proceso corresponde a

la mitad del de los países avanzados en el momento en que comienza su desindustrialización. La desindustrialización afecta a los empleos industriales, que disminuyen en relación a los otros empleos e incluso puede bajar en términos absolutos. Es posible medir la desindustrialización a partir de varios indicadores: la evolución de la participación de la industria (en valor agregado) en el PBI, la evolución del peso de la industria en la industria mundial, la participación de las exportaciones manufacturadas en el conjunto de las exportaciones. Pero pueden utilizarse también indicadores de empleo. Para que no haya ambigüedad, esto se refiere a la industria transformadora.

[5](#) En período de hiperinflación, la brecha entre tasa de cambio oficial y tasa de cambio paralela es un indicador del grado de desconfianza en relación a la política del gobierno. Como el sistema de precios relativos tiende a hacerse incoherente (no todos los precios aumentan al mismo tiempo y en el mismo porcentaje), los agentes económicos procuran restablecer la coherencia de los precios indexándolos según la tasa de cambios paralela, a sus ojos la única confiable. Mientras más se devalúa la tasa de cambio paralela, más aumentan los precios. La moneda pierde así una de sus funciones, la de unidad de cuenta, pues los precios pasan a ser fijados en relación al dólar paralelo: se dice que se trata de una dolarización pasiva o de facto. La tasa de cambios paralela adquiere entonces un rol central en la determinación de la tasa de inflación, y a la vez, cuando aumenta la inflación cae la confianza en la política del gobierno, con lo que la brecha entre las dos tasas aumenta, lo que da nuevo impulso a la inflación. Por lo tanto, una mega-devaluación alineando la tasa oficial con la tasa paralela, acompañada por una política de liberalización sobre todo del mercado de capitales, puede llevar a trabar la devaluación de la moneda y reducir entonces rápidamente la tasa de inflación, como ocurrió bajo la presidencia de Menem a comienzo de los años 1990. Claro que no es este el resultado obtenido por el gobierno Macri: la inflación, después de aumentar había bajado y pero luego el aumento de los precios se aceleró nuevamente, revelando la existencia de problemas estructurales no resueltos.

[6](#) Este último punto es subrayado por Fiorito A., Guaita N. y Guaita S.: “El mito del crecimiento económico dirigido por el tipo de cambio competitivo”, en *Circus, revista argentina de economía* n° 5, 2013, ps. 81-105. No compartimos totalmente dicho diagnóstico. Una devaluación no conduce inmediatamente a la recuperación de las exportaciones y la reducción de las importaciones (curva en J). La fase más o menos

prolongada de no recuperación, depende del estado del tejido industrial y por tanto de su elasticidad precio de oferta, de la magnitud de la devaluación, de las elasticidades de la demanda externa en relación a los precios. En el caso argentino, el deterioro del tejido industrial y la crisis de Brasil hacen que esta fase pueda ser relativamente larga, probablemente más larga que en Brasil. Obsérvese que en Brasil, la devaluación de la moneda nacional tras la crisis de 2015-2016 no provocó una recuperación de las exportaciones durante varios meses, la balanza comercial de productos industriales experimentó una reducción del déficit gracias a la caída de las importaciones, pues el crecimiento de las exportaciones no fue inmediato.

**7** Que no haya confusión: no es el aumento de salarios lo que origina la falta de productividad. El aumento de salarios es necesario dado las muy fuertes desigualdades de ingresos. Pero debe estar acompañada por una adecuada política cambiaria, por una política industrial que no caída en el clientelismo o de corrupción, lo que no es para nada evidente. La apreciación de la tasa de cambio, el escaso esfuerzo en términos de investigación, la falta de políticas orientadas operan negativamente sobre la competitividad y la rentabilidad de las empresas industriales en promedio (con una fuerte dispersión, sin embargo).

**8** OCDE-CEPAL: *Perspectives économiques de l'Amérique latine, transformation de l'Etat et développement*.

**9** Giarrizzo V. y Montano F.: “El stock de capital en la industria PYME: condiciones para modernizar la maquinaria y el equipo de producción”, *CIPPEC, documento n° 172*, 1-14.

**10** Coatz D., Dragun P. y Saravia M.: “La rentabilidad en la industria argentina a 12 años de la crisis de convertibilidad: mitos y realidad, costos y precios en la industria manufacturera argentina”, *Boletín Informativo Techint, n° 343*, 2014, ps. 45-63.

© Ediciones Herramienta. Se autoriza la reproducción de los artículos en cualquier medio a condición de la mención de la fuente.

---

**URL del envío:** <http://www.herramienta.com.ar/herramienta-web-20/la-marginalizacion-de-argentina>