

La industrialización es la estrategia de desarrollo, pero no cualquier industria tiene ese resultado¹

Juan M. Graña²

Introducción

La etapa de la industrialización sustitutiva (en adelante, ISI) es vista retrospectivamente como una época gloriosa donde Argentina podía encontrar su acceso al mundo “desarrollado”. Esa impresión positiva deriva de dos razones. Por un lado, los trabajadores argentinos disfrutaban niveles de vida aceptables, la desigualdad social era reducida y el proceso de movilidad era ascendente. Por el otro, esos rasgos se destacan frente a lo que ocurrió durante el período “neoliberal”: un deterioro generalizado de sus condiciones de vida.

Sin embargo, al momento de analizar su evolución o entender por qué se abandonó tal proceso, las discusiones tradicionalmente se focalizan en causas nacionales (la productividad, los salarios, las crisis externas, los procesos políticos, etc.), desconociendo cualquier vinculación con otros países o con el momento histórico de la acumulación del capital a nivel mundial. En este ensayo, introduciremos esos “ingredientes” faltantes de manera de obtener respuestas más completas –y, por ende, complejas– sobre ese proceso y proponer una mirada integral sobre qué industria necesitamos para el desarrollo económico y social.

En la primera sección haremos una presentación conceptual sobre la relación entre la competencia entre empresas, la productividad y las condiciones de empleo. Luego, analizaremos la evolución de la industria manufacturera en Argentina, al “estilo tradicional”, para finalmente introducir en la discusión las vinculaciones con la acumulación a escala mundial. Por último, analizaremos el proceso de reindustrialización actual y en qué medida ha superado los límites estructurales de nuestro país, y en caso contrario, por dónde encontramos la salida del laberinto.

I. La competencia, la productividad y las condiciones de empleo

En el capitalismo, las empresas se enfrentan entre sí para intentar vender sus mercancías de manera de continuar produciendo. Para ello, deben encarar una política de reducción de costos cuya forma más directa es elevar la productividad. En ese sentido, los diferentes mecanismos disponibles requieren de un incremento de la escala del capital invertido: sea por medio de una mayor cooperación de asalariados o división del trabajo y/o de la introducción de nueva tecnología, éste debe crecer.

En ese proceso las empresas se enfrentan a un límite externo a ellas: la magnitud del “mercado”. Como éste no crece al ritmo necesario para absorber el incremento de la producción de todas las empresas, algunas continuarán expandiendo su escala (incrementando su productividad y reduciendo costos) y otras no lo podrán hacer. Las primeras serán las líderes, a las segundas las llamaremos “rezagadas”.

Con esa diferenciación inicial se ponen en movimiento otros mecanismos que permiten a las empresas “líderes” mantener su posición y separarse crecientemente. El principal factor es la mayor dinámica en la productividad del trabajo que ponen en movimiento esas empresas como resultado de los mecanismos señalados. Pero existen otros como el diferencial acceso de las empresas líderes al crédito y a una red comercial desarrollada y la mayor potencialidad de innovar de esas empresas.

¹ Este ensayo es un apretado resumen de la Tesis Doctoral, disponible en http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd_tesis.htm. Dadas las limitaciones de espacio, las fuentes de información y las citas a otros autores se encuentran en ese trabajo.

² Investigador del CONICET en el CEPED-IIIE-UBA. Correo electrónico: Juan.m.grana@gmail.com

En conjunto, todos esos factores generan que las empresas más pequeñas logren menores niveles de ganancia retroalimentando su rezago. Eventualmente, su ganancia podrá ser tan pequeña que les dificultará continuar en producción.

Sin embargo, las empresas rezagadas pueden apropiarse fuentes extraordinarias de compensación que les permitan mantenerse en producción. Las tres fuentes que existen son: la renta de la tierra, el endeudamiento externo y el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (o compensación salarial)³. La primera surge de la mayor productividad del trabajo que se logra en la producción primaria en función de las características naturales donde se realiza. En tanto es un excedente que supera la ganancia que requiere el empresario para continuar en producción, puede captarse y redirigirse. Nuestros países tienen una larga historia de captación de esos recursos y de discusión política al respecto⁴. La segunda implica obtener recursos extraordinarios del exterior del país, sin embargo, su rol eventualmente se invierte al comenzar a pagar los intereses y capital adeudado. No obstante, dado que nos interesa discutir las estrategias de desarrollo de nuestro país, en este ensayo nos concentraremos en la última fuente: la compensación salarial.

En términos teóricos, el salario debe garantizar el acceso a todos los bienes necesarios para reproducir al trabajador y su familia (desde los alimentos hasta los costos de formación y esparcimiento, etc.). En relación a ello, esta fuente de compensación implica sencillamente abonar un salario menor, apropiando el empresario la diferencia. A esos fines, no sólo la remuneración sino todas las condiciones que hacen al empleo pueden ser modificadas: desde el no pago de horas extra, la precarización laboral o la insuficiente inversión para garantizar aceptables condiciones de seguridad e higiene.

En este sentido, las empresas rezagadas pueden acceder a compensaciones deteriorando las condiciones de empleo. Ahora bien, cuando la amplia mayoría de las empresas de un país poseen un rezago productivo muy grande y sólo pueden mantenerse en producción si los puestos de trabajo que generan poseen esas malas condiciones, tanto el Estado –en su rol fiscalizador- como los trabajadores quedan condenados a elegir entre hacer respetar las condiciones de trabajo (y generar o quedar desocupados, respectivamente) o aceptar el empleo. Esa dicotomía se expresa de variadas formas a lo largo de nuestros países.

Planteado así, pareciera que todos los trabajadores de un país sufren en igual proporción pero eso no es así. Las diferencias entre la mayor (o menor) capacidad de organización indica sobre qué porciones de la clase trabajadora recaerá ese perjuicio. Siendo, normalmente, la porción menos calificada de la fuerza de trabajo la que sufre tal proceso. A partir de aquí, podemos entender porque las brechas salariales tienden a ser más amplias, y la distribución del ingreso más desigual, en las economías donde predominan las empresas rezagadas, es decir, en el subdesarrollo.

Sobre esa necesidad de compensar el rezago productivo es que los empresarios utilizan cualquier diferencia personal para “justificar” diferencias salariales. De este modo, entran en escena los factores “no económicos”, como la discriminación de género, racial, etc. Sin embargo, debemos entender que esa discriminación señala quién carga con la compensación pero no el por qué de su necesidad.

¿Cómo surge históricamente esta fuente de compensación? Para nuestros países evidentemente comienza con la existencia de un rezago productivo que las demás

³ De manera común, se coloca al tipo de cambio como otra de las fuentes de compensación. Consideramos, sin embargo, que tal incorporación es incorrecta en tanto esa variable simplemente redistribuye riqueza pero no la crea. En términos generales, estas fuentes pueden captarse con múltiples instrumentos de política económica. Volveremos sobre esto en los comentarios finales.

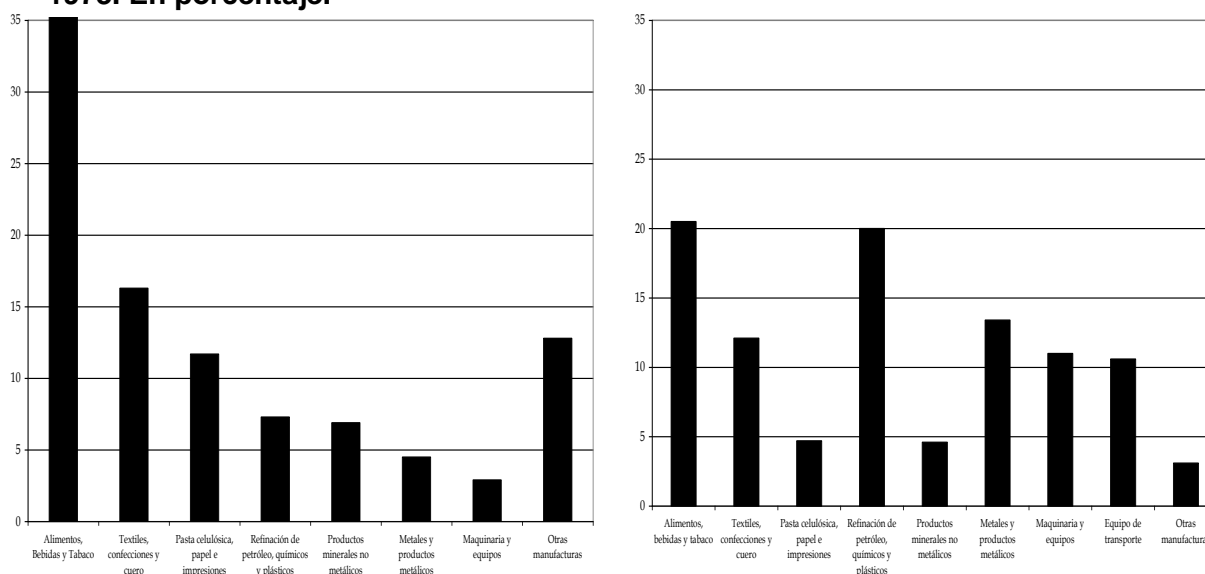
⁴ Países como Australia, Canadá, Noruega y los del Golfo Pérsico también han desarrollado política en este sentido.

fuentes (la renta de la tierra y el endeudamiento) no alcanzan a compensar. En ese sentido, las empresas no podrán continuar pagando salarios dignos y comenzarán a enfrentar problemas para reiniciar sus ciclos productivos y las más rezagadas quebrarán, hundiendo a la economía en una crisis. En ese contexto crecerá la desocupación y los salarios se reducirán, proceso que continuará hasta que el salario y las condiciones de empleo se deterioren hasta un nivel compatible con la magnitud del rezago productivo. Si, al revitalizarse la acumulación de capital pero antes de que las remuneraciones recuperen el nivel anterior, no se modifica ese rasgo estructural de la economía o crece alguna otra de las fuentes de compensación, ese crecimiento de las remuneraciones implicará la reiniciación del proceso crítico. Evidentemente, este es el caso de Argentina que analizaremos en la próxima sección.

II. Donde aparentemente perdimos el rumbo: la década del setenta

Como señalamos al comienzo, la etapa de la ISI es el período de mayor progreso en las condiciones de vida de los trabajadores en la historia argentina. Y ello es inseparable del proceso de industrialización iniciado en la década del treinta. Luego de casi cuatro décadas, con cambiantes y no siempre conducentes políticas al respecto, el sector industrial argentino se modificó sustancialmente como se observa en el Gráfico 1: de una presencia casi exclusiva en la elaboración de productos derivados del agro a una producción muy diversificada. A su vez, su crecimiento cuantitativo es destacable: entre 1929 y 1974, de 700 mil ocupados a cerca de 2,6 millones (del 14% al 25% del total de los puestos de trabajo del país), mientras que también aportaba en ese último año un cuarto del valor agregado nacional.

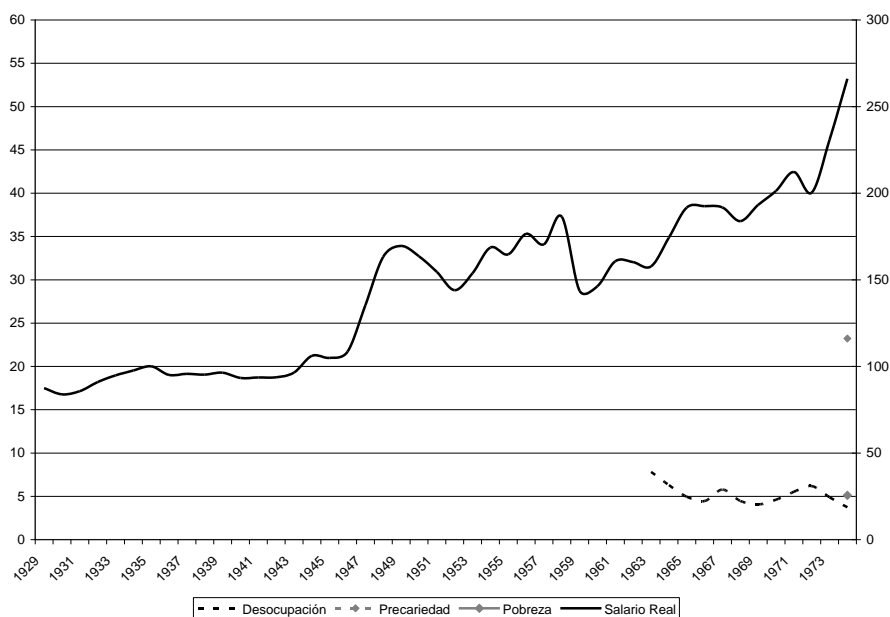
Gráfico 1. Composición del producto industrial. A) Promedio 1925-1929 y B) 1973. En porcentaje.



Fuente: Graña (2013)

Sustentada en el desarrollo del sector industrial, la economía argentina se expandió fuertemente -a pesar de los ciclos de *stop & go*- generando un mercado laboral “desarrollado”. Una primera pauta de ello fue la evolución del poder adquisitivo de las remuneraciones industriales, que se triplican entre el piso de la crisis de 1929 y 1974. En este año, la desocupación apenas alcanzaba el 3% de la fuerza de trabajo y el porcentaje de asalariados precarios apenas rozaba el 23%, la desigualdad del ingreso era muy baja y la pobreza alcanzaba al 5% de los hogares. En ello, el desarrollo de un sistema de seguridad social sin comparación en América Latina jugó un rol destacable (Gráfico 2).

Gráfico 2. Tasa de Desocupación, Precariedad laboral y Pobreza (en porcentaje); Evolución del salario real industrial (1935=100, derecha). 1929-1974.

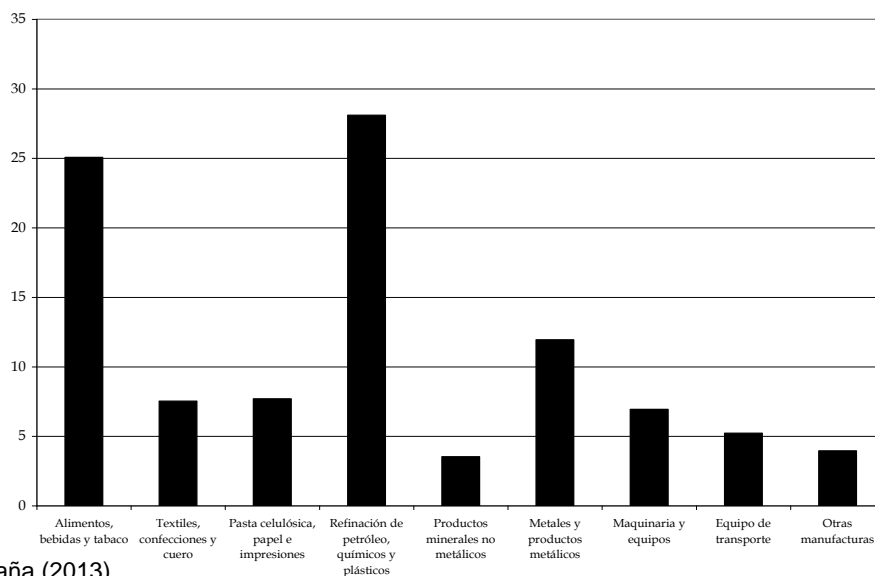


Fuente: Graña (2013)

Evidentemente, el avance de la industrialización nacional permitió el logro de una situación social inédita. No sólo eso, sino que a mediados de los setenta, Argentina parecía estar superando la restricción externa por un doble camino: el aumento de los precios internacionales y de algunas exportaciones industriales fomentadas por el Estado, generaron los primeros resultados positivos del balance comercial -no vinculados a una recesión- en años.

A pesar de ello, para mediados de la década vuelve a presentarse una situación crítica. La caída de los precios internacionales complica el balance de pagos y en 1975 se aplicó un ajuste ortodoxo que hunde la economía en una recesión. Lamentablemente, eso sería un preanuncio de lo que vendría: al año siguiente: la política económica aplicada luego del golpe de Estado de marzo de 1976, abandonó completamente la ISI.

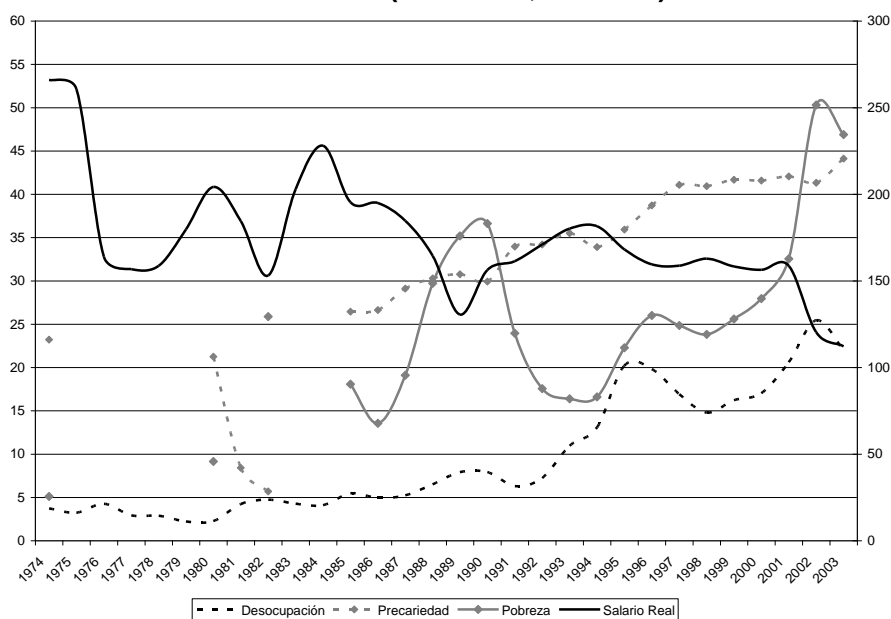
Gráfico 3. Composición del producto industrial. 2003. En porcentaje.



Fuente: Graña (2013)

A partir de allí, la evolución del sector industrial fue marcadamente negativa tanto en términos de producto, empleo, complejidad, etc. Los sectores más complejos, aquellos a los que la ISI había alcanzado último -como los de maquinaria y equipo y la electrónica-, fueron los primeros en sucumbir. Luego comenzaron a derrumbarse aquellos que abastecían al mercado interno ante la competencia de los importados. Luego, las empresas de otros sectores industriales debido al achicamiento mismo del mercado interno. En este sentido, para 2003, la composición del sector mostraba una concentración alrededor de las ramas más vinculadas a los productos agrarios con bajo valor agregado y reducidos impactos en términos de empleo (Gráfico 3). En ese año, el sector industrial representaba apenas el 15% tanto de la economía argentina como del total de ocupados (un 10pp. menos que en 1974).

Gráfico 4. Tasa de Desocupación, Precariedad laboral y Pobreza (en porcentaje); Evolución del salario real industrial (1935=100, derecha). 1974-2003.



Fuente: Graña (2013)

Durante el largo período del neoliberalismo (1975-2003), el poder adquisitivo de las remuneraciones industriales se redujo a la mitad. Lamentablemente, ese mal desempeño invadió todos los aspectos de la economía argentina: para la crisis de 2001-2002 la desocupación se elevó al 25% y la pobreza alcanzó al 50% de los hogares (Gráfico 4).

Como vemos el impacto económico y social del abandono de la ISI parece tener una trascendencia imposible de exagerar. Sin embargo, las discusiones al respecto olvidan que nuestro país –como cualquier otro– es una porción del capitalismo a nivel mundial, por lo cual su desempeño interno tiene vínculos necesarios con lo que ocurre “afuera”, más allá de los simples flujos de mercancías o capitales. Ello, a su vez, da el marco de posibilidades de cada país, promoviendo o limitando caminos.

III. Desde una perspectiva internacional

La acumulación de capital hasta la década del setenta fue una de las más prolongadas e intensas de la historia del capitalismo, particularmente, porque promovió el incremento del poder adquisitivo del salario y la universalización de los sistemas de seguridad social, junto con un importante rol planificador del Estado.

A pesar de ello, hacia comienzos de esa década las principales economías del mundo experimentan dificultades para mantener tales tendencias. La productividad comienza

a lentificarse, reduciendo las ganancias y endureciendo las condiciones laborales. Todo ello se debió al arribo de una crisis de sobreproducción en conjunto con un agotamiento de la base técnica del Fordismo.

Por estas razones, las empresas líderes comenzaron, ya en los sesenta, a experimentar con formas alternativas de organización interna. El principal rol en esa transformación productiva lo jugaron dos desarrollos tecnológicos: las telecomunicaciones y la robotización. La revolución de las telecomunicaciones permitió deslocalizar los procesos de producción, de manera de habilitar a las empresas enviar las diferentes porciones del proceso productivo a aquellos lugares donde fuera más económico. Evidentemente, la producción de bienes sencillos en series largas se conjugaría excelentemente bien con la existencia de países de gran población y reducidos salarios. De esta manera, las porciones más descalificadas de la fuerza de trabajo de los países –hasta ese momento– industrializados tendieron a ser expulsadas de la producción.

La robótica y la automatización permitieron a las empresas dar un salto importante en la productividad de la fuerza laboral más compleja. A su vez, redujeron los costos de las series cortas de productos, ya que disminuyen los tiempos y la dificultad para la fabricación de diferentes productos. En conjunto, permiten darle impulso a la subcontratación y descargar en esas empresas más pequeñas los elevados costos en inventarios. Pero también, en los países industrializados, se constituyó como el último paso en la búsqueda de eliminar el control de los trabajadores sobre la producción. Aquel proceso que comenzó con el Taylorismo culmina con el reemplazo del trabajador en la configuración y puesta en marcha de las líneas de montaje a través de su automatización.

Con esas modificaciones se rompió uno de los resortes de poder político de los trabajadores: el “pleno empleo”.

Claramente, ese conjunto de estrategias permitieron redinamizar la productividad y los beneficios a costa de consecuencias sociales muy importantes. Como lo que atrae inversiones al “subdesarrollo” son las deterioradas condiciones laborales –o los menores estándares medioambientales, etc.-, sus consecuencias fueron negativas. La llamada globalización se estructura, en realidad, sobre la exacerbación de las diferencias nacionales de condiciones laborales y salariales de manera de ser aprovechadas por las empresas.

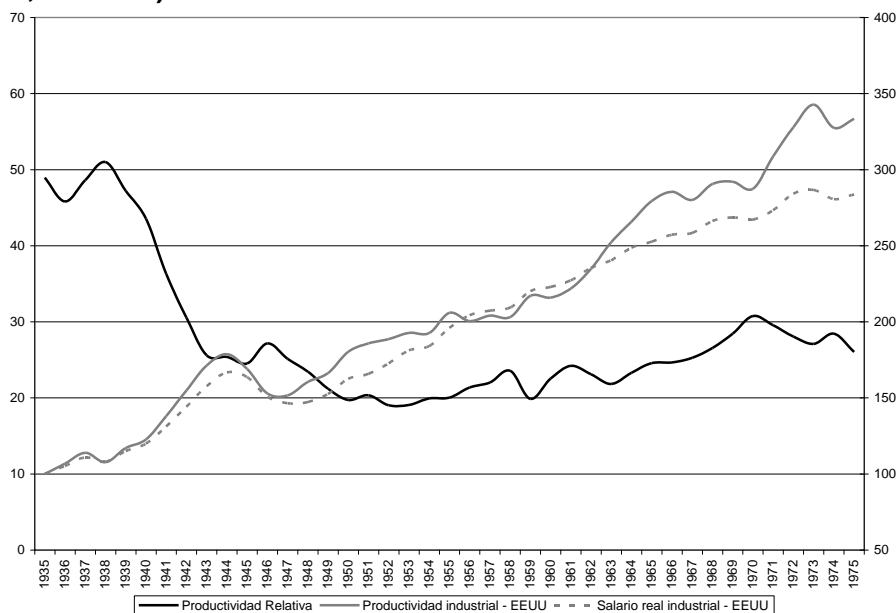
En este nuevo contexto, entonces, las empresas de países “desarrollados” mantienen las etapas más complejas de sus procesos de producción en sus países de origen y envían al extranjero las más sencillas⁵. Así ciertos países comienzan a participar activamente del mercado mundial “aprovechando” los reducidos salarios que imperaban en su interior. De este modo, comienza a constituirse una nueva etapa en la división internacional del trabajo, rompiendo la separación clásica entre países industriales y proveedores de materias primas.

Sin embargo, ese nuevo contexto no abre posibilidades para todos. Para entender por qué debemos analizar en qué condiciones –en perspectiva internacional- se encontraba la ISI argentina. Si comparamos con Estados Unidos, podremos ver cómo evolucionó –en términos internacionales– la industria argentina durante la ISI (Gráfico 5). Durante el período de consolidación, la productividad nacional había evolucionado de manera muy pobre lo que amplió la brecha de productividad, para representar en 1945 apenas un 25% de la productividad estadounidense. A partir de ese momento la industria nacional -a pesar de los importantes incrementos de productividad logrados-

⁵ En el Gráfico 7, mostramos la evolución de las remuneraciones industriales en Estados Unidos desde 1975. Las consecuencias sociales del neoliberalismo inclusive para los países “desarrollados”, a la que deberíamos agregar la inequidad, son bastante claras.

no pudo cerrar la brecha más que marginalmente. Es decir que, a pesar de todo lo que había avanzado, la industria argentina no se encontraba en condiciones competitivas para mediados de los años setenta.

Gráfico 5. Productividad relativa industrial Argentina/Estados Unidos (porcentaje) y Productividad y salario real industrial en Estados Unidos (1935=100, derecha). 1935-1975.



Fuente: Graña (2013).

Por lo dicho en la Sección 1, esas diferencias en magnitud y evolución de la productividad se explican por la desigual escala de las empresas industriales que operan en Argentina y en Estados Unidos.

Siguiendo esta perspectiva, la crisis y el abandono de la ISI a mediados de los setenta toma un carácter diferente. No se trata únicamente de un cambio de rumbo decidido políticamente -con las peores consecuencias imaginables- sino que ese proceso respondía también a factores internacionales que progresivamente van cerrando la posibilidad de continuar por ese camino.

En conjunto, estas características industriales y aquella modificación a escala mundial nos plantea la siguiente pregunta: ¿qué podía ofrecer nuestro país en la era de la deslocalización y robotización? En primer lugar, no poseía un mercado interno extenso que permitiera presionar a las empresas multinacionales a mantener y ampliar las fábricas que habían instalado durante la ISI. Para ellas, era más económico y rentable concentrar su producción en países de salarios bajos. Ese pequeño mercado interno tampoco permitía a las empresas nacionales lograr una escala como para exportar. En segundo lugar, Argentina no estaba en condiciones de exportar a otros países mercancías de alto valor agregado ya que no poseía ninguna ventaja de costos ni de especialización o diseño. En tercer lugar, tampoco contábamos con empresas que se encontraran desarrollando ni aplicando las últimas tecnologías, lo cual impedía convertirse en un espacio articulador de las cadenas globales de valor que comenzarían a crearse.

En este sentido, los problemas competitivos que ya mostraba la industria argentina durante la ISI -en comparación con los países “desarrollados”-, se profundizaron al ingresar países de muy bajos salarios que producían idénticos bienes de baja complejidad.

En ese contexto, el conjunto de mecanismos que estaban disponibles para compensar el rezago productivo se tornaron insuficientes. Lo que se necesitaba era una

transformación estructural del sector a través de una planificación estatal mucho más activa y radical. Sin embargo, ese no fue el camino elegido, más aún, a esos problemas, la dictadura militar le agregó una apertura comercial unilateral y la sobrevaluación cambiaria todo lo cual golpeó duramente al sector. Por ello, las tres décadas de neoliberalismo inauguradas por la dictadura implicaron una desarticulación industrial importantísima.

Por lo tanto, en términos generales no son únicamente los problemas o políticas nacionales las que enviaron a la economía argentina por ese camino lamentable, también debemos considerar las transformaciones en la acumulación de capital a nivel mundial y cómo estas se conjugaron con las condiciones estructurales.

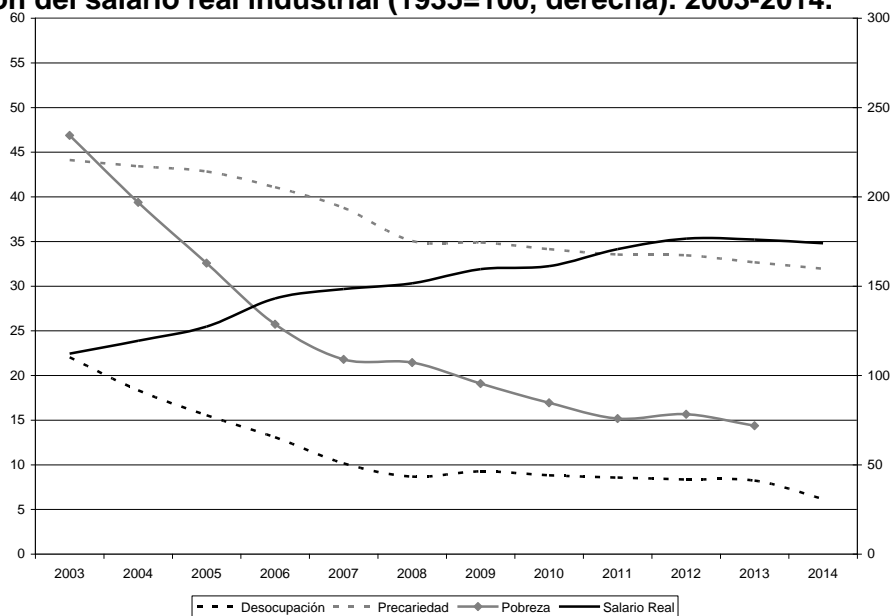
Y, al analizar la última década, debemos reconocer que nos encontramos en la misma etapa y sus condicionantes continúan operando hoy.

IV. Perspectivas aplicadas al proceso actual

En las postrimerías de la crisis de 2001-2002, la economía argentina resurge con elevadas tasas de crecimiento económico, particularmente en el sector industrial, y con una importante generación de empleo. La amplia mayoría de economistas señala que el quiebre de las tendencias respecto a las vigentes durante la etapa anterior se produce por haber adoptado un tipo de cambio real (TCR) más elevado.

Ahora bien, dado que esa mejora en la economía y en las tasas de desempleo no fue acompañada en la misma velocidad o nivel por la recuperación en los indicadores sociales se sostenía, en un principio, que el salario real seguiría elevándose como un proceso natural a medida que continuara reduciéndose la masa de desocupados (Gráfico 6).

Gráfico 6. Tasa de Desocupación, Precariedad laboral y Pobreza (en porcentaje); Evolución del salario real industrial (1935=100, derecha). 2003-2014.



Fuente: Graña (2013)

Sin embargo, ese nuevo “modelo” y sus diferentes consecuencias son resultado de la caída de los salarios provocada justamente por la devaluación inicial. En este sentido, el TCR no es un instrumento “mágico”, no crea riqueza sólo la redistribuye. Esa devaluación permitió a las empresas retomar la producción al reducir sus costos en términos internacionales pero no posee la capacidad de lograr por sí misma una transformación de la estructura productiva. A lo que se sumó una excelente coyuntura

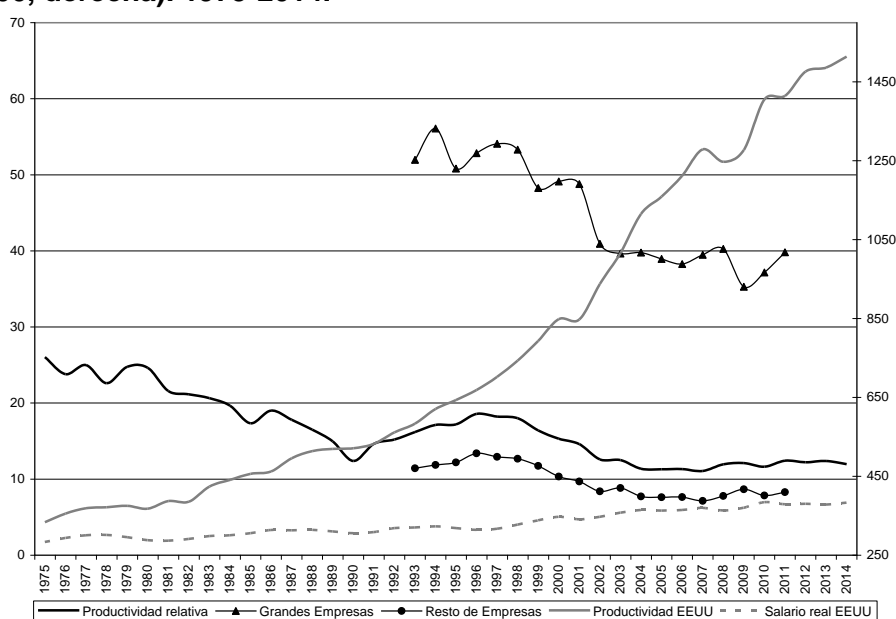
Beca Presidente Néstor Kirchner - Cuarta Edición

de precios internacionales que, mediado por las retenciones, generaron recursos al Estado para impulsar la demanda agregada.

En este sentido, desde 2008 comienzan a enfrentarse problemas para mantener esos ritmos de mejora. La industria manufacturera pierde dinamismo. Para peor, en los últimos años, el país se vuelve a enfrentar a problemas en el balance de pagos.

En este contexto, vuelve a discutirse las potencialidades de la industrialización en Argentina. Lo primero a observar es que las características estructurales de la economía argentina no se han modificado. En el Gráfico 7, vemos que la productividad industrial de nuestro país continúa siendo muy baja, cercana al 15% de la de Estados Unidos. Es más, las grandes empresas industriales en Argentina, cuya amplia mayoría son extranjeras, apenas tiene una productividad del 40% respecto al promedio estadounidense.

Gráfico 7. Productividad relativa industrial Argentina/Estados Unidos (porcentaje) y Productividad y salario real industrial en Estados Unidos (1935=100, derecha). 1975-2014.



Fuente: Graña (2013)

A su vez, tampoco se ha producido una transformación en la especialización de la industria argentina. Los sectores más dinámicos continúan siendo los mismos: vinculados al procesamiento de recursos naturales con bajo valor agregado y escasa generación de empleo. En el mismo sentido, la participación exportadora continúa manteniendo iguales sesgos. Por último, la integración de la producción nacional sigue siendo reducida y el sector es altamente dependiente de importaciones de insumos y maquinarias.

En resumen, la mejor situación actual de los trabajadores en Argentina se explica principalmente por un importante crecimiento económico y el reestablecimiento de los mecanismos de apropiación y redistribución de la renta agraria (particularmente, las retenciones). Sin embargo, dado que no se han modificado los rasgos estructurales de la industrialización, la economía argentina vuelve a enfrentar los mismos problemas. Y como no podemos asegurar la permanencia de esos recursos, los trabajadores pueden enfrentar a futuro similares penurias.

V. Algunas conclusiones y pautas para pensar

Para aportar al debate sobre las condiciones necesarias para el desarrollo económico y social en nuestro país, repasemos lo visto hasta aquí. Comenzamos planteando la centralidad que tiene la productividad laboral para que las empresas compitan en el mercado. El destino de las que se rezaguen, o sea el definitivo cierre de sus operaciones, puede ser postergado si perciben fuentes de compensación para sus mayores costos. Ellas surgen de la renta de la tierra, el endeudamiento externo y el deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores. A pesar de ello, esas fuentes por sí mismas no modifican el rezago productivo: simplemente lo compensan. Pero la existencia de estas no es neutral, tiene consecuencias y su disponibilidad no puede asegurarse en el tiempo. En definitiva, cuando las empresas no son competitivas son los trabajadores los que terminan sufriendo las consecuencias. Por lo cual debemos considerar que todo “modelo de desarrollo”, para ser considerado como tal, debe apuntar necesariamente a eliminar la necesidad de tales compensaciones, particularmente aquella basada en los salarios. Volveremos sobre esto un poco más adelante.

Luego, observamos que la industria argentina está caracterizada a lo largo del siglo XX por una reducida –y heterogénea- productividad. De esta manera, todo lo dicho anteriormente sobre las fuentes de compensación se vuelve un tema central en la historia económica argentina⁶. Y sobre ellas se estructura el amplio conjunto de expresiones vinculadas a una situación de subdesarrollo que en momentos es más -y en otros menos- cruda.

Esa baja productividad se expresaba en la ISI con las crisis cíclicas del *stop & go*, en virtud del agotamiento de la renta de la tierra para compensar el rezago. Luego, en el período neoliberal, el *stop & go* parece dejar de operar. Ello se debe, sin embargo, a que Argentina enfrenta un proceso de desindustrialización con reestructuración regresiva bajo los efectos de una competencia internacional insostenible en un contexto de sobrevaluación y apertura comercial. En este marco, cuando crecían los ingresos externos por diferentes fuentes (sea renta de la tierra, el endeudamiento o las inversiones extranjeras) la economía experimentaba un auge económico que permitía una recuperación salarial parcial. Sin embargo, ésta nunca alcanzaba para recuperar el nivel anterior en función de su nuevo rol como compensador del rezago productivo. En este sentido, las remuneraciones marcan un camino que se parece mucho a una escalera descendente.

En la última década, inicialmente pareció que nuestro país no enfrentaba ningún obstáculo en su crecimiento económico el cual –se decía- llevaría de manera relativamente sencilla a un estadio superior de desarrollo. Eventualmente, el conjunto de políticas económicas aplicadas durante los últimos años comenzó a perder efecto debido a que no se logró superar las condiciones estructurales de nuestro país, razón por la cual comenzaron a surgir crecientes dificultades por la reducción de las fuentes de compensación. Algunas felizmente, como la salarial, otras no tanto como la causada por cierta retracción de los precios internacionales. En este marco, volvemos a encontrarnos con la restricción externa. Todo lo cual nos muestra que el impulso a la demanda agregada -aunque ineludible para salir de la crisis de 2002- tampoco puede por sí sola modificar las condiciones estructurales de la economía argentina; otras políticas, más complejas de diseñar y aplicar, son tan necesarias como ella.

Hasta aquí podrían cuestionarnos la parcialidad de nuestra explicación. Parcialidad vinculada al olvido de factores tan relevantes y presentes actualmente como la evolución de las tendencias en la inflación, el tipo de cambio o las crisis externas.

⁶ Lo mismo podría decirse de cualquier país “subdesarrollado”, especialmente los latinoamericanos que comparten muchas características con Argentina.

Déjenos remarcar, sin embargo, que no han sido olvidados. Todos ellos son partes necesarias de lo analizamos aquí ya que son los mecanismos principales por los cuales estas compensaciones son apropiadas por las empresas. Sin embargo, para poder comprender sus roles necesitamos descubrir que esas compensaciones son necesarias y que tal necesidad surge del rezago productivo. Esto lejos está de implicar que no son relevantes sino todo lo contrario, nos permite indagar en ellos entendiendo por qué suceden, qué rol juegan en el marco amplio de los acontecimientos y de esa manera poder dar mejores respuestas a cómo superarlos.

En este marco, veamos los vínculos del rezago productivo estructural con cada uno de estos temas de actualidad.

Comencemos por la inflación. La reducida escala de la producción industrial -y con ella la baja productividad- genera la necesidad de defender esas empresas de la competencia internacional. Una de las formas de realizar eso es cerrar el mercado interno para que las importaciones no ingresen o lo hagan a un mayor precio. Es decir, desvincular al precio interno de esas mercancías del precio internacional. En ese contexto, entonces, las empresas más grandes –presentes en función de la conocida heterogeneidad interna- que operan en Argentina ganan la capacidad de fijar precios hasta el punto donde la mercancía importada y la nacional cuestan lo mismo. En este marco, las empresas más grandes se comportan como oligopolios y venden más caro dado que no enfrentan la competencia internacional ya que, con la protección del mercado –necesaria para las PyMEs–, a ellos les sobra para sobrevivir. Esta es la base de la inflación que existe en un mercado relativamente cerrado a la competencia internacional⁷. Sin embargo, las empresas no controlan los efectos generales de ese traspaso a precios por lo cual eventualmente generan problemas competitivos por la suba de precios internos. Ese proceso implica que se requerirán crecientes protecciones o devaluaciones para volver a la situación inicial, lo que luego dispara idéntico comportamiento. Proceso que ya ocurrió en los pasados meses.

En este contexto, normalmente se señala a los trabajadores como culpables de la inflación a través de la llamada “puja distributiva”. Pero eso es una aberración en todo sentido. Primero, porque los trabajadores no determinan los precios de venta de los productos, eso lo hacen los empresarios. Pero a su vez, sólo en el marco de una economía relativamente cerrada a la competencia se puede considerar a la “puja distributiva” como explicación, aunque claro la lectura política que surge de ella es claramente anti-obrera. En esa lectura, se podría entender que la inflación, resultado de los mecanismos que recién dijimos, impulse la reivindicación salarial que puede – luego– ser traspasada a precios mientras exista una protección excedente para las empresas que, si no pudieran hacerlo, deberían absorber el incremento. Entonces, el eje central del debate no debería ser el aumento salarial, sino la capacidad de las empresas de trasladar a precios los aumentos.

La complejidad del problema de las “oligopolios” es que son resultado de la necesidad, por parte del Estado, de protegerlos por tener una reducida escala y competitividad. Por lo cual desarticular tal poder de mercado implicaría “simplemente” abrir la economía, teniendo como resultado la quiebra de todas esas empresas y la desocupación masiva. Es decir, enfrentamos el peor de todos los mundos posibles: una concentración de mercado que distorsiona rentabilidades sectoriales, incrementa precios y limita las potencialidades de las pequeñas empresas pero todo basado en empresas sin capacidad productiva o innovativa a nivel internacional. En estas condiciones, el Estado debe decidir entre crecer con inflación o no crecer pero ambas son malas opciones.

⁷ A esta causa se agregaría también, por causas ajenas al país, la inflación importada resultado de cambios en los precios en el mercado mundial. En los últimos años, el aumento del precio de la soja, por ejemplo, es una buena noticia porque trae más dólares y renta de la tierra a nuestro país pero, si no se elevan las retenciones también genera aumentos de precios.

¿Qué rol juega entonces el tipo de cambio en todo esto? Como dijimos, el tipo de cambio no es una variable mágica que cree o destruya valor por sí mismo. Por lo cual, aquella devaluación que los empresarios piden para recuperar competitividad sólo tendrá efecto si reduce salarios (o se implementan retenciones, algo difícil de considerar en este contexto). Es más si la devaluación no implicara ningún cambio en los costos salariales no generaría ningún efecto. Por ello no hemos tratado al tipo de cambio como una variable separada sino que ha sido una de las causas de la evolución observada del salario real. Ahora bien, si la devaluación es “exitosa” –como dicen los economistas, es decir, si efectivamente reduce los salarios reales-, se recupera competitividad pero el crecimiento económico abre la lucha por recuperar los niveles perdidos de poder adquisitivo. Ello conlleva la erosión de tal competitividad y reinicia todo el ciclo, a través de renovadas demandas por una mayor devaluación.

En este sentido es que normalmente se analiza la vinculación entre los niveles salariales y las crisis externas. La restricción externa, esto es la imposibilidad de generar las suficientes divisas para hacer frente a los flujos internacionales y las compras de maquinaria e insumos necesarios para el crecimiento, es otra cara de ese mismo rezago productivo. En Argentina, se expresa en la necesidad de capturar divisas del sector agropecuario pero siempre se esquivo la pregunta: ¿por qué la industria no puede autoabastecerse de divisas? Justamente porque no puede exportar de manera general por no ser competitiva. En ese marco, también se culpa a las remuneraciones de ser la causa de la crisis externa por una triple vía: 1) reducen los saldos exportables de bienes salario y 2) aumentan la demanda de bienes industriales que se vinculan a insumos importados y 3) son la causa de los mayores costos de producción que evitan tal salida exportable. Argumentos que, aún si fueran ciertos, serían igualmente válidos para los ingresos de los no asalariados.

También podrían endilgarnos haber olvidado tratar el tema de la actitud de las élites nacionales y/o las disputas políticas. Es común que los estudios sobre cualquier país, vinculen sus problemas a las decisiones trastornadas de las élites. En particular se señala que los empresarios nacionales “no les gusta arriesgar” y “no innovan” lo cual sería la causa de los problemas competitivos. Ahora bien mientras que es claro que esos son rasgos de la economía argentina, sostenemos que son también resultado del rezago productivo. Si las empresas existen únicamente porque reciben compensaciones, lejos están, económicamente hablando, de poder encarar un proceso innovador. Y, dado que sus condiciones de supervivencia son extremadamente frágiles, la flexibilidad organizativa y la escasa inversión en capital constante son parte del comportamiento defensivo que desarrollan. En este contexto, también podemos comprender porque cuando aparecen condiciones óptimas de venta de esas empresas rezagadas, como la sobrevaluación cambiaria y capacidad de fugar divisas, éstas sean vendidas a multinacionales.

Como vemos, entonces, la base estructural de los problemas típicos que enfrenta Argentina –y cualquier otro país subdesarrollado- es el rezago productivo. Ese problema central se expresa luego bajo diferentes formas en función de las políticas que se tomen para intentar resolverlo. Si protegemos la industria nacional es posible que las empresas más grandes, que no requieren tanta protección, aprovechen su poder de mercado y eleven sus precios. Eso luego se espiraliza con los salarios hasta que la economía pierde competitividad y se ingresa en un crisis. Antes de ese momento el crecimiento económico del sector -que no genera divisas por su rezago pero que si las requiere- puede conducir a un déficit externo que también conduzca a esa misma crisis. Para evitarla a veces se intenta recurrir al endeudamiento externo o a la inversión extranjera directa, pero si en el corto plazo disponible para esa estrategia no se modifica el rezago estructural la crisis finalmente llega y de una manera agravada: no sólo por el rezago sino también por la explosión del endeudamiento. Como se habrá dado cuenta el lector, todas estas formas de crisis se

han producido en el país. De esta manera aunque no nos hayamos referido específicamente a cada uno de estos tópicos sumamente relevantes, no nos hemos olvidado de ellos.

Ahora bien, ¿para qué nos sirve todo lo discutido hasta aquí? En primer lugar permite reconocer la complejidad del problema que enfrenta todo país subdesarrollado, entre ellos Argentina que no tiene –ni cerca- la peor mano del juego. Si el desarrollo económico fuera sencillo todos los países serían actualmente similares a Estados Unidos, Japón o Suecia. Sobre esta base podemos poner en perspectiva las diferentes “soluciones mágicas” de los economistas circunstancialmente fuera del gobierno y la supuesta “ineptitud” de los –también circunstanciales- funcionarios de turno. En segundo lugar, porque reconocer estos rasgos nos permite analizar las cuestiones estructurales no como algo estático sino dinámico que constantemente limita y moldea los márgenes de acción política. Por último, y más importante, permite centrar la discusión en lo que entendemos como el problema central –aunque no exclusivo- de la economía argentina: su baja productividad en términos internacionales. Concentrémonos en este punto.

Lograr el crecimiento a largo plazo de la capacidad de consumo de los trabajadores – uno de cuyos componentes principales es su salario real- es el camino para alcanzar el desarrollo económico. Para ello, dependemos de que operen en nuestro país empresas que puedan competir en el mercado mundial sin necesidad de fuentes de compensación, particularmente la salarial. Esto es, debemos tener empresas nacionales líderes en el mundo (en términos de productividad, innovación, etc.) de manera que no necesiten deteriorar las condiciones de empleo para poder ingresar en el mercado mundial. Ellas deberían estar vinculadas al sector manufacturero dadas sus características “especiales” como la capacidad de generación de empleo, eslabonamientos y exportaciones, así como el dinamismo en la productividad.

En otras palabras, y avanzando con el argumento, necesitamos de la industria pero no cualquier industria sirve a nuestros objetivos. Es más, en otro lado hemos analizado que Argentina no ha sufrido un proceso de desindustrialización más agudo que otros países del mundo como Estados Unidos, Francia o Japón. Claro que esas tendencias similares encierran procesos muy diferentes. Mientras que en estos últimos países esa desindustrialización es expresión de la subcontratación en el exterior, en nuestro país expresa la desarticulación completa del sector. Por ello, en nuestro país los trabajadores han sufrido un deterioro notable en sus condiciones de vida y en esos otros países los empleos industriales de calidad fueron reemplazados por empleos en diversos sectores. Por lo cual, el objetivo central es la búsqueda de crear ese tipo de empresas ya que las rezagadas industriales -o de otras ramas- no tienen la capacidad de impulsar un proceso de desarrollo.

En pos de ese objetivo como fuente de financiamiento nuestro país goza de una fuente extraordinaria: la renta de la tierra en una magnitud con pocas comparaciones en el mundo. La cuestión, entonces, reside en apropiarla –propuesta que ya de por sí genera rechazo en amplios sectores sociales, inclusive del progresismo- y aplicarla para lograr tales objetivos. Por el otro lado, la utilización de esos recursos en subsidios indiscriminados tampoco parece ser lo ideal. En la última década, importantes recursos han sido transferidos al sector a través de precios reducidos de energía, tasas de interés bajas o negativas y salarios reducidos con escasos efectos sobre su estructura. A su vez, estos incentivos horizontales no permiten imponer condicionalidades a los comportamientos empresarios y limitan la capacidad planificadora del Estado.

En el mismo sentido, podemos comprender por qué otros países sí han logrado avanzar hacia el desarrollo, particularmente las experiencias asiáticas. Allí, desde su situación de subdesarrollo mucho más acuciante, por ejemplo en Corea del Sur, se

impulsó la constitución de empresas de tamaño mundial sumamente concentradas y diversificadas: los *chaebols* (Samsung, LG, Hyundai). Con esto no intentamos señalar el carácter idílico de esos procesos: ¡claro que allí se compensó el rezago productivo de sus empresas en base a miserables condiciones de vida de los trabajadores! La diferencia reside en la inutilidad -y particularmente la magnitud creciente e infinita duración- del esfuerzo que se vuelca sobre las espaldas de la clase trabajadora argentina para compensar empresas que no tienen ni la más mínima posibilidad de alguna vez superar tal condición. Para peor, ni siquiera se les exige o planifica cómo utilizarán esas compensaciones como condición para acceder a ellas.

En este sentido, quizá debería utilizarse esa riqueza de manera concentrada y crear empresas públicas de gran tamaño en sectores clave, financiar la fusión y expansión externa de empresas ya existentes o en la mejora de infraestructura. Todas esas opciones tenderían directamente a reducir la brecha de productividad con el mundo.

Lamentablemente al discutir estas temáticas existen muchos tipos de confusiones diferentes. La discusión entre qué actores nacionales –si las PyMEs, las grandes empresas o el Estado- deben ser promocionados es una de las más comunes⁸. Por un lado, normalmente se sostiene que no se debe promocionar a las grandes empresas porque éstas son oligopolios y, en lugar de invertir, elevan los precios. Como ya señalamos, eso es el resultado de su baja competitividad que obliga al Estado a protegerlas, generado ese comportamiento. Nuestro argumento –bien vale la aclaración- no es contrario a las PyMEs por tener una productividad menor, a los efectos de lo que venimos discutiendo todas las empresas –grandes o pequeñas- de nuestro país tienen un rezago productivo. Y en tanto las PyMEs generan la amplia mayoría de los puestos de trabajo, son un actor absolutamente necesario para toda estrategia de desarrollo.

Otra confusión común es cuando se diseñan a nivel nacional planes de desarrollo que implícitamente sostienen que todos los sectores de la economía argentina podrían ser beneficiados para lograr competir en el mundo. Esto es directamente falso: no existe ni la cantidad de trabajadores ni mucho menos los volúmenes de capital necesarios para impulsar la escala mundial de todos los sectores. A su vez, en este momento difícilmente se pueda pensar que la planificación del desarrollo pueda darse a escala nacional y no a escala regional en organismos como el MERCOSUR O UNASUR⁹.

Para la superación de este rezago productivo, el punto de partida deben ser los trabajadores. Nosotros somos los únicos que estamos interesados de manera colectiva en superar tal condición en virtud de que ello pone en juego nuestras condiciones de vida. Para avanzar debemos planificar desde el Estado una política integral donde se elijan sectores y empresas a promocionar en virtud de las condiciones que actualmente tienen pero particularmente pensando a futuro. En esto las empresas públicas, como se ve en la porción del mundo que no siguió los lineamientos del Consenso de Washington, tienen un gran rol para jugar (Codelco, Petrobrás, PDVSA, el conjunto de empresas del Estado Chino o de los países del Golfo Pérsico). Aquí, la renacionalizada YPF –y otras en un futuro- podría desarrollar una cadena de valor con empresas proveedoras en sector “intensivos en ingeniería”

Para las empresas privadas, en algunos casos la solución es relativamente sencilla, una inversión importante que multiplique su escala y le permita ingresar en el mercado mundial de manera competitiva. Las empresas nacionales más grandes, como Techint o Arcor, entran en esta categoría. En otros sectores las dificultades competitivas se

⁸ Las filiales de multinacionales que se encuentran en el país no pueden ocupar tal rol ya que no sólo no se encuentran produciendo aquí en esas condiciones sino que además tienen su organización enfocada en otros horizontes por lo cual tampoco les interesa alcanzar esos objetivos.

⁹ A su vez, importantes cambios se requieren en el MERCOSUR para que cumpla sus objetivos más plenamente.

Beca Presidente Néstor Kirchner - Cuarta Edición

vinculan a la proliferación de pequeñas empresas nacionales, frente a ello el primer paso es promover una fusión para especializar los establecimientos existentes en diferentes líneas de producción, de manera de reducir costos y ganar escala. Proceso en el cual requerirán cuantiosas inversiones. Los ejemplos típicos son los sectores de Maquinaria Agrícola, Farmacéutica y Biotecnología¹⁰.

Otros sectores en cambio, por el tipo de competencia internacional que enfrentan – particularmente de países con salarios bajos en productos simples e indiferenciados- no presentan a largo plazo posibilidades de desarrollo. En estos casos la política más adecuada sería protegerlos mientras se avanza en los sectores elegidos y luego abocarse a generar la transición más suave posible para los trabajadores. Aquí, el sector de indumentaria y confecciones es el más claro ejemplo.

Mientras no reconozcamos y superemos el rezago productivo –algo sólo factible por medio de una intervención planificada y generalizada del Estado- las condiciones de empleo continuarán balanceándose en un equilibrio muy frágil entre la disponibilidad de fuentes de compensación y su necesidad.

¹⁰ Para estas últimas, un cambio en las leyes de patentes y propiedad intelectual sería relevante para permitir su desarrollo frente a las multinacionales.