

Grupo 2: Distribución del ingreso y evolución salarial
Coordinación: Adriana Marshall - marshall@mail.retina.ar

Salarios y productividad en la industria argentina. Perspectivas a partir de una mirada histórica¹

Juan M. Graña

Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) Universidad de Buenos Aires
juan.m.grana@gmail.com

Damián Kennedy

Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) Universidad de Buenos Aires
damian.kennedy@hotmail.com

Introducción

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

En este marco, el presente trabajo se propone como objetivo fundamental desarrollar tal análisis poniendo el eje sobre el sector industrial, tanto a nivel agregado como distinguiendo por tamaño de empresa, a través de la información de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE). En el primer caso adoptaremos una mirada de largo plazo, desde mediados del siglo pasado hasta 2006 (último año de información confiable al respecto), mientras que en el segundo comenzaremos en 1993 en función de la vigencia de la mencionada encuesta. Adicionalmente, compararemos muy sintéticamente los resultados alcanzados con la industria estadounidense, a los fines de poner en perspectiva internacional la situación de la industria nacional y, por tanto, evaluar su competitividad y potencialidades.

La centralidad de abandonar la economía nacional agregada y concentrarnos en el sector industrial se explica por razones de distinta índole, entre las que sin duda se destaca su rol central en el desarrollo económico de un país reconocido prácticamente en toda la literatura, que se basa tanto en los encadenamientos productivos que la misma despliega como su capacidad de

¹ Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-021 “Recuperación y crecimiento económico: potencialidades y límites para el empleo y el bienestar en la Argentina”, dirigido por Javier Lindenboim.

generación de empleo. A su vez, la “facilidad” y abundancia de información al respecto, tanto en términos nacionales como internacionales, la constituyen en un sector apropiado para el análisis histórico y comparativo.

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

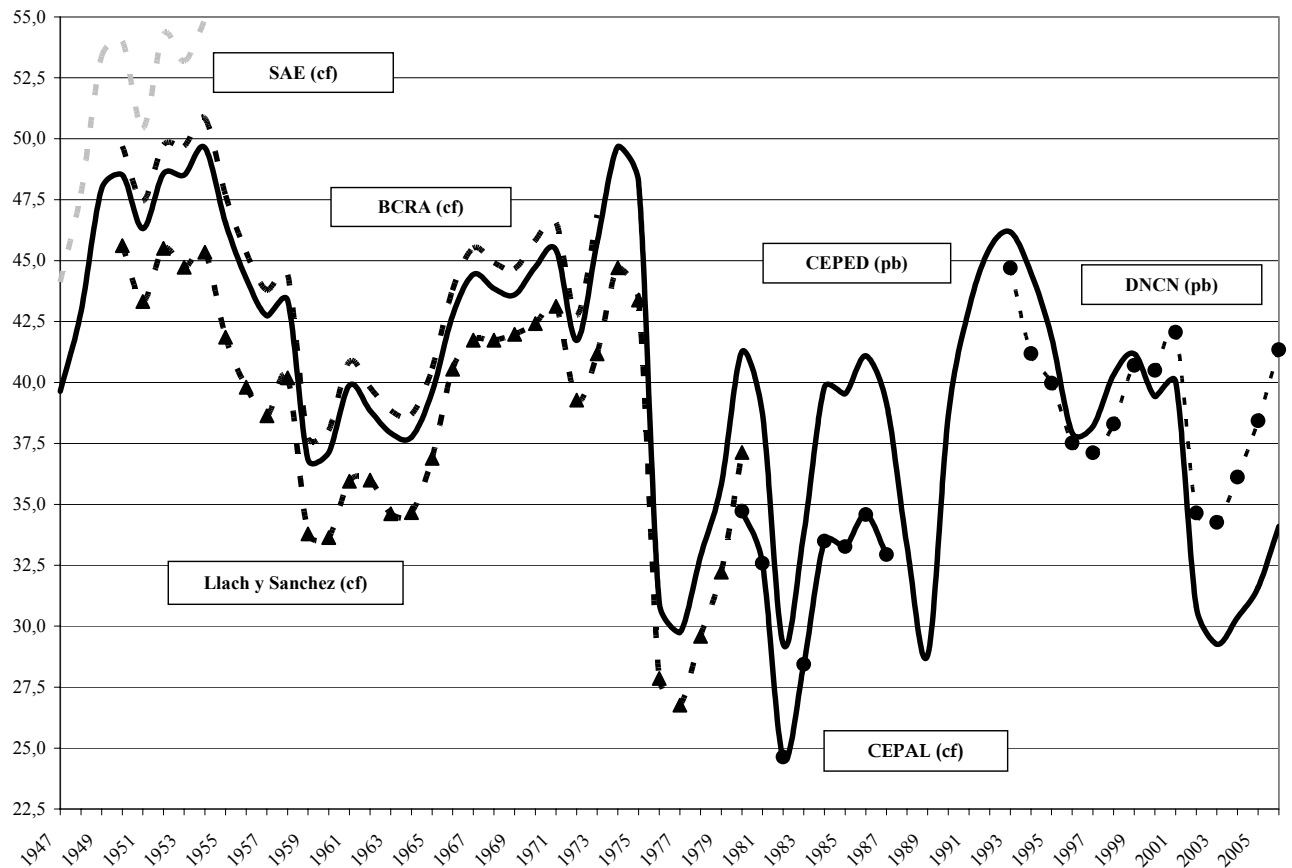
1. Breve mirada sobre la evolución del conjunto de la economía en el último medio siglo

1.1. Participación asalariada en el ingreso

Desde mediados de los años setenta la información e investigación sobre la distribución funcional del ingreso fue abandonada progresivamente hasta prácticamente desaparecer en los años noventa. En este marco, en Lindenboim et al (2005) reunimos la información oficial y no oficial existente sobre la participación salarial en el ingreso desde mediados del siglo pasado, incluyendo nuestras propias estimaciones para el período 1993 – 2004². Este lapso luego fue ampliado en Graña y Kennedy (2008b), para abarcar los años 1987 – 2006, lo que a su vez nos permitió la construcción de una serie empalmada de participación asalariada en el ingreso. El resultado lo presentamos en el Gráfico 1.

² Luego de la aparición de nuestra estimación vio la luz la publicación oficial “Cuenta Generación del Ingreso e Insumo mano de obra”, la cual muestra para el período de la post devaluación un nivel más elevado de participación asalariada, diferencia que a su vez se explica casi exclusivamente por las distintas evoluciones en los años 2002 y 2003. En este punto es importante aclarar que continuamos privilegiando nuestra información, habida cuenta de las contradicciones encontradas en ella (relacionadas fundamentalmente con la tasa de precariedad y la extensión de la jornada de trabajo), Un desarrollo más extenso al respecto se encuentra en Graña y Kennedy (2008a).

Gráfico 1. Participación asalariada en el PBI costo de factores o precios básicos. Series seleccionadas y empalme. 1947–2006. En %.



Fuente: Graña y Kennedy (2008b)

Antes que nada, observando el gráfico en cuestión se puede señalar que la evolución de la participación asalariada al interior de cada una de las distintas fuentes recopiladas es declinante: siempre se comienza en niveles superiores a los finales³. Teniendo esto presente, repasemos muy brevemente la evolución de la serie empalmada desde mediados de siglo pasado hasta la actualidad.

Desde comienzos de la serie hasta mediados de la década del cincuenta, puede verse que la participación asalariada se encuentra en un nivel que ronda entre el 45% y el 50% del ingreso total. A partir de allí la misma experimenta un gran retroceso, para llegar en 1959 al 36,5%. Si bien luego se observa una recuperación, hasta mediados de la década siguiente no llega a superar el 40% del ingreso. La recuperación observada durante los sesenta eleva el porcentaje de participación (aunque sin recuperar los niveles de “los cincuenta”), ubicándose entre el 42,5% y el 45%. La nueva (e importante) recuperación de los años 1972 – 1974 (máximo de la serie) es el

³ A excepción de la serie publicada por la Secretaría de Asuntos Económicos (1955) que comienza en 1935 con una participación asalariada del 42,9% y termina por encima del 50%.

preludio del peor derrumbe de la participación asalariada, “Rodrigazo” y dictadura militar mediante: ya en 1975 retrocede 1,5 puntos porcentuales (pp), mientras que en el año siguiente - 1976- la caída es de 17,1 pp. De esta forma, con una nueva caída hacia 1977, la participación cae por debajo del 30%, 7 pp por debajo de lo que hasta ese momento había sido su mínimo histórico (1959).

A partir de allí, la participación asalariada ingresa en un período de fuertes oscilaciones entre dicho mínimo y el 40% del producto. Así, el crecimiento hasta 1980 se desmorona en los últimos años del gobierno de facto, de modo que la dictadura finaliza con un nivel cercano al 29%, es decir, aún menor que el mínimo alcanzado en 1977. Por su parte, la recuperación observada a inicios de la democracia y su mantenimiento entre 1984 y 1986 vuelve a perderse por completo hacia finales del gobierno alfonsinista, llegando en 1989 a un nuevo mínimo (28,6%).

Hacia inicios de los noventa la participación toma nuevamente impulso, superando incluso el “techo” del 40% vigente durante tantos años, alcanzando el 45,6% en 1993. Sin embargo, se trata simplemente de un nuevo pico: con la crisis del tequila retrocede hasta el 37,4 y, luego de una leve mejora, tiene un derrumbe con el final de la Convertibilidad, retrocediendo 12pp entre 2001 y 2003, ubicándose en el mínimo de 1989.

En resumidas cuentas, la dictadura militar implicó un brutal descenso de la participación asalariada, llevándola a un mínimo al cual volvió recurrentemente como consecuencia de la crisis de la deuda externa, la hiperinflación y el fin de la Convertibilidad. La recuperación de los últimos años, aunque importante, no logró -hacia 2006- recuperar lo perdido con la devaluación.

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

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

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

⁴ El salario real surge de deflactar al salario nominal por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Por su parte, la productividad se estima a partir del cociente entre el Valor Agregado Bruto a precios constantes básicos y el total de ocupados, dado que es imposible cuantificar cuánto contribuyó cada categoría ocupacional en el producto total.

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

En contraposición, hasta 1998 los “noventa” fueron un período de crecimiento de la productividad (35%), claro que como consecuencia de la profundización en el proceso desindustrializador (cuestión que observaremos en la segunda sección del trabajo). Ahora bien, a partir de ese momento el estancamiento económico de finales de la Convertibilidad y la “demora” en el ajuste del número de ocupados (“labor hoarding”) reducen el rendimiento un 8,6%. En lo que hace al proceso actual, nótese que el incremento del producto (a tasas “chinas”) se realizó sobre la base de una creciente absorción de fuerza de trabajo, de modo que la productividad no mostró un gran dinamismo, terminando apenas por encima del máximo de la Convertibilidad. De esta forma, podemos ver que hacia 2006 el nivel de la productividad es un 33,6% más alto que el vigente en nuestro año de comparación (1970).

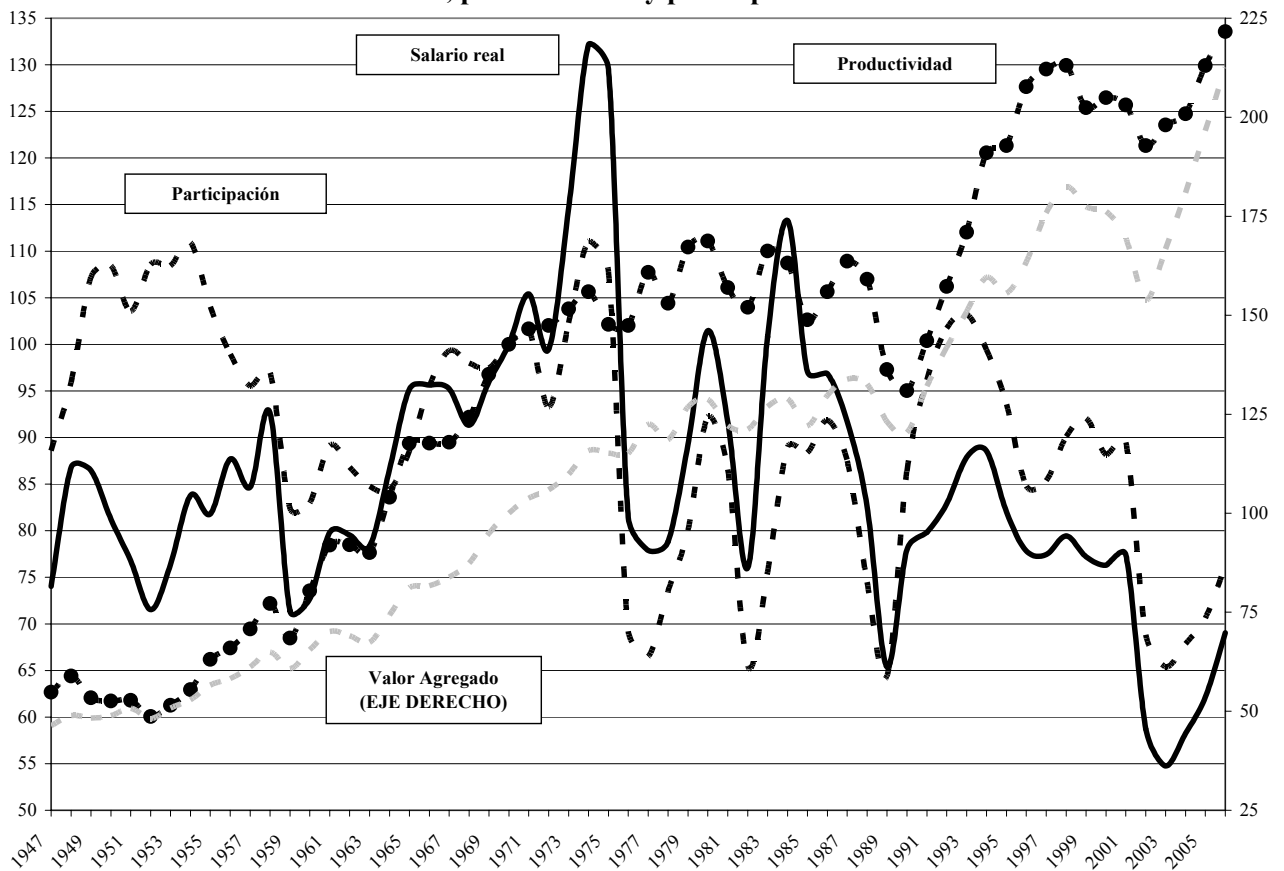
En lo que respecta al salario real, podemos observar que hasta 1960 no presenta una dinámica definida, momento a partir del cual su tendencia es positiva en general, de modo que a principios de los setenta presenta un crecimiento, respecto de 1947, de un 26%. Los tres años siguientes repiten el crecimiento del cuarto de siglo anterior, aunque la situación es meramente pasajera: el Rodrigazo y, particularmente, la sangrienta dictadura militar, se llevan consigo no solo éste último incremento sino prácticamente la totalidad de lo avanzado desde mediados de siglo, nivel al que se retorna en el fin de la dictadura, luego del crecimiento experimentado como resultado de la creciente apreciación cambiaria resultado de la “tablita” de Martínez de Hoz. El crecimiento del 35% con la recuperación democrática resulta nuevamente efímero: los problemas inflacionarios de mediados de los ochenta y la hiperinflación final fueron más allá que la dictadura, tanto que el salario real de 1989 representaba apenas el 65,4% del poder adquisitivo del de 1970. Aunque con un contexto marcadamente distinto, la lógica no fue muy diferente bajo la Convertibilidad: la estabilización nominal y la apreciación del peso logran inicialmente una leve recuperación, luego revertida por la desocupación, la precarización laboral y el estancamiento económico posterior.

El supuesto implícito es que la productividad de los asalariados evoluciona de igual forma que la del total de ocupados.

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

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

Gráfico 2. Evolución del salario real, productividad y participación. 1947-2006. 1970=100.



Fuente: Graña y Kennedy (2008b).

Si se pensaba que ya no había lugar para el retroceso del poder adquisitivo del salario, la devaluación de enero de 2002, inflación mediante, viene a desmentirlo: las remuneraciones reales se derrumbaron más de un 22 puntos porcentuales (pp) entre 2001 y 2003, marcando un nuevo mínimo histórico (apenas por encima de la mitad del nivel de 1970). En el período actual, a pesar del crecimiento del 26%, el salario real no llegó en 2006 a recuperar la caída de la devaluación. Salvo que usemos el IPC oficial, el salario real en 2007 y 2008 como mucho mantuvo ese nivel⁷. Así, el salario real actual representa apenas un 69% del de 1970⁸. O sea, en el último medio siglo la clase obrera argentina no ha podido avanzar ni un paso en su “calidad de vida”, a la vez que en los últimos treinta años sólo la vio retroceder.

⁷ Este nivel del salario real es central a la discusión salarial de cada año, no sólo por la irracionalidad de los “techos salariales”, sino también a las posiciones que señalan a la crisis como factor que imposibilita el aumento salarial.

⁸ Estos resultados son compatibles con los alcanzados por Beccaria y Maurizio (2008), González (2007), e Iñigo (2007), quienes señalan que el salario real actual es entre un 25% y un 35% al de 1970.

En este marco, exceptuando los primeros años de la serie, en donde el salario real evoluciona por encima de una productividad constante, hasta 1970 parece observarse -en términos generales- una dinámica como la esperada en la lógica de la producción capitalista, esto es, un incremento de la productividad más elevado que el del salario real (37,3% contra 26%). Desde ese momento hasta mediados de la década el aumento de la participación asalariada tiene que ver con un crecimiento del salario real por encima del de la productividad, situación completamente revertida por la dictadura, bajo la cual el deterioro del salario real (22% en relación a 1970 y -aquí sí vale la comparación- 54% en relación a 1974) explica el de la participación asalariada, aún con una productividad en leve disminución. Bajo el gobierno alfonsinista, no sólo la participación asalariada se mantuvo -entre puntas- en su mínimo histórico, sino que detrás de la misma está el peor escenario posible: reducción del salario real (35% hasta 1989) y de la productividad (12,7% para el mismo período).

Entre 1989 y 2002 (es decir, a lo largo de la Convertibilidad y su salida) la participación asalariada también se mantiene en torno a ese mismo mínimo, lapso en el cual el salario real continúa su deterioro (6,6%, exclusivamente atribuible a la devaluación)⁹, mientras que la productividad se expande un 24%. Finalmente, detrás de la recuperación de la participación asalariada actual encontramos un crecimiento del salario real mayor que el de la productividad (12,2% y 10,3%, respectivamente), con una particularidad: mientras que ésta ya superó la pérdida post devaluación, aquél se encuentra un 8,5% por debajo de 2001. Es por ello que el crecimiento de la participación del último tramo no compensa el derrumbe del fin de la paridad cambiaria, tanto que comparando con su nivel de 2001 la razón del deterioro se encuentra pura y exclusivamente en la reducción de las remuneraciones reales.

En síntesis, mirando el proceso 1947-2006, la conclusión es evidente: el deterioro de la participación asalariada expresa un incremento de la productividad del 71% conjuntamente con un deterioro del salario real del 5%. Este proceso de sesenta años posee varios subperíodos de importancia, pero sin duda el principal punto de quiebre se encuentra a mediados de los setenta. Así, tomando como referencia 1970, puede verse que entre 1947 y este año el crecimiento del 37,3% de la productividad viene en paralelo a uno del salario real del 26%, mientras que entre aquel año y el final del período en cuestión ambas variables se disocian fuertemente: el incremento de la productividad del 33,6% se da en conjunción con un auténtico derrumbe del salario real del 31%.

2. La industria como eje de discusión

Como intentamos poner de manifiesto en la primera sección, el devenir de la economía argentina a nivel agregado en los últimos treinta años no resulta para nada alentador. Ahora bien, frente a este contexto bien podría decirse que el mismo puede resultar engañoso, en tanto al tratar a la economía en su conjunto se están incluyendo situaciones de las más heterogéneas; en particular, se están considerando actividades o sectores económicos que por sus características no sufren por igual los cambios en la política económica o en el contexto internacional.

Es por ello que, como anunciamos en la introducción, en la presente sección nos proponemos centrar la mirada en el sector tradicionalmente reconocido como el más importante de una

⁹ Es importante notar en este período se observa una importante divergencia entre el salario real y el costo laboral, que crece un 34%, aún incluyendo la caída del 25% de 2002. Esta diferencia se explica por el mayor crecimiento del IPC respecto del IPI entre 1989 y 1991, habida cuenta de la mayor ponderación de los servicios no transables en el primero, cuyo precio se incrementó significativamente a principios de la década (en particular los de los servicios privatizados o concesionados). A partir de allí, se mantuvo la distancia pero la evolución resultó prácticamente idéntica.

economía, tanto por los encadenamientos productivos que a partir del mismo se generan como por su capacidad de generación de empleo y desarrollo de las capacidades productivas de la fuerza de trabajo: la industria. Así, primeramente avanzaremos sobre el esquema de análisis propuesto para la economía en su conjunto para el caso de la industria, para luego detenernos en tres aspectos de distinta índole pero de igual importancia: la comparación con una industria desarrollada como la estadounidense, la evolución de la significatividad del sector en el conjunto de la economía nacional y las especificidades que surgen en relación al salario y la productividad si consideramos el tamaño del establecimiento. Vale aclarar que el orden de estas tres cuestiones no implica ninguna jerarquización particular de las mismas, al punto que la secuencia podría alterarse sin problemas.

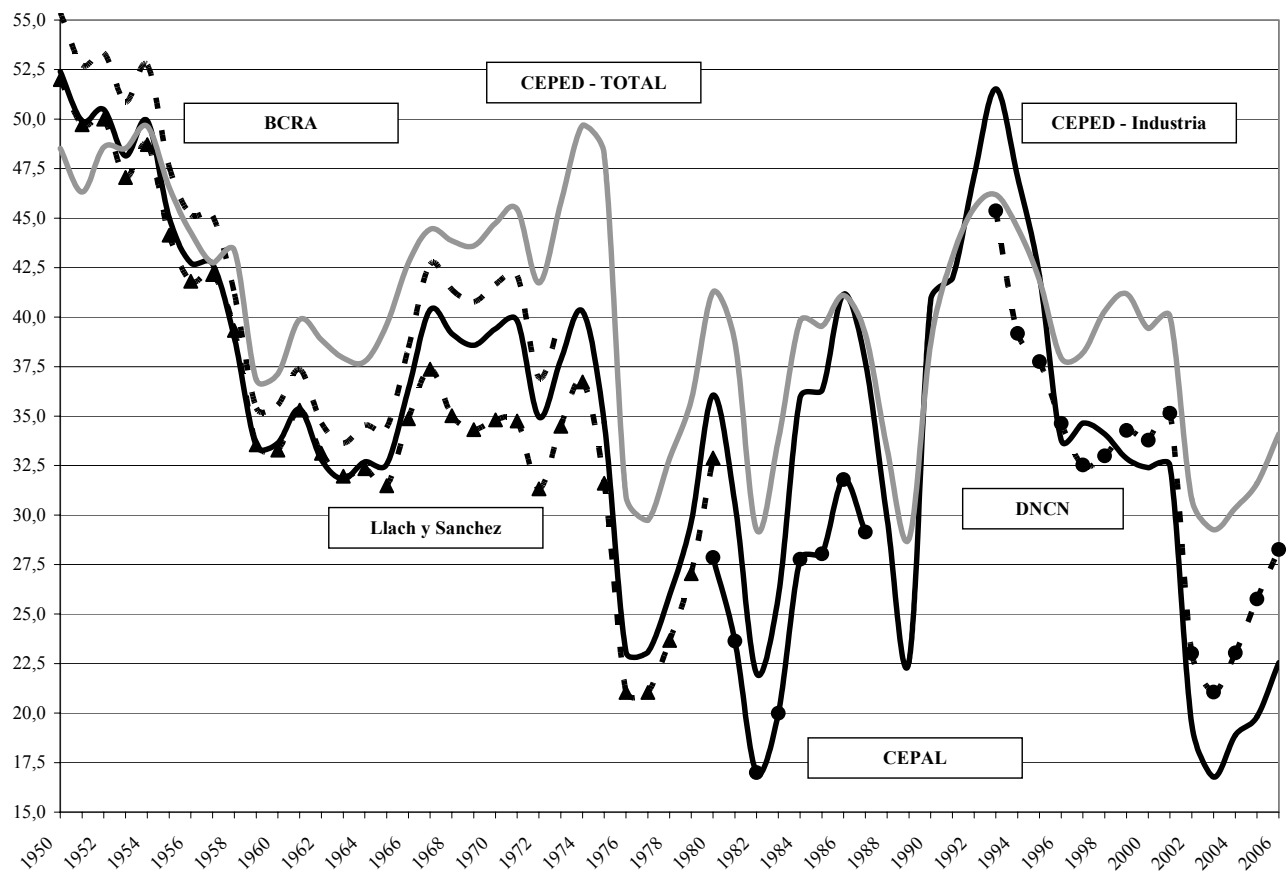
2.1. *Salarios y productividad en la industria argentina*

2.1.1. **Participación asalariada**

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

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

Gráfico 3. Participación asalariada empalmada en la economía agregada. Participación asalariada en el valor agregado industrial: series seleccionadas y empalme. 1950–2006. En %.



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

Sin perjuicio de lo anterior, puede verse en el gráfico que los primeros años de la serie constituyen una excepción al comportamiento general comentado, en tanto mientras la participación total se mantiene -con oscilaciones- estable la de la industria disminuye, encontrándose ambas en idéntico nivel (alrededor del 48% del ingreso) hacia 1954. A partir de ese año, la participación asalariada en la industria retrocede marcadamente, aún más que la total, hasta alcanzar un nivel de 31,8%. La recuperación de casi 10pp observada hasta 1967 la deposita en un nivel del 40% del valor agregado industrial, para estancarse, nuevamente con oscilaciones, en ese nivel hasta 1974, no reflejando, por tanto, el gran crecimiento de los años 1973 y 1974 observado para el total. Así, la industria enfrenta el Rodrigazo y la dictadura militar con una participación asalariada 10pp menor, producto de las “distancias” generadas primero entre los años 1958 y 1960 y luego entre 1973 y 1974. Esta diferencia se va a mantener prácticamente durante la dictadura (en rigor retrocede a 7,5pp), lapso en el cual las evoluciones son similares.

Más específicamente, la caída hasta 1977, es de igual y tremenda magnitud (42%, esto es, 18,5pp), seguido por la recuperación intermedia (12,5pp) que no alcanza el nivel previo.

La recuperación democrática trajo buenas noticias para la industria, al punto que con el crecimiento experimentado en la participación asalariada alcanza hacia 1986 el mismo nivel que el del total, lo que no ocurría, como vimos, desde 1954. Sin embargo, los fenómenos inflacionarios e hiperinflacionarios la afectaron más que al conjunto, de modo que hacia el fin del gobierno alfonsinista vuelve, al igual que la participación total, a su mínimo histórico, que en este caso es 6,5pp menor que el agregado.

Con el inicio del Plan de Convertibilidad la participación asalariada crece aún más marcadamente que el total (tanto que la curva es prácticamente vertical), de modo que primero vuelve a alcanzarla y hacia 1993 supera a la total, alcanzando niveles similares a los de medio siglo antes, superiores al 50%. Pero nuevamente las buenas noticias duran poco: el retroceso en el marco de la crisis del tequila primero y el que resulta de la crisis de final de la Convertibilidad son aún mayores que el del total, de modo que la participación asalariada en la industria va más allá que su mínimo histórico, derrumbándose hasta representar el 17% del valor agregado. La recuperación de los últimos años es más veloz en la industria, representando finalmente un 22,5% del ingreso, cifra 10pp menor que la exhibida por la participación total.

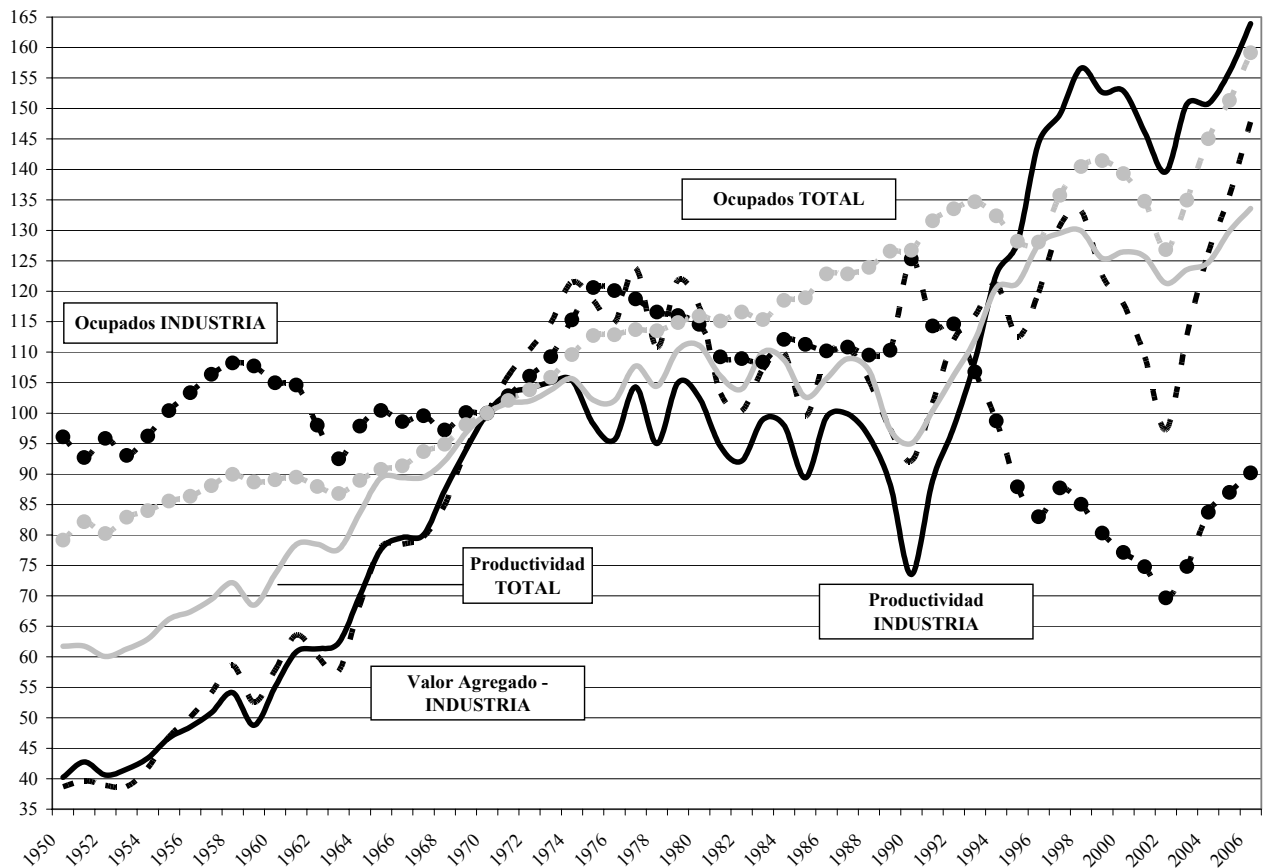
2.1.2. Productividad

En el Gráfico 4 expresamos la evolución de la productividad industrial y sus componentes fundamentales (valor agregado a precios constantes –en tanto indicador de la evolución de las cantidades producidas- y ocupación) para el período en cuestión. Como podemos observar, la evolución del producto industrial es, hasta 1974, muy positiva. Con las únicas excepciones de 1952 y 1959, el valor agregado crece un 82,9% entre puntas. Durante ese mismo lapso, el volumen de ocupados industrial sólo crece un 19,2%, lo que genera un incremento del rendimiento en la industria del orden del 65%.

Ahora bien, a partir de ese momento la economía argentina y la industria en particular son presas de crisis recurrentes que, en primer lugar, rompen las tendencias del producto de las dos décadas precedentes. Si observamos las tendencias podemos señalar que las crisis del 1976, 1978, 1982, 1985, 1990 son sucesivos y crecientes parates en el funcionamiento de este sector económico. Tan es así que para el año noventa, el producto se había reducido un 29,4%. Lo

particular es que en ese nefasto panorama la ocupación sectorial había crecido un 10% respecto de su nivel de 1974, lo que generó una caída en la productividad del orden del 32%.

Gráfico 4. Evolución del valor agregado industrial y de ocupados y productividad industrial y total. 1950-2006. 1970=100.



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

El comienzo de la Convertibilidad parece impulsar el crecimiento industrial nuevamente, ya que hasta 1998 se da un crecimiento únicamente interrumpido por la crisis del tequila, logrando un producto un 40% mayor al piso de 1991. Ahora bien, tan cierto como lo anterior resulta el hecho de que en paralelo el empleo se desplomaba en un porcentaje similar (40,3%), lo que resulta en crecimiento muy marcado de la productividad (83,1%). Como lo expresa claramente el gráfico, este incremento de la productividad en el sector industrial es marcadamente mayor al observado para el total de la economía¹⁰, lo cual no debiera resultar para nada extraño: en el

¹⁰ Así, en promedio el resto de los sectores económicos incrementaron su productividad en menor proporción que el conjunto de la economía.

marco del proceso de “reformas estructurales”, en los noventa la industria más que su rol integrador mostró una reducción del valor agregado de los bienes producidos (o, en otros términos, eliminación de actividades) y la expulsión lisa y llana de mano de obra. Este proceso es el que se esconde detrás del favorable comportamiento de la productividad industrial bajo la Convertibilidad. Daremos un paso más sobre esta cuestión cuando avancemos sobre la cuestión del tamaño de establecimiento.

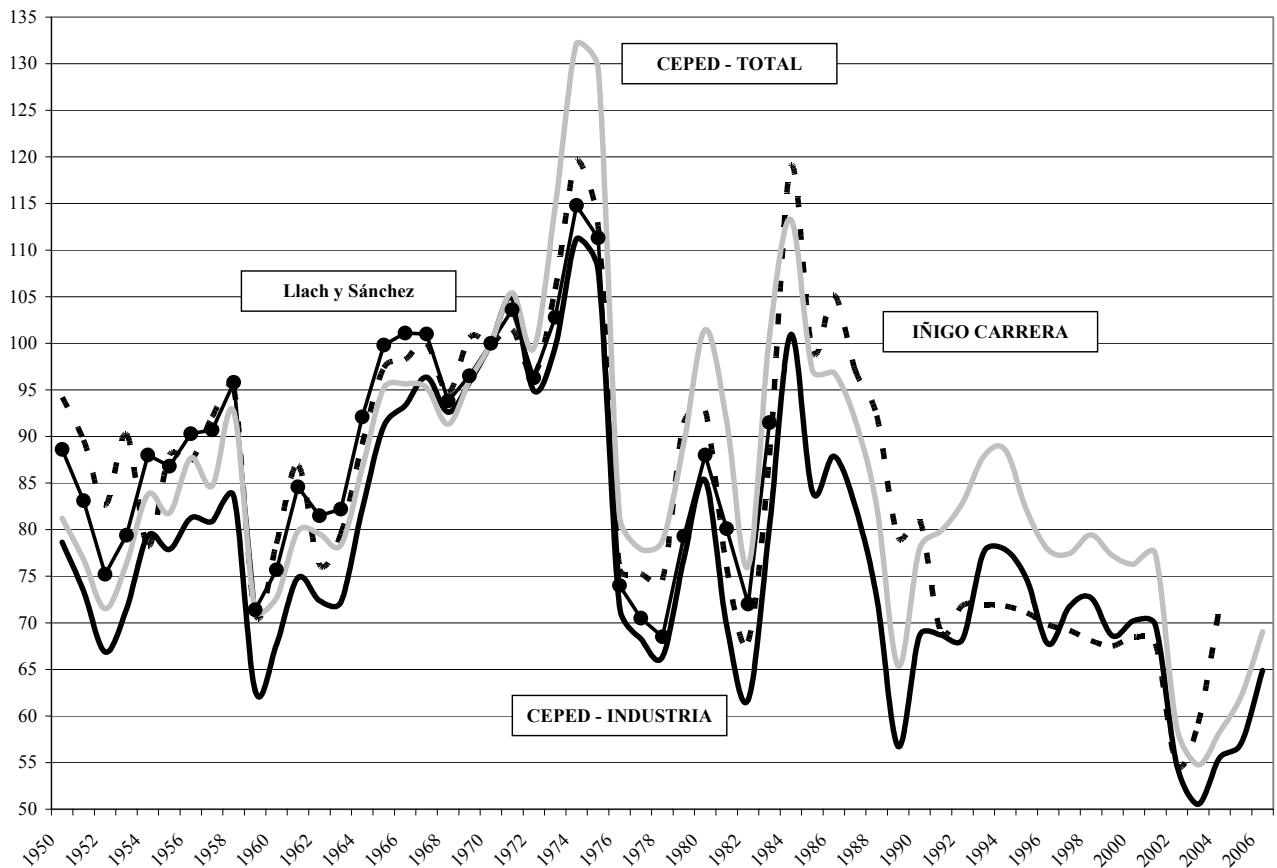
Sin embargo, hacia 2002 la crisis económica nacional reduce el producto al nivel de comienzos de la década para luego, con el proceso de crecimiento en 2006, alcanzar los niveles más altos de la historia, un 15% por encima del máximo de 1998. Respecto al empleo, entre 1998 y 2006 el empleo crece un 5,2% entre puntas habiendo perdido un 15% de puestos hasta 2002. A partir de esa doble evolución, la productividad crece cerca del 7% hasta 2006, y un 24% desde la salida de la Convertibilidad. Así, entre 1950 y 2006, el valor agregado industrial se triplica mientras que los ocupados caen un 5%, resultando un incremento del orden del 300%.

2.1.3. Salario real

En el Gráfico 5 presentamos nuestra serie de salario real de los obreros industriales –también construida sobre la base de Graña y Kennedy (2008b)- conjuntamente con las series de otros investigadores, así como también la correspondiente al total de asalariados. A comienzos de la serie, el rasgo más destacable, sin dudas, es que el largo ciclo de crecimiento industrial observado hasta la década del setenta no se tradujo un constante incremento de las remuneraciones reales. Con las caídas de los años 1952, 1959 y 1963, el ingreso real de los trabajadores del sector se ubica por debajo del nivel alcanzado a comienzos de la serie, evolución que también se observa para las remuneraciones globales.

En contraposición, a partir de 1964, el salario real industrial inicia un período de constante de incremento hasta 1974. Así, el salario industrial de 1970 es 27,8% mayor al del piso de 1963, mientras que el de 1974 lo supera en un 39%. No por nada esta década de fuerte crecimiento del producto industrial y de la productividad, y ahora vemos que también de los salarios, esta tan estimada en la historia económica nacional. Aún así, el año que se destaca de esa década -1974- no es de particular buen comportamiento del salario industrial. Si bien el mismo crece un 16,3% respecto a 1972, con esta expansión supera en un 11,2 % al nivel alcanzado en 1970, mientras que como vimos antes el salario real total lo hacía en un 54%.

Gráfico 5. Evolución del salario real industrial: series seleccionadas y serie empalmada. Evolución del salario real total: serie empalmada. 1950-2006. 1970=100.



Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, DNCN – CGI, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984), BCRA (1975) e Iñigo Carrera (2007).

Con la irrupción de la dictadura, la remuneración real promedio de la industria se reduce hasta 1978 un 45% -53% para el total-, tal que en ese momento resulta un 12.5% inferior al nivel de 1950 -2.5% para el total-. Apesar de la recuperación hacia 1980, la crisis económica contemporánea a la Guerra de Malvinas vuelve a reducir los ingresos reales hasta nuevos mínimos históricos. Frente a ese panorama, la recuperación democrática, en 1984, eleva las remuneraciones nuevamente al nivel de 1970 aunque los problemas económicos presentes y la creciente inflación cancelan esa tendencia hasta que, en 1989, se alcanza un nuevo mínimo, un salario real que representa apenas un 56% del de principios de los setenta.

Como vemos en el gráfico, la Convertibilidad logra sacar las remuneraciones del pozo de la hiperinflación, tanto a las globales como a las del sector industrial; sin embargo, dado la caída relativa mayor de este sector la situación deja de ser similar. A partir de allí, comienza otro ciclo de marcada reducción, que finaliza, crisis y devaluación de por medio, con el salario real más

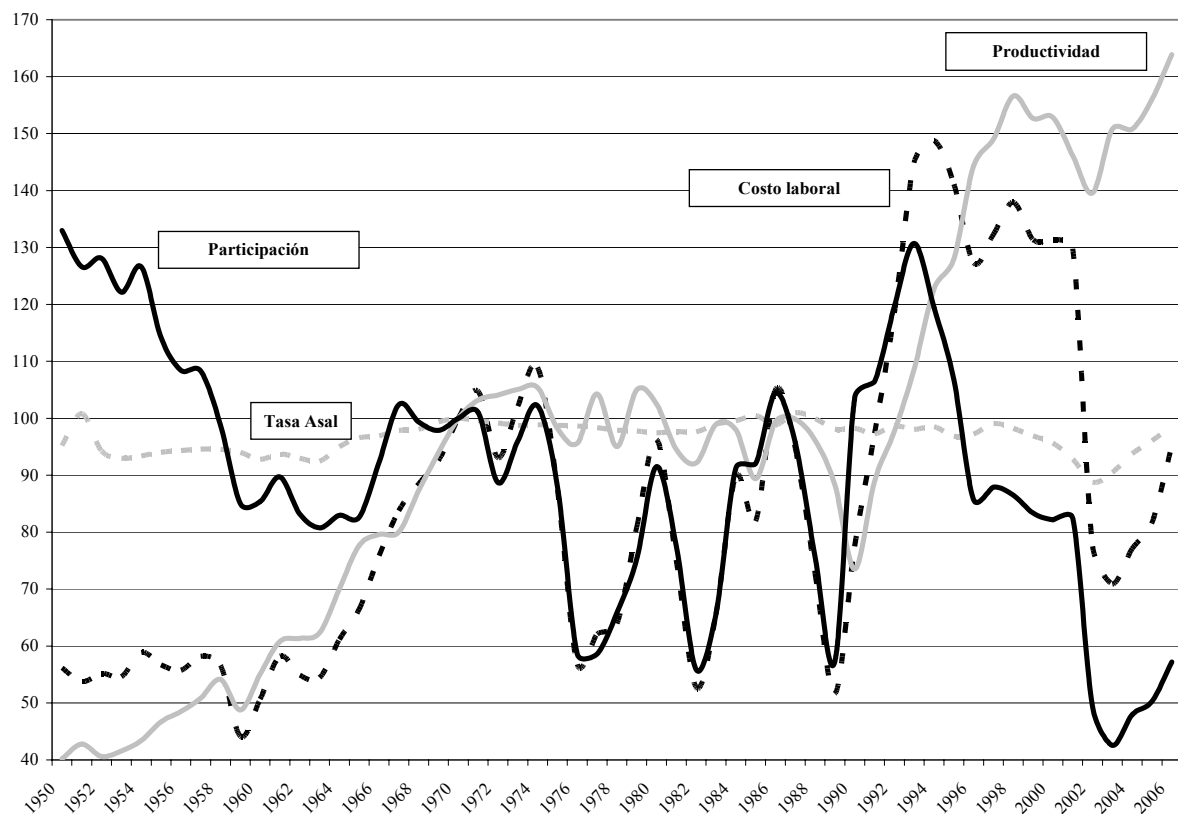
reducido del último medio siglo, que representa apenas la mitad de aquel de 1970 y un 28% menor al de 1950. Con el crecimiento económico post devaluación, hasta 2006, las remuneraciones reales del sector manufacturero se elevan cerca de un 15%, aún por debajo del nivel de 2001.

2.1.4. En conjunto

Para analizar la incidencia de ambos factores sobre la participación asalariada en el ingreso, debemos recordar que en rigor la comparación debe realizarse con el costo laboral, tal como explicamos en la nota al pie 6. Para tal fin, recurrimos al Gráfico 6.

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

Gráfico 6. Evolución del costo laboral, productividad, tasa de asalarización y participación salarial en la industria. 1950-2006. 1970=100.



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

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

Así la evolución, entre 1950 y 2006, el costo laboral creció un 40% (explicado únicamente por una caída los precios relativos del sector ya que el salario real se redujo un 13,7%) mientras que la productividad creció un 123% lo que impulsó la participación 29,9pp hacia abajo. Respecto de 1970, mientras el costo laboral se redujo un 5% (con una caída del 35% en su poder adquisitivo) la productividad se elevó un 64%, de manera que la participación cayó en 16,9 pp.

2.2. Breve comparación internacional: industria nacional vs industria estadounidense

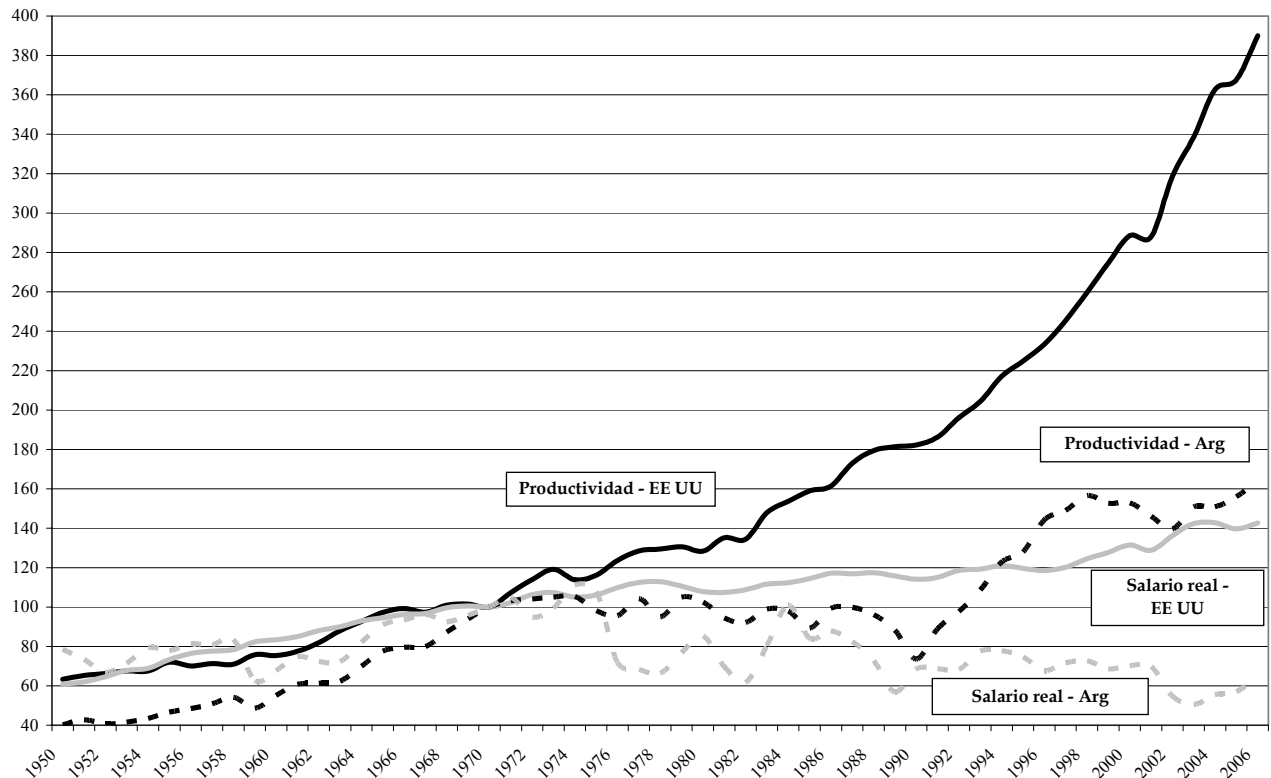
En el Gráfico 7 hemos expresado nuevamente la evolución del salario real y la productividad de la industria nacional, agregando el devenir de dichas variables en la industria norteamericana, con el objetivo de contextualizar, breve e imperfectamente, su evolución en relación al que muestran en una industria de elevada capacidad productiva. En este marco, en lo que respecta a la productividad el rasgo que salta a la vista inmediatamente es la débil evolución de la correspondiente a Argentina. Mientras que como vimos esta variable en la Argentina crece un 64% entre 2006 y ese año, Estados Unidos logró impulsarla 290%, marcando que a la brecha de productividad obviamente existente a ese momento (sea cual fuere la forma de medirla) fue ampliándose en las últimas tres décadas. Es más, si observamos la evolución entre 1950 y 2006 muestra una disparidad aún mayor (407% contra 615%, respectivamente).

En el mismo sentido, mientras el salario real en la industria nacional cayó un 35% hacia 2006 en Estados Unidos, sin alcanzar la tasa de crecimiento mostrada por la productividad, logra elevar las remuneraciones reales en torno al 42%. Nuevamente entre puntas, la diferencia es fuerte (82% contra 234%, respectivamente). Otra vez, la brecha de poder adquisitivo entre los trabajadores industriales argentinos y estadounidenses ha crecido¹¹.

¹¹ Sin intentar explicar a fondo la evolución de la economía estadounidense, podríamos afirmar que el impresionante crecimiento de la productividad y la menor del salario real, en un contexto general no tan pujante como en etapas anteriores, se deba al proceso de deslocalización de la producción. Dado que los procesos de producción han sido segmentados

Las consecuencias que esta diferente evolución trae a la Argentina las retomaremos en las conclusiones.

Gráfico 7. Evolución del salario real y productividad industrial. Argentina y Estados Unidos. Evolución 1950 - 2006. 1970 = 100.



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

2.3. La industria nacional en el marco de la economía agregada

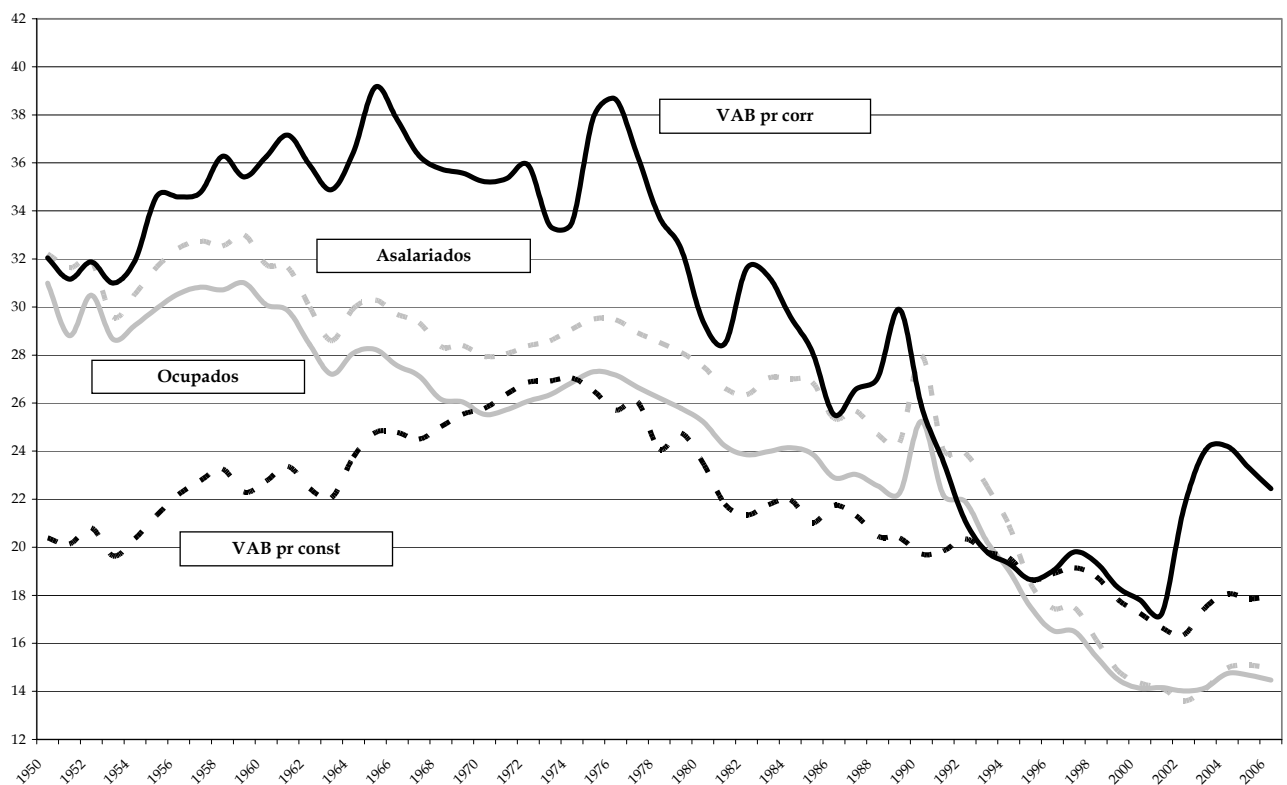
Hasta aquí hemos analizado las características del proceso de acumulación en la industria, tratándolo independientemente del proceso económico general (excepto en lo que respecta a la comparación de la dinámica de las dos variables fundamentales). Es decir, no hemos hecho

y las empresas multinacionales, a nuestro interés actual las estadounidenses, han enviado al exterior las porciones menos tecnificadas que insumen una fuerza de trabajo menos calificada - y por ende donde mayores ventajas (en términos de ganancias) pueden obtenerse en base a bajos salarios-. En ese sentido, el cierre de los procesos menos tecnificados, es decir menos productivos, y de menores salarios relativos podría explicar ambas evoluciones. Esto es, claro está, a la par de revoluciones técnicas de proceso ocurridas en las últimas décadas, la informatización por ejemplo.

ninguna referencia al peso que el sector industrial tiene sobre el conjunto de la actividad económica ni cómo es la relación en términos absolutos de las variables industriales y del total de la economía. Esto es lo que nos proponemos en el presente apartado, a partir de la información representada en los Gráficos 8 y 9.

Si observamos el primero de ellos, puede verse que la participación de la industria sobre el total de bienes y servicios producidos (esto es en el valor agregado a precios constantes) muestra una tendencia positiva hasta mediados de la década del setenta alcanzando, momento en el cual representa el 26% de la producción. A partir de allí, con oscilaciones, muestra una clara tendencia negativa, hasta alcanzar en 2006 el 18%, después de un mínimo de 16% en 2003. Si incluimos el efecto de los precios relativos podemos ver la evolución es muy similar aunque la participación máxima se da en 1976, mientras que el mínimo se da en 2001 con un 17% y, devaluación mediante, el crecimiento del IPI relativo eleva la participación a un nivel cercano al 22%, movimiento explicado casi exclusivamente por ese efecto precio ya que las cantidades relativas no sufren, como acabamos de mostrar, grandes modificaciones.

Gráfico 8. Valor agregado a precios constantes y a precios corrientes, asalariados y ocupados. Participación de la Industria en el total de la economía. 1950 – 2006. En %.



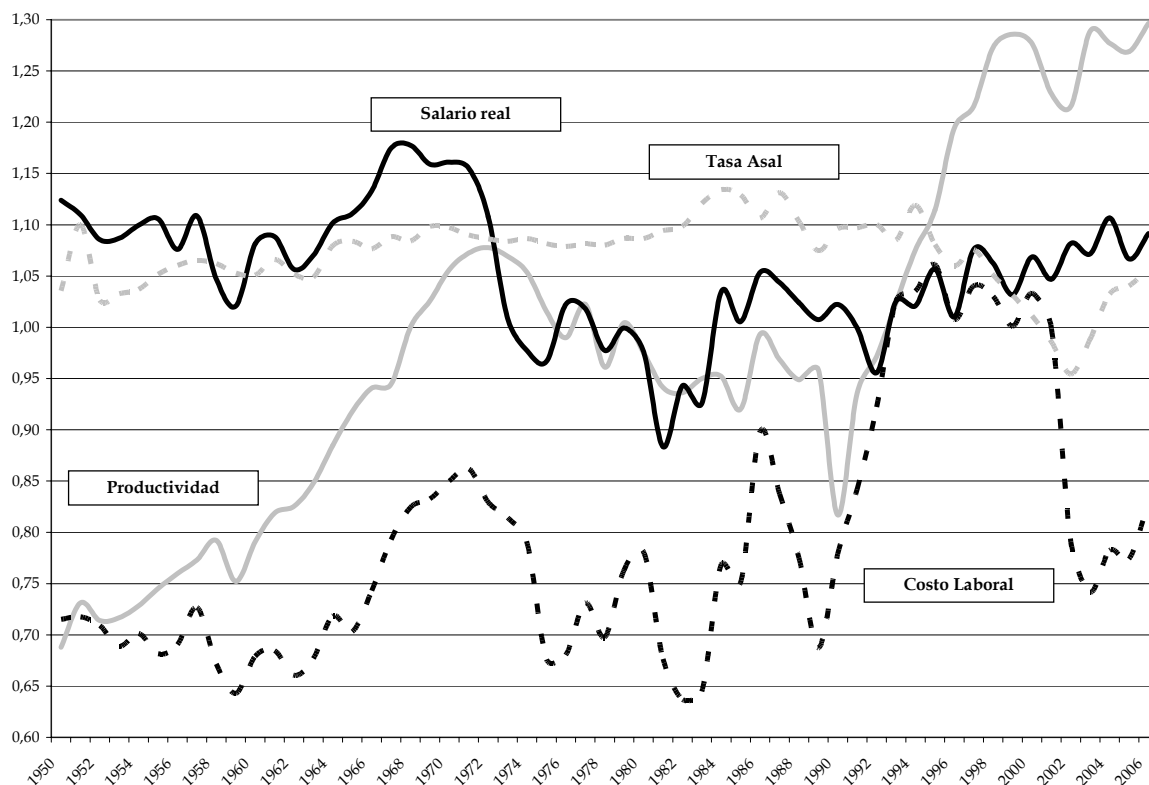
Fuente: Elaboración propia en base a Graña y Kennedy (2008b), EPH – INDEC, CEPAL (1991), Llach y Sánchez (1984) y BCRA (1975).

A pesar de esa evolución, al observar el peso de la industria manufacturera en el total del empleo vemos que el máximo se da en 1959, con el 31%. A partir de allí la tendencia es muy negativa hasta alcanzar apenas al 14,5% en 2006. En el caso de los asalariados la evolución es similar aunque su peso es mayor por la condición de mayor asalarización del sector por lo menos hasta fines de los noventa, como podemos observar en el Gráfico 9.

Continuando en dicho gráfico, veremos cuál es la relación entre otras variables propias de la industria respecto a sus equivalentes para el total de la economía. Como podemos observar, las remuneraciones reales relativas de la industria son, hasta mediados de los setenta y después de 1993, superiores al conjunto. En algunos momentos, como entre 1964 y 1972, esta diferencia supero el 10% y hasta el 15%.

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

Gráfico 9. Salario real, Costo laboral y Productividad. Relación entre la industria y el total de la economía, 1950–2006. En número de veces.



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

Evolución muy significativa para analizar es la relación entre la productividad de la industria y el total. Como puede verse, desde comienzos de la serie la productividad de la industria es inferior a la total, pero cada vez menos. Es decir, hasta mediados de la década del setenta la industria achica constantemente su brecha de productividad, al punto de igualar su nivel a fines de los sesenta y superarlo en la década siguiente. Con el ya observado estancamiento del sector industrial en materia de productividad, la relación vuelve a deteriorarse para la industria, hasta representar a comienzos de los noventa cerca del 80%. A partir de allí, la tecnificación pero fundamentalmente la destrucción de las empresas menos competitivas ante la sobrevaluación cambiaria de la Convertibilidad llevan, en 2006 la productividad relativa de la industria a un nivel un 30% superior al del conjunto de la economía.

En definitiva, a pesar de muchas explicaciones corrientes durante los últimos años, la industria argentina ha perdido participación en todas las medidas de la economía argentina. Estos resultados relativizan los análisis que afirman que en el proceso actual se revirtieron las tendencias del neoliberalismo; esto puede resultar en principio válido en comparación a los noventa, pero no parece ser del todo cierto si tenemos en cuenta una perspectiva de más largo alcance. Volveremos sobre esto en las conclusiones.

2.4. La cuestión del tamaño de empresa

En otros trabajos (por ejemplo, Graña y Kennedy, 2008a) hemos planteado conceptualmente la importancia de la escala de producción en el proceso de acumulación de capital, a la vez que hemos analizado para el agregado de la economía la evolución del salario real y productividad según tamaño del establecimiento, encontrando grandes diferencias en las mismas según consideremos a las Grandes Empresas (GE) o al denominado “Resto de las empresas” (RE). Allí encontramos el resultado que intuitivamente esperábamos: la productividad de las GE y el salario real de sus trabajadores evolucionan bastante más favorablemente que para el caso de las RE. ¿Qué podemos decir, en este sentido, en relación a la industria?¹². Eso es lo que nos proponemos

¹² Para tal distinción recurrimos a la información provista por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que se realiza a las 500 empresas con mayor Valor de la Producción (aproximado mediante el valor total de ventas) y de la que se dispone información por rama de actividad. A nuestros fines, utilizamos aquí los registros correspondientes con la Industria manufacturera. De esta forma, contamos con las variables relevantes para las GE, en tanto que los valores correspondientes al RE se obtienen por diferencia. En este marco, debemos señalar algunos comentarios metodológicos en relación a la ENGE.

En primer lugar, la ENGE abarca el lapso 1993 – 2005, de modo que el período de análisis se restringe marcadamente. La extensión del análisis para los años previos requerirá en el futuro la utilización de fuentes de información alternativas. En segundo lugar, para la ENGE los puestos de trabajo asalariados precarios constituyen

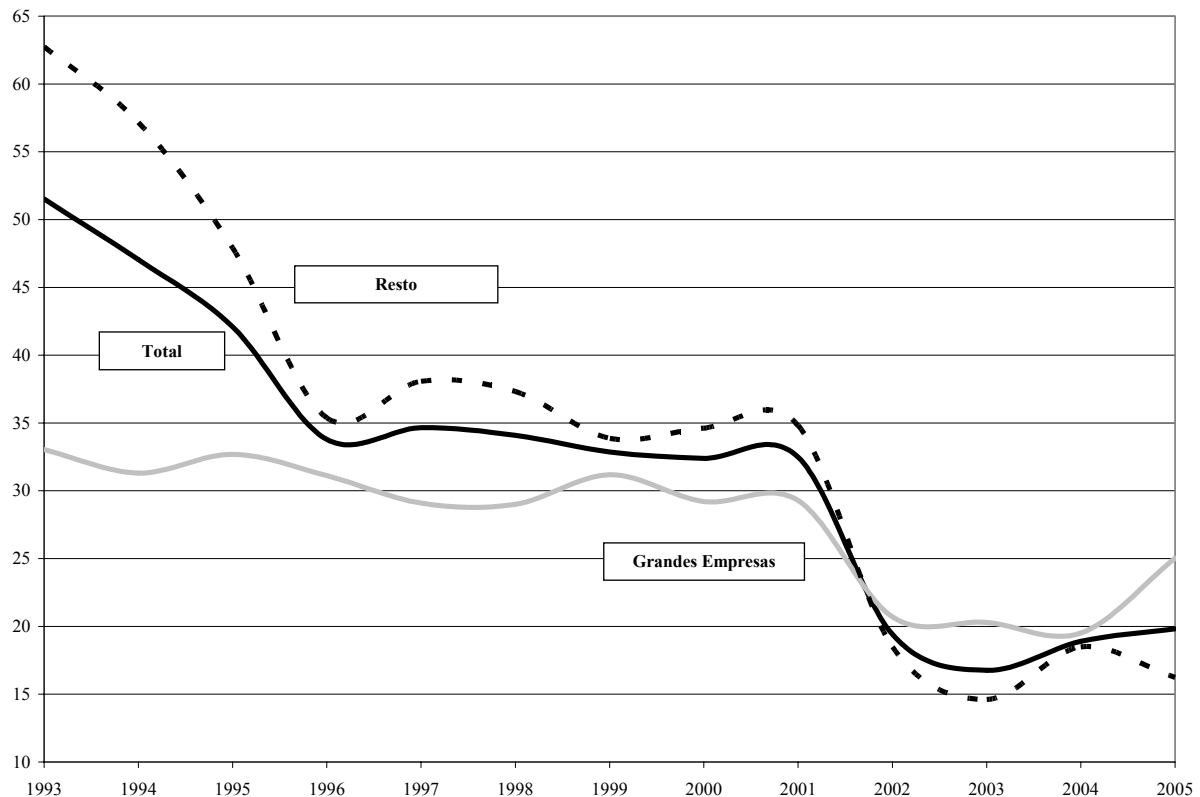
desarrollar en este apartado, a partir de una estructura de análisis similar a la utilizada para el agregado de la economía en la primera sección del trabajo y para la industria en el primer apartado de la presente sección.

Antes de avanzar, debe recordarse que este análisis constituye más bien un ejercicio aproximativo (sobre todo porque el conjunto de las RE es de lo más heterogéneo, en tanto están representadas en sus valores todas las empresas de los más diversos tamaños que no forman parte del panel de la ENGE), que no pretende ni mucho menos establecer conclusiones definitivas, pero sí que procura dejar planteadas ciertas cuestiones que consideramos deben tenerse en cuenta en los análisis y debates sobre la economía argentina. Dicho en otros términos, a nuestro juicio no deben desprenderse de aquí conclusiones tajantes pero sí tomar en cuenta lo que la información nos está expresando a los fines de contar con más elementos de juicio a los fines de evaluar el proceso de acumulación de capital nacional.

Ahora sí, como podemos observar en el Gráfico 10, la evolución de la participación asalariada por tamaño de empresa muestra una reducción en ambas pero de diferente magnitud (cae 24% para GE y 74% para el Resto), donde lo central de tal evolución se explica por lo ocurrido en la Convertibilidad, donde las GE evolucionan de manera muy estable mientras el Resto presenta una fuerte caída durante ese proceso.

un consumo intermedio, de modo que no están identificados como asalariados, a la vez que no se dispone de una estimación de su magnitud. De esta forma, para las GE se encuentra sobreestimado el nivel salarial promedio –en tanto los precarios no solo tienen un salario neto menor, sino que no perciben todos los beneficios indirectos ni el aguinaldo- y subestimado el número de puestos de trabajo asalariados, lo que implica una productividad mayor para estas empresas (en cualquier caso, según la EPH la proporción de asalariados precarios en las Grandes Empresas ronda el 10%. Finalmente, cabe destacar que la ENGE realizó un tratamiento especial para 2002 del VABpp (“Tratamiento de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas en un año de inflación”), a pesar de lo cual el resultado muestra una variación respecto de 2001 marcadamente diferente a la del conjunto de la economía, cuando para todo el resto de los años de la serie la diferencia no es tan significativa. Por estas razones, hemos optado por aplicarle al VABpp de las GE la variación del VABpp total para 2002, obteniéndose así un valor menor, al que luego se le aplicó la evolución arrojada por la ENGE para los dos años restantes de la serie.

Gráfico 10. Participación asalarizada en el valor agregado a precios de productor. Industria. Total y según tamaño de establecimiento. 1993 – 2005. En %.

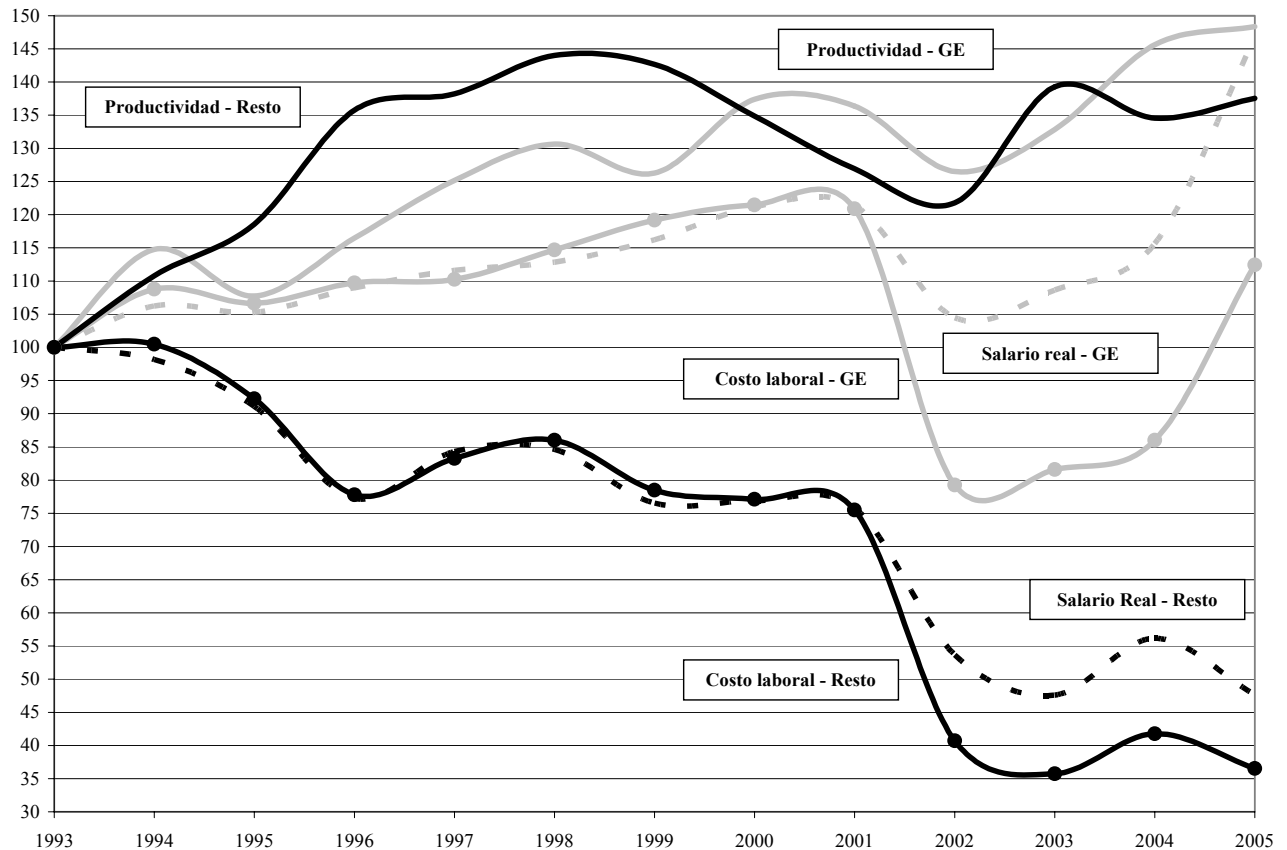


Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC, DNCN – INDEC y ENGE – INDEC.

Ahora bien, si observamos el Gráfico 11 vemos que estas diferencias presentan lógicas internas marcadamente desiguales para la industria. Siempre comparando entre 1993 y 2005, en cuanto a la productividad de ambos segmentos de empresas podemos ver que las GE presentan un incremento muy fuerte (cercano al 50%) similar al del Resto (38%). Particularmente, durante la década del noventa (y hasta 1998) las empresas del heterogéneo Resto presentan un crecimiento muy fuerte de la productividad (44%). A nuestro juicio, aquí termina de “cerrarse” uno de las líneas argumentativas que venimos sosteniendo a lo largo del trabajo: este crecimiento de la productividad del Resto es el que en mayor parte explica el crecimiento general de la productividad (dado su mayor peso relativo en el total de empresas y de valor agregado), el cual a su vez es explicado por la desaparición de las empresas de menor competitividad en el marco de la apertura comercial y sobrevaluación cambiaria de los noventa. Sin embargo, durante la etapa de crecimiento post devaluación ese comportamiento se pierde y muestra un crecimiento marcadamente más lento. Así como su crecimiento en los noventa se explica en rigor por la desaparición de muchas empresas, esta ralentización (e, incluso, retroceso) en la post

devaluación en principio tiene que ver con la aparición de pequeñas empresas al calor de la protección cambiaria (Lavopa, 2007). Volveremos también sobre este punto en las conclusiones.

Gráfico 11. Evolución del costo laboral, productividad y salario real en la Industria según tamaño de establecimiento. 1993=100.



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

En cuanto al costo laboral, vemos una evolución marcadamente desigual según tamaño de empresa. Para las GE se incrementa cerca de un 21% hasta 2001 para desplomarse con la devaluación (hasta un representar un 80% del de 1993). Con la recuperación de la senda de crecimiento su evolución fue lenta para crecer marcadamente en 2005 hasta ser un 12% mayor al de comienzo de la serie. En el caso del Resto, vemos que hacia 2001 ya se había reducido un 25% y concluye 2005 representando un tercio del de 1993¹³. Sin embargo, a nuestros intereses lo central es el salario real. Para esta variable, vemos una evolución muy positiva para las GE entre puntas (cercana al 46%) con una caída importante durante la crisis de 2001. Sin embargo, para el conjunto de empresas del Resto presenta una evolución negativa casi permanente, cayendo en 2005 por debajo de la mitad del vigente en 1993.

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

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

3. Conclusiones

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

En rigor, en este caso la respuesta ya se encuentra implícita en el desarrollo previo: la menor productividad relativa de la economía nacional y su débil evolución implica mayores costos relativos para las empresas que deber ser compensados para continuar funcionando. La variable de ajuste es, claro está, el salario real. En Graña y Kennedy (2009) hemos procurado mostrar como para el conjunto de la economía la acumulación de capital encontraba una fuerte “financiación” en el deterioro del salario real, frente a la creciente limitación de producir plusvalía “genuina” (es decir, por mejoras productivas), la cual representa desde mediados de los setenta una porción cada vez más pequeña de la plusvalía total. Si bien aquí no cuantificamos el fenómeno, a todas luces está presente.

Creemos que en ese sentido podemos entender las evoluciones relativas observadas al interior de la Argentina entre las empresas Grandes y Resto. Tanto el crecimiento acelerado de la productividad en este segundo conjunto de empresas durante la primera etapa de los noventa, como su estancamiento en la postdevaluación, puede explicarse por la desaparición primero, y creación luego, de empresas de baja productividad, según la situación del tipo de cambio, y por

ende, en relación al salario real que deben abonar. Más específicamente, si nos concentramos en el período actual vemos que diversos trabajos señalan que la particularidad de este proceso no es un cambio de estructura económica (un proceso de industrialización) sino la aparición masiva de PyMEs distribuidas bajo el mismo esquema (Fernandez Bugna y Porta, 2008; Lavopa 2007). Así, la devaluación provocó una caída del salario real suficientemente grande como para permitir a esas empresas de baja productividad competir -como mínimo- al interior del restringido mercado interno argentino. Este es, creemos, el secreto del “tipo de cambio real competitivo”.

Pero esto no es todo. Si recordamos lo analizado en la comparación con la industria estadounidense, podemos concluir que, siendo cierto que no operó en el último tiempo una real transformación del aparato productivo sino que lo que hubo fue una proliferación de capitales de baja productividad, la brecha con aquella continuará creciendo. Esto llevará a defender una devaluación nominal permanente (y creciente) si de salvar a los puestos de trabajo nacionales se trata. Siempre, claro está, a costa de los salarios reales.

Lo trágico de la situación no es sólo la posibilidad de que el salario real continúe su caída libre sino que la contraposición al un proceso de devaluación permanente es el desempleo masivo de la fuerza de trabajo, como ocurrió en la década del noventa. Es en este aparente callejón sin salida donde creemos que la cuestión de la productividad de la economía argentina en general, e industrial en particular, debe ponerse en discusión, con el objetivo de plantear políticas específicas que intenten romper con la lógica que intentamos poner de manifiesto a lo largo del trabajo.

Referencias bibliográficas

- Banco Central de la República Argentina (1975), *Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina*, Buenos Aires.
- Bureau of Economic Analysis (BEA).
- Beccaria, L. y Maurizio. R. (2008), “Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso” en J. Lindenboim (comp.) *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires, septiembre
- CEPAL (1991), *Proyecto revisión de las cuentas nacionales y de la distribución del ingreso; informe final de la CEPAL*, Buenos Aires.
- Cuenta Generación del Ingreso e insumo mano de obra – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales - INDEC - MECON
- Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) – INDEC - MECON
- Encuesta Permanente de Hogares (EPH) – INDEC – MECON.
- Fernández Bugna, C. y F. Porta (2008), “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Realidad Económica* N° 233, IADE, Buenos Aires, enero - febrero
- González, M. (2007): “Regímenes económicos y Mercado de Trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales”, en III Jornada: La política social en perspectiva histórica, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2009) “Salarios eran los de antes. Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo” *Realidad Económica* N° 242, IADE, Buenos Aires, febrero – marzo.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008a), “Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social”, en Javier Lindenboim (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, EUDEBA, Buenos Aires.
- Graña, J. M. y D. Kennedy (2008b), *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*, Documento de Trabajo N° 12, CEPED-IIE-FCE-UBA, Buenos Aires, diciembre.
- Iñigo, J. (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Llach, J. J. y Sánchez, C. E. (1984), *Los determinantes del salario en la Argentina. Un diagnóstico de largo plazo y propuestas de políticas*, Estudios N° 29, Año VII, IEERAL, Córdoba, enero - marzo.
- Lavopa, A. (2007): “La Argentina posdevaluación ¿Un nuevo modelo económico?”, *Realidad Económica* N° 231, IADE, Buenos Aires, octubre - noviembre.
- Secretaría de Asuntos Económicos (1955), “Producto e Ingreso de la República Argentina en el período 1935 - 1954”, Buenos Aires.