

Acumulación de capital, cambio tecnológico
y distribución del ingreso en Argentina
(1962-2019)*

Capital accumulation, technological change,
and income distribution in Argentina
(1962-2019)

*Facundo E. Malvicino
y Lucas Terranova***

ABSTRACT

This paper studies Argentina's economic growth trajectory between 1962 and 2019. To achieve this, we analyze the pattern of technological progress deduced from the dynamics of labor productivity and the output-capital ratio. Between 1962 and the mid-1980s, technical change was Marx-biased (for example, labor-saving and capital-consuming), which resulted in decreased profitability. From then and until 2008, technological change has been Hicks-neutral with increased profitability. Afterward, profitability resumes the negative trend until the end of the analyzed period. The structural change observed since the middle 1970s is associated with a halving of the average rate of capital accumulation, greater macroeconomic volatility, and changes in development models.

* Artículo recibido el 25 de enero de 2024 y aceptado el 13 de febrero de 2024. Agradecemos a Adalmir Marquetti, Alfredo Azcoitia, Francisco Aristimuño, Gabriel Michelena, Mariano Lanza, Pablo Bortz, Rocío Ivanishevich y Rubén Mercado por los comentarios realizados sobre las versiones preliminares del documento. El contenido de la presente versión es responsabilidad exclusiva de los autores.

** Facundo E. Malvicino, Centro Interdisciplinario de Estudios en Economía, Territorio y Sociedad de la Universidad Nacional de Río Negro (UNRN), Río Negro, Argentina (correo electrónico: femalvicino@unrn.edu.ar). Lucas Terranova, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA), y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina (correo electrónico: lucas.terranova10@gmail.com).

Keywords: Capital accumulation; technical change; income distribution; rate of profit; Argentina. *JEL codes:* B14, N16, O33, O40.

RESUMEN

Este artículo estudia la trayectoria de crecimiento económico de Argentina entre 1962 y 2019, a partir del análisis del patrón de progreso tecnológico deducido de la evolución de la productividad del trabajo y la relación producto/capital. Entre 1962 y mediados de la década de los ochenta, el cambio técnico estuvo sesgado en el sentido de Marx (ahorrador de trabajo y consumidor de capital), lo cual se traduce en una rentabilidad tendencialmente decreciente. A partir de ese momento, el cambio tecnológico adoptó un patrón neutral en sentido de Hicks con un incremento de la rentabilidad hasta 2008, cuando retomó la tendencia negativa hasta el final del periodo analizado. Las transformaciones observadas a partir de mediados de los años setenta se corresponden con una disminución a la mitad de la tasa promedio de acumulación de capital, mayor volatilidad macroeconómica y las alternancias en los modelos de desarrollo.

Palabras clave: acumulación de capital; cambio técnico; distribución del ingreso; tasa de ganancia; Argentina. *Clasificación JEL:* B14, N16, O33, O40.

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años de la década de 1970 y comienzos de la siguiente, se generalizaron mundialmente transformaciones radicales en el modo de producción capitalista asociadas al proceso de más largo aliento de estancamiento de la productividad que, con salarios al alza, había impactado negativamente sobre la tasa de ganancia de las empresas (Duménil y Lévy, 2007; Roberts, 2016; Shaikh, 2016). En este marco, surgió una búsqueda de formas alternativas de organización/producción que permitieran dar un nuevo impulso a la acumulación. La oportunidad, abierta tras la irrupción de la crisis del petróleo en 1973, habilitó la puesta en una escala mayor de estas experimentaciones, entre las que destacan las mejoras en las telecomunicaciones y los transportes, así como la consolidación de la robotización y la automatización. En conjunto, estos cambios hicieron posible la deslocaliza-

ción de la producción industrial, lo que determinó la entrada en vigencia de la nueva división internacional del trabajo (NDIT) (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980), caracterizada por una novedosa organización geográfica de la manufactura a escala mundial (Starosta, 2016). América Latina no estuvo ausente de estas dinámicas, puesto que buena parte de los esquemas industriales surgidos durante las décadas previas se vieron jaqueados por las nuevas condiciones.

Por su parte, entre 1930 y mediados de 1970, Argentina adoptó la estrategia de desarrollo basada en un esquema de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Entre las diversas etapas que caracterizaron estas décadas, destaca el periodo iniciado con la crisis de balanza de pagos de 1962-1963, de maduración de las inversiones extranjeras realizadas a fines de los años cincuenta (Katz y Kosacoff; 1989; Basualdo, 2010; Odisio y Rougier, 2020), que duró hasta la irrupción del golpe de Estado en 1976. Existe un acuerdo en señalar que las gestiones económicas de la última dictadura militar (1976-1983), y en particular la del ministro José Alfredo Martínez de Hoz (1976-1981), constituyeron momentos de “reestructuración regresiva” de la industria manufacturera (Nochteff, 1991), que dieron paso a la preeminencia de las actividades financieras (Ferrer, 1979; Canitrot, 1980 y 1981; Schvarzer, 1986; Katz y Kosacoff, 1989; Basualdo, 2010).

Estas transformaciones tuvieron efectos de largo plazo sobre diversos aspectos del patrón de acumulación de capital nacional. Durante la vigencia de la última etapa de la ISI se observó un crecimiento sostenido del producto, de la productividad del trabajo y de las exportaciones industriales, una tasa de acumulación de capital relativamente elevada y una menor desigualdad en la distribución funcional del ingreso¹ (Gerchunoff y Llach, 1975; Lindenboim, Graña y Kennedy, 2005; Astarita, 2010; Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2010). En contraste, y más allá de los vaivenes de política económica, las décadas posteriores se correspondieron con una mayor volatilidad en el crecimiento económico, profundas crisis y limitaciones para llevar adelante un cambio estructural acorde con la nueva etapa de la acumulación global de capital (Fernández Bugna y Porta, 2007; Sztulwark, 2015; Graña y Kennedy, 2017; Graña y Terranova, 2022). Esto quedó de manifiesto en la menor tasa de acumulación de capital y en la mayor fluctuación tanto de la productividad del trabajo como de la participación salarial en el ingreso.

¹ A partir de ahora, utilizamos la expresión abreviada “distribución del ingreso”.

En vista de dichas tendencias, este artículo realiza un análisis empírico de la trayectoria de crecimiento económico argentino, considerando dos grandes etapas marcadas por las transformaciones de la *NDIT*: 1962-1975 y 1976-2019. A fin de avanzar sobre ello, estudiamos el patrón de progreso tecnológico deducido de la evolución de la productividad del trabajo y la relación producto-capital (Foley, Michl y Tavani, 2019). Estas variables surgen de la descomposición de la tasa general de ganancia, que conforma la principal motivación de la producción capitalista (Marx, 1995: 310-316). En particular, nos interesa identificar si sus comportamientos se corresponden con el sesgo marxista del cambio tecnológico, según la definición de estos autores, y qué tipo de transformaciones se observan a partir de mediados de los años setenta y principios de los ochenta.

De acuerdo con lo reseñado, es esperable observar un cambio en el patrón de crecimiento de la economía argentina a partir de los años setenta. Si bien la metodología empleada permite constatar dichas transformaciones, los resultados indican cierto rezago en su manifestación, ya que se vislumbran alrededor de 10 años después de las modificaciones institucionales llevadas a cabo por la dictadura. De esta manera, presentamos evidencia para la tesis de que los procesos económicos tienen una temporalidad diferente respecto de los procesos políticos e institucionales. Una mayor indagación al respecto es objeto de futuras investigaciones.

Además de la presente introducción, este artículo está organizado en otras cinco secciones. En la sección I presentamos el marco teórico metodológico utilizado. En la sección II destacamos una serie de trabajos que inspiraron la presente investigación. En la sección III contextualizamos los patrones de crecimiento económico argentinos, a partir de una breve reseña de los acontecimientos económicos y políticos más significativos. En la sección IV relacionamos lo anterior con el cambio tecnológico y la distribución del ingreso, donde se encuentra evidencia de las transformaciones iniciadas a mediados de los años setenta y ochenta. La última sección presenta las reflexiones finales.

I. MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

En el presente trabajo utilizamos la metodología planteada por Foley et al. (2019) para analizar los patrones de crecimiento sobre la base del cambio técnico y la distribución del ingreso. De acuerdo con este enfoque, la tecno-

logía es considerada como un conjunto de técnicas de producción disponibles, y el cambio tecnológico desempeña un papel crucial en el crecimiento económico. Las variables utilizadas para identificar dichos cambios son la productividad del trabajo y la relación producto-capital. De esta manera, si el progreso técnico es ahorrador de mano de obra, se debería observar un incremento en la productividad laboral medida a través de la relación producto-empleo. De manera esquemática, los autores definen cuatro tipos de cambio técnico: Harrod-neutral; Solow-neutral; Hicks-neutral; sesgado en el sentido de Marx.

En Harrod-neutral, el cambio técnico es ahorrador de mano de obra, por lo que la productividad del trabajo aumenta mientras la relación producto-capital se mantiene constante. El segundo caso (Solow-neutral) es contrario al anterior, ya que la productividad del trabajo permanece constante mientras que la relación producto-capital se incrementa. El tercer caso es el cambio técnico Hicks-neutral ahorrador de factores, por lo que misma cantidad de trabajo y capital producen más mercancías. El cuarto caso es el cambio técnico sesgado en el sentido de Marx (CTM), esto es, cuando la relación producto-capital cae y la productividad del trabajo aumenta. Esta dinámica supone que el cambio técnico tiende a estar “sesgado hacia la mecanización y la automatización del proceso de trabajo como reflejo de las relaciones sociales antagónicas de producción bajo el capitalismo” (Foley et al., 2019: 139). Por último, la reversión del CTM (RCTM) se produce cuando el cambio técnico es intensivo en mano de obra y ahorrador de capital, y los autores lo asocian a procesos de desindustrialización, entendida como un proceso sesgado hacia el uso de mano de obra y el ahorro de capital (Foley et al., 2019: 152-157). Como veremos a continuación, estas variables asociadas al cambio técnico y la distribución del ingreso están relacionadas con la tasa general de ganancia (TG), por lo que los patrones de crecimiento mencionados están vinculados con las condiciones de rentabilidad.

La tasa de ganancia se estima como la relación entre los beneficios (B) y el *stock* de capital (K). A su vez, esta relación se descompone en la relación producto neto-capital y en la participación de los beneficios en el ingreso. Esta última puede plantearse de la forma $B/Y_N = 1 - W/Y_N$, donde W/Y_N expresa la participación de los trabajadores en el ingreso. Esto, a su vez, puede presentarse como la relación entre salarios reales y productividad media del trabajo ($w.L/Y_N$). De esta manera, la TG se representa de la siguiente forma (Duménil y Lévy, 2002, 2007; Foley et al., 2019; Basu y Vasudevan, 2012):

$$TG = (Y_N/K)[1 - w/(Y_N/L)] \quad (1)$$

La ecuación (1) es la TG neta de depreciación. La relación Y_N/K expresa el desarrollo tecnológico y captura el aumento de la mecanización a partir de K (Laibman, 1997; Duménil y Lévy, 2002; Basu y Vasudevan, 2012: 73). El capital variable se excluye del denominador a fin de evitar la agregación de una variable de flujo con una variable de *stock*. Además, la tendencia de esta relación no cambiaría significativamente, ya que el capital variable es mucho menor que el *stock* de capital, criterio que se aplica al capital circulante (Laibman, 1997; Roberts, 2016). Analíticamente, Y_N/K puede ser interpretada como la tasa de ganancia máxima en el supuesto extremo e irreal de que los trabajadores no reciban retribución por su trabajo ($w=0$ o $B/Y_N=1$) (Laibman, 1997; Shaikh, 2016). El término entre paréntesis es una aproximación de la tasa de explotación expresada en términos de costo laboral unitario, donde w es la tasa de salario real y Y_N/L es la productividad media del trabajo. Si la última aumenta más rápido que los salarios reales, la participación de los trabajadores en el ingreso disminuye. Como la depreciación se deduce de los beneficios, la participación de los salarios en (1) es mayor que la de la masa salarial en el producto bruto interno (W/PIB). Por último, la variación de la TG en (1) aumenta con la relación producto-capital y la productividad del trabajo, pero disminuye con la tasa de salario real.

A partir de la descomposición de la TG, podemos asociar diferentes condiciones de rentabilidad con los patrones de cambio de crecimiento mencionados anteriormente (cuadro 1). Consideremos cada caso con una distribución del ingreso constante, es decir que los salarios reales varían en relación con la productividad del trabajo. De acuerdo con estas condiciones, el caso Harrod-neutral queda asociado con una TG constante, mientras que los esquemas Solow-neutral y Hicks-neutral se relacionan con una TG en aumento, aunque este último es compatible con el crecimiento de los salarios reales. El cuarto caso está asociado con Marx en la medida en que una relación Y_N/K decreciente con una distribución del ingreso constante da lugar a una TG decreciente. Marx supone una tasa de explotación constante para demostrar que la caída de la TG se debe al cambio tecnológico y no a la erosión de los beneficios provocada por el aumento de la participación de los salarios en el ingreso (Duménil y Lévy, 2003: 204). Sin embargo, es importante destacar que para Marx “la tasa de ganancia disminuye, no porque se explote menos al obrero, sino porque en general se emplea menos trabajo en

CUADRO 1. *Cambio técnico con distribución del ingreso constante*

<i>Tipos</i>	<i>Y/L</i>	<i>Y/K</i>	<i>Salario real</i>	<i>TG</i>
Harrod-neutral	+	=	+	=
Solow-neutral	=	+	=	+
Hicks-neutral	+	+	+	+
CTM	+	-	+	-

FUENTE: elaboración propia.

relación con el capital empleado” (Marx, 1995: 315). Esto es, la TG puede caer aún con mayor tasa de explotación en la medida que Y_N/K aumente.²

Sintéticamente, la teoría marxista establece que la rentabilidad es central en el modo de producción capitalista y el trabajo vivo es la fuente de valor. En el afán por aumentar la rentabilidad, los capitalistas se involucran en la competencia de mercado, donde el cambio técnico es el principal mecanismo para reducir los costos mediante el ahorro de mano de obra. En este proceso, el cambio técnico deviene endógeno respecto al proceso de acumulación capitalista, mientras que la mecanización aumenta la productividad del trabajo y reduce su demanda, lo que da lugar a una mayor población trabajadora desocupada, así como a la concentración y la centralización de capital (Shaikh, 2016).

Si bien en Marx (1995: 321) esta contradicción es inherente al desarrollo de las fuerzas productivas, la tendencia al incremento de la productividad puede no observarse sistemáticamente en un país como Argentina, al menos para el periodo considerado. Como veremos a lo largo del trabajo, a pesar de observarse dinámicas compatibles con los patrones de cambio técnicos señalados, la menor productividad relativa de la economía argentina requiere otros mecanismos compensatorios para garantizar las condiciones de rentabilidad (Lindenboim, Graña y Kennedy, 2009; Graña y Kennedy, 2017).

II. ANTECEDENTES

En esta sección mencionamos los documentos que inspiraron metodológicamente el presente trabajo. Duménil y Lévy (2003) definen y formalizan las

² Laibman (1997) ofrece una discusión detallada al respecto en el capítulo 4.

trayectorias *à la* Marx que equivalen al cambio técnico sesgado en el sentido de este autor utilizado por Foley et al. (2019). En el primer caso, los autores modelan la trayectoria marxista de crecimiento con una distribución del ingreso constante y una productividad del trabajo creciente que da lugar a una TG decreciente. Duménil y Lévy (2007) aplican tal marco teórico para estudiar las transformaciones observadas en las economías de los Estados Unidos y Francia con la emergencia del neoliberalismo. Después de mediados de la década de los ochenta, el aumento de la tasa de ganancia se explica por el de la relación producto-capital y el estancamiento de los salarios reales. Sin embargo, el crecimiento económico no se recupera del nivel anterior y la tasa de acumulación se ralentiza. Los autores encuentran una explicación en la financiarización de la economía. Otros trabajos tenidos en cuenta son los de Basu y Vasudevan (2012) y Shaikh (2016: 729-736).

Asimismo, destacamos los trabajos de Foley y Marquetti (2000) y Marquetti y Campos Soares Porsse (2014) por la metodología empleada. En el primer caso, los autores utilizan una versión ampliada de las Penn World Tables para estudiar el patrón de crecimiento económico de 126 países, con especial atención a los Estados Unidos y Brasil. Según estos autores, a medida que las economías capitalistas se desarrollan, existe una tendencia a mejorar la productividad del trabajo, al mismo tiempo que la relación producto-capital disminuye o se estanca. En consecuencia, la intensidad del capital (relación capital-empleo) aumenta, mientras la tasa de salario real crece al ritmo de la productividad del trabajo. A pesar de las fluctuaciones, la participación salarial en el ingreso no muestra una tendencia definida. Por su parte, Marquetti y Campos Soares Porsse (2014) amplían el estudio de Brasil para 1952 y 2008 e introducen el análisis de la tasa de ganancia. Los autores identifican cuatro tendencias para el análisis del cambio técnico: 1) un aumento de la intensidad del capital (K/L) debido al incremento de la productividad del trabajo y la disminución de la relación producto-capital; 2) la caída de la TG , una participación salarial sin tendencia y el aumento de los salarios reales; 3) la desaceleración de la tasa de acumulación debido a la caída de la TG , y 4) la relación positiva entre el crecimiento económico y la tasa de empleo. Tal esquema se adopta en este trabajo para vincular el patrón histórico de cambio técnico en Argentina con la tasa de ganancia. La metodología también se encuentra detallada en Foley et al. (2019).

Polanco (2019) analiza los regímenes de acumulación que tienen lugar en Chile entre 1900 y 2010. El autor adopta el marco marxista para identificar

si existe cambio tecnológico en el sentido de Marx, al centrarse en la dinámica de la rentabilidad. Concluye que el conflicto distributivo es históricamente contingente y la urbanización es un factor clave para explicar el cambio técnico en el sentido de Marx. Sin embargo, el aumento de la relación producto-capital debido a las mejoras en la infraestructura de telecomunicaciones y transporte contribuye a recuperar la rentabilidad que proporciona la estabilidad económica del periodo neoliberal en Chile.

En Argentina los trabajos relacionados se centran en la estimación y la evolución de la TG antes que en el cambio tecnológico. Este aspecto es deducido en los casos en que se realiza una descomposición de la TG. En este sentido, Michelena (2009) estudia la dinámica de la TG argentina a precios constantes entre 1960 y 2007. El autor encuentra evidencia de una tendencia a la caída de la TG hasta la década de los ochenta con su posterior recuperación hasta 2007. Esta dinámica se explica por un patrón regresivo de distribución del ingreso y el aumento de la relación producto-capital durante los años noventa. Por otro lado, Manzanelli (2010) compara la TG del régimen de convertibilidad de la década de los noventa con la correspondiente a 2002-2006. El autor destaca el aumento de la TG durante este último periodo y los cambios sociales y políticos emergentes después de la crisis de la convertibilidad en 2001. Asimismo, Maito (2013 y 2015) considera 100 años para el análisis de la tendencia negativa de la TG estimada a la luz de los eventos significativos de la historia argentina.

III. PATRONES DE CRECIMIENTO EN ARGENTINA (1962-2019)

Como referimos, lo determinante para nuestra periodización es la irrupción y la consolidación de la nueva división internacional del trabajo hacia mediados de los años setenta. A partir de allí se plantearon nuevos desafíos para los sectores industriales a nivel mundial, lo que puso en jaque sobre todo las experiencias tardías. Antes de adentrarnos en el caso argentino, daremos cuenta de los cuatro procesos que, de forma entrelazada, determinaron las transformaciones que dieron paso a la nueva dinámica global.

En primer lugar, se tiene la crisis del modelo fordista, que se hizo evidente hacia fines de los años sesenta y comienzos de los setenta, sobre todo en los países más industrializados. La acción conjunta del estancamiento de la pro-

ductividad y el creciente poder político de los trabajadores repercutieron negativamente sobre la tasa de ganancia (Aglietta, 1976). La elevada inflexibilidad característica del fordismo se puso de manifiesto en el marco del surgimiento de una demanda diferenciada con base en la fragmentación de la fuerza de trabajo. La incapacidad de adaptación de este modelo (por ejemplo, series cortas/largas de productos heterogéneos) fue una de las causas de su agotamiento (Coriat, 1992).

En segundo lugar, están el surgimiento y la generalización de una serie de mejoras en el transporte, las comunicaciones y en el propio proceso productivo. Al respecto, además de una fuerte reducción en los costos, se destaca la posibilidad de estar en comunicación con otro extremo del planeta de forma prácticamente inmediata (Fröbel et al., 1980), lo que permitió la supervisión del proceso productivo a distancia, entre otras dinámicas. En complemento, la automatización y la robotización de la línea de montaje no sólo representaron mejoras en términos de productividad, sino que también permitieron avanzar sobre el poder político de los trabajadores, en el interior y el exterior de las fábricas.

En tercer lugar, destacan las transformaciones de carácter financiero de los primeros años de los setenta, de manera especial, el abandono del patrón oro por parte de los Estados Unidos (1971) y la crisis del petróleo (1973). La primera, además de representar un quiebre respecto de los acuerdos de Bretton Woods, constituyó una muestra de la pérdida de competitividad que estaba sufriendo la principal economía mundial. En relación con la segunda, ante el escenario de incertidumbre y creciente especulación, los países nucleados en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) llevaron adelante un boicot, lo que determinó incrementos faltantes y sensibles en el precio del hidrocarburo.

Por último, está la emergencia del neoliberalismo. Esta corriente, surgida primero en algunos círculos empresariales y políticos, puso en cuestionamiento el papel activo que el Estado había ocupado durante la vigencia del fordismo, al entenderlo como uno de los responsables de la crisis. Así, las prioridades de la política pública debían dejar de tener en el centro al nivel de empleo y remuneraciones, y enfocarse en controlar los niveles inflacionarios mediante el equilibrio fiscal y una política monetaria acordes con un enfoque ortodoxo (Harvey, 2007).

Estos cuatro procesos interactuaron entre sí. La crisis del fordismo tuvo lugar en un marco en el que pasó a ser posible el envío de partes del pro-

ceso productivo a los lugares donde fuera relativamente más económico realizarlas, así como su control en tiempo real (Fröbel et al., 1980; Coriat, 1994). El *shock* petrolero constituyó un parteaguas, en el sentido de que el escenario de creciente inflación y desempleo habilitó la generalización de estos cambios técnicos, los cuales hasta el momento se circunscribían al ámbito de cada empresa. Las condiciones principalmente laborales de algunos países asiáticos los convirtieron en partícipes clave de estas dinámicas, al transformarse en exportadores de manufacturas para el mercado mundial.

Ahora bien, ¿qué forma concreta adoptaron estos procesos en nuestro país? En pocas palabras, el esquema de ISI estuvo vigente prácticamente desde 1930 hasta 1975, y existía un acuerdo en señalar a la crisis de 1962-1963 como el comienzo de su mejor etapa. Si bien están en discusión las causas de su abandono y la temporalidad del proceso (Müller y Rapetti, 2001), durante la gestión de Martínez de Hoz (1976-1981) el sector manufacturero había perdido la centralidad que tuvo durante la ISI, sufriendo así una reestructuración negativa (Nochteff, 1991). En línea con la temporalidad comentada anteriormente, existe consenso sobre la emergencia del neoliberalismo a mediados de los años setenta como un punto de inflexión en las transformaciones de las condiciones de acumulación en la economía argentina (Basualdo, 2010; Azpiazu y Schorr, 2010; Graña y Kennedy, 2017).

En vista de ello, el objetivo de esta sección es analizar las tendencias identificadas por Marquetti y Campos Soares Porsse (2014) en nuestro país, a partir de la identificación de dos grandes etapas: la primera entre 1962-1963 y 1975, y la segunda entre 1976 y 2019.

1. La primera etapa de la ISI: desde 1962-1963 hasta 1975

a. Devenir histórico (de 1962-1963 a 1975)

A partir de la crisis de balanza de pagos desde 1962-1963 y hasta 1975, la economía argentina y su industria ingresaron en lo que se reconoce como la mejor etapa de la ISI (Katz y Kosacoff, 1989; Basualdo, 2010). La clave para ello fue la consolidación de las inversiones extranjeras realizadas durante la presidencia de Arturo Frondizi (1958-1962), que tuvo como resultado la marcada presencia de filiales locales de empresas multinacionales en las

ramas más dinámicas del espectro manufacturero (petroquímica, automotriz, petrolera, etc.).³ Con base en estos procesos, tuvieron lugar dos dinámicas que determinaron esta nueva fase de la ISI: por un lado, el crecimiento ininterrumpido del producto⁴ (Gerchunoff y Llach, 1975; Ferrer, 1977), de la productividad del trabajo, del nivel de ocupación y de los ingresos de los trabajadores;⁵ por el otro, el continuado incremento de las exportaciones, tanto industriales como agropecuarias, que permitió el alejamiento de los ciclos de *stop and go* (Díaz Alejandro, 1963; Braun y Joy, 1968; Ablín y Katz, 1976).⁶

No obstante, la evolución de la productividad de la industria argentina se mantuvo por debajo de los mayores estándares internacionales. Comparada con los Estados Unidos, el país más industrializado y el centro de la acumulación global en estos años, la productividad industrial argentina representaba 40% (Graña, 2012).⁷ Este rezago productivo respecto de las economías más desarrolladas impidió una transformación de la inserción internacional de nuestro país (Graña y Kennedy, 2017).⁸

En términos generales, con sus virtudes y problemas asociados, el esquema sustitutivo argentino fue diseñado e implementado en un periodo de relativa autarquía productiva durante la división internacional clásica del trabajo (DICT). La dinámica de esta etapa de acumulación posibilitó el surgimiento de diversos procesos de industrialización tardía, por lo que el sostenimiento de un tipo de industrialización como la ISI parecía razonablemente posible, incluso considerando el rezago productivo. Ahora bien, los procesos que tuvieron lugar a lo largo de los años setenta y ochenta determinaron modificaciones en las formas globales de organización de la

³ Esto tuvo lugar a pesar de ser, en muchos casos, equipo obsoleto en sus países de origen.

⁴ La inversión pública tuvo un papel central en el desarrollo de la infraestructura y en la creación de plantas para la producción de insumos (Schvarzer, 1996).

⁵ Destaca también el desarrollo de tecnología propia por parte de las empresas locales y las redes de proveedores especializados que operaban en torno a ellas (Katz y Kosacoff, 1989).

⁶ A lo que debemos agregar la creciente incidencia del endeudamiento externo (Gerchunoff y Llach, 1975; Azpiázu et al., 1976; Basualdo, 2010).

⁷ Una lectura sobre este periodo señala que durante la ISI el mecanismo de compensación de los bajos niveles de productividad consistió en la apropiación y la redistribución de porciones de renta de la tierra (Graña, 2013; Graña y Kennedy, 2017).

⁸ Las exportaciones industriales estaban fuertemente concentradas en las filiales de empresas extranjeras (Sourrouille, 1976; Azpiázu y Schorr, 2010). Los movimientos de estas empresas multinacionales se enmarcaron en sus propias estrategias globales, consistentes en instalarse en los países latinoamericanos con los mercados internos más grandes, para aprovechar la protección arancelaria y contar con “mercado cautivo” (Ablín y Katz, 1976).

producción. La forma concreta del impacto de estos cambios sobre Argentina vino dada por la crisis del petróleo a fines de 1973, cuyo corolario fue la reedición del estrangulamiento externo, con un pico a mediados de 1975 (*rodrigazo*). Esta nueva crisis de la balanza de pagos, que rompería el ciclo virtuoso de la segunda etapa de la ISI, fue la antesala del abandono del esquema industrialista (Graña, 2013).

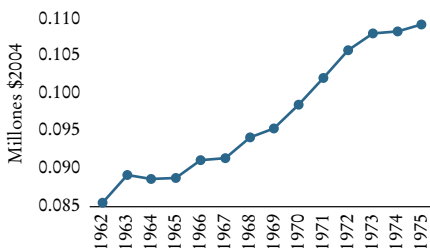
b. *Evolución de las tendencias económicas*
(de 1962-1963 a 1975)

Tras el repaso por los principales eventos de la etapa, analizamos las tendencias señaladas por Marquetti y Campos Soares Porsse (2014) y las relacionamos con los patrones de crecimiento económico definidos en la sección anterior. En la gráfica 1a mostramos la trayectoria temporal de la intensidad de capital (K/L). Desde 1962 hasta mediados de los años setenta, la curva muestra una tendencia positiva pronunciada que se acelera a partir de 1968. Durante este periodo, la tasa de acumulación fue relativamente estable y más elevada en comparación con el nivel de empleo. El comportamiento del empleo acompañó las variaciones del producto que, junto con los cambios en la participación del ingreso, explicaron las variaciones de la rentabilidad.

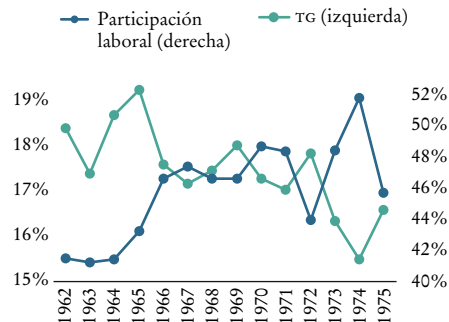
En la gráfica 1b la participación salarial está negativamente correlacionada con la rentabilidad del capital. Los costos unitarios se mantuvieron en un

GRÁFICA 1. *Hechos estilizados para el análisis del cambio técnico, Argentina (1962-1975) (continúa)*

a) *Intensidad de capital (K/L)*

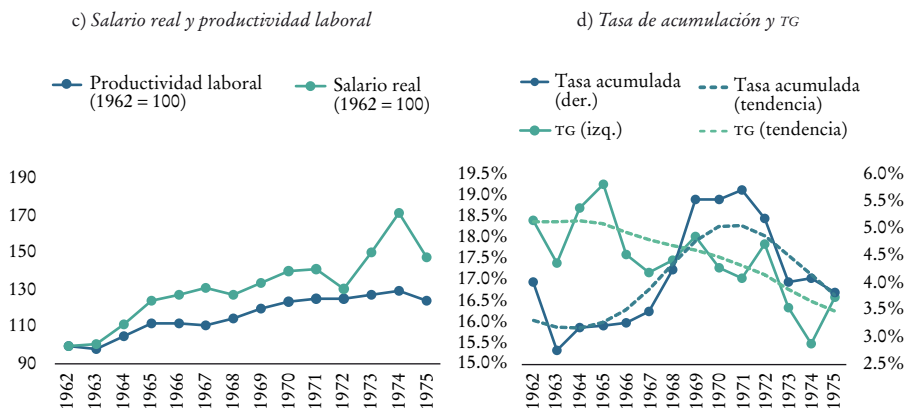


b) *TG y participación salarial*



FUENTE: elaboración propia sobre la base de Ferreres (2011), Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED), e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

GRÁFICA 1. *Hechos estilizados para el análisis del cambio técnico, Argentina (1962-1975) (concluye)*



FUENTE: elaboración propia sobre la base de Ferreres (2011), CEPED e INDEC.

piso durante los primeros años del periodo, para luego incrementarse aproximadamente 5 pp hasta el inicio de los años setenta. A partir de entonces, se observa un aumento de la volatilidad en estas variables. Durante este periodo, existieron dos intentos de lograr una distribución del ingreso favorable al trabajo sin afectar considerablemente los derechos de propiedad y las relaciones económicas regentes: 1963-1966 y 1973-1976 (Canitrot, 1975). En estos años se registró la mayor participación de los salarios en el producto, con un promedio de 44.7% y un máximo de 51.3% en 1974.

El análisis anterior permite pasar a la dinámica del salario real y la productividad del trabajo, aspecto relevante para analizar la distribución del ingreso y la tasa de rentabilidad. Según Marx, el desarrollo capitalista implica una tasa de salario real creciente sin que necesariamente se reduzcan los beneficios. Si los salarios reales crecen al ritmo de la productividad, el costo unitario permanece constante. Según la gráfica 1c, entre 1962 y 1975 la productividad del trabajo creció 24% (1.7% promedio anual), y la tasa salarial, 48% (3.1% promedio anual). Entre 1966 y 1972, la brecha de la productividad redujo la brecha con el salario real, aunque el resultado total para el periodo favorece a los salarios reales. Esta dinámica explica el aumento de la participación salarial y el efecto negativo sobre la rentabilidad del capital analizada en la gráfica 1b, la cual muestra una tendencia negativa para esta etapa.

En la gráfica 1d presentamos la tasa de acumulación ($\Delta K_t/K_t - 1$) junto con la TG. Tras caer en 1963, el *stock* de capital aumentó geométricamente hasta 1973. La mejora en la acumulación se explicó por las inversiones extranjeras de fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, sumadas a las exportaciones industriales y la inversión pública en infraestructura (Azuaga y Lanza, 2021).

A partir de los datos analizados para el periodo considerado, vemos un comportamiento de las variables compatible con el CTM.

2. Las transformaciones a partir de mediados de los años setenta

a. *Devenir histórico (1976-2019)*

Suele señalarse a la última dictadura cívico-militar (1976-1983) como el comienzo del proceso de desindustrialización argentino, entendido como la pérdida de participación del sector en el producto-empleo en el total de la economía (Palma, 2019). En el plano doméstico, el motor de dicho proceso habría sido la combinación de políticas de reducción del mercado interno, de incremento del costo del endeudamiento local y de aceleración de la apertura comercial y financiera, en el marco de una dura represión de la clase trabajadora (Ferrer, 1979; Canitrot, 1980 y 1981; Schvarzer, 1986; Basualdo, 2010).

Si bien es a partir de 1979 cuando tienen lugar los efectos más perniciosos de la política dictatorial sobre la industria, lo cierto es que fueron años de estancamiento del producto y de la productividad, con una tendencia tipo “serrucho”, de caídas y recuperaciones consecutivas. Respecto de esta última, los momentos de expansión no respondieron a dinámicas virtuosas de capitalización y avance técnico, sino al cierre de establecimientos pequeños y medianos, generalmente menos productivos. Por su parte, los vaivenes del mercado de trabajo no fueron más auspiciosos: la ocupación en la industria se redujo de manera persistente, no sólo en relación al total de ocupados, sino también en forma absoluta. La evolución de los salarios reales fue seguramente lo más dramático del periodo, considerando que sólo entre 1975 y 1976 cayeron 59%. De allí en más, el devenir fue errático, llegando a un mínimo en 1982, lo que determinó que el costo laboral fuese bajo durante toda esta etapa (Lindenboim et al., 2005).

Más allá de no ser nuestro eje, las desavenencias del sector externo condicionaron el sendero futuro de la economía. Como corolario del nivel del

tipo de cambio y la súbita apertura importadora, la cuenta corriente comenzó a ser deficitaria en 1979, aunque esto no se evidenció en la balanza de pagos por acción de la cuenta capital. La magnitud del endeudamiento externo y la insolvencia del modelo hacia comienzos de la década del ochenta determinaron una elevada fragilidad externa que se puso plenamente de manifiesto con 1) el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos (*shock* Volcker) (Cleaver, 1989), y 2) el anuncio de la cesación del pago de la deuda externa por parte del gobierno de México en 1982 (Stallings, 2014; Marichal, 2018).

En esta coyuntura económica tan delicada se desarrolló la transición democrática, signada por la asunción de Raúl Alfonsín hacia fines de 1983. En efecto, buena parte de su gestión estuvo atravesada por la elevada inflación heredada, las negociaciones por la deuda externa y el adverso contexto internacional (Gerchunoff y Rapetti, 2016).

Todos estos elementos, aunque en distinta medida, operaron para los pobres resultados evidenciados a lo largo de los años ochenta. Hacia 1989-1990, tanto el producto (a precios constantes) como la productividad se ubicaban, con oscilaciones, prácticamente en el mismo nivel que en 1983, incluso por debajo, si se considera la crisis hiperinflacionaria de 1989. Una imagen todavía menos alentadora se desprende de la inversión neta fija, que se deterioró de manera alarmante (Basualdo, 2010). Las tendencias del mercado de trabajo no difirieron mucho, debido a la desarticulación manufacturera y el remplazo de puestos otrora industriales por otros, tipo “refugio” y precarios (Beccaria y López, 1996; Beccaria, Carpio y Orsatti, 1999; Monza, 1999). Esto quedó evidenciado en el devenir de las remuneraciones reales, cuya evolución fue francamente negativa, al llegar a mínimos históricos en 1989, sólo comparables con los de la crisis de 2001-2002 (Graña y Kennedy, 2008). Como correlato, la participación asalariada cayó sensiblemente, se ubicó en niveles similares a los vigentes durante la dictadura, excluyendo 1976 y 1982 (Lindenboim et al., 2005; Basualdo, 2010).

Así, el panorama hacia fines de la década de los ochenta estaba signado por una economía estancada con hiperinflación, salarios reales e inversión a la baja, reducción del empleo formal y disminución de la participación del ingreso laboral. En este marco se implementó el régimen de convertibilidad en 1991 como estrategia de estabilización. Dicho esquema de caja de conversión, tras la devaluación de la moneda, fijó por ley un nivel para la paridad cambiaria con el dólar. En complemento, se llevó adelante una sensible apertura comercial y financiera, la privatización de empresas públicas y la desre-

gulación de los mercados, en un escenario internacional más que favorable para el endeudamiento externo (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003).

El esquema de la convertibilidad constituyó un ancla nominal sumamente efectiva para frenar la inflación, lo que repercutió positivamente sobre el nivel de actividad, al romper, al menos inicialmente, con el estancamiento de la década previa. Así, encontramos dos ciclos expansivos, 1991-1994 y 1995-1998, con tendencias positivas para el producto. De allí en más, la contracción iría haciéndose cada vez más severa, con un punto culminante a fines de 2001. En suma, más allá del fuerte dinamismo inicial, de 1990 a 2001 el producto creció en torno de 3.2% anual, en buena medida explicado por estos últimos años sumamente negativos. Simultáneamente, la productividad evolucionó positivamente traccionada por la importación de bienes de capital y la liberalización de la cuenta de capital, lo que permitió el flujo de inversiones extranjeras con nuevas técnicas de producción y gestión. Asimismo, con las privatizaciones, las empresas públicas se convirtieron en empresas con ánimo de lucro que exigían racionalización y aumento de la eficiencia. No obstante, en línea con la evolución del producto, la mejora de la productividad fue acelerada hasta 1994 (7.4% anual), con menor dinamismo de allí hasta 1998 (1.6% anual) y en franca caída hasta 2001 (-3.4% anual), con vuelta a niveles en torno de los de 1993-1994.

Entre las inconsistencias del programa, Carrera (2004) destaca la paridad elegida, que incluso en un marco inflacionario descendente no pudo evitar la sobrevaluación de la moneda doméstica. Esto restó competitividad a buena parte de las producciones locales, en momentos en que se avanzaba sobre la apertura comercial de la economía, lo que profundizó los efectos perniciosos sobre la industria. Además, en línea con el decálogo del Consenso de Washington, fueron abandonados algunos elementos de fomento sectorial (Basualdo, 2010; Azpiazu y Schorr, 2010). Como resultado, estas políticas derivaron en una aceleración del ritmo desindustrializador, no sólo en términos de caída de la participación industrial, sino también en términos de su complejidad, con consecuencias sobre las condiciones de empleo (Schorr, 2006).

Por otro lado, la demanda de fuerza de trabajo no se incrementó durante esta década, en parte por las dificultades para el sostenimiento de las empresas más pequeñas. Debido a esto, si bien los empleos “refugio” siguieron cumpliendo su papel previo, no pudieron hacerlo ampliamente, lo que se evidenció en las tasas de desocupación y subocupación, que crecieron incluso en momentos de expansión económica (Monza, 1999; Arakaki,

Graña y Kennedy, 2023). En lo que refiere a los ingresos de los ocupados, su evolución evidencia rasgos procíclicos: expansiva hasta 1994 (máximo de la etapa) y de 1996 a 1998, momento a partir del cual comienza una persistente declinación (Damill et al., 2003).⁹ Debido a esto, no sorprende el derrotero de la participación asalariada, con un máximo en 1993, desde cuando emprende una constante caída hasta el bienio 1998-1999. Lo interesante de esto es que posteriormente el indicador mejoró, aunque no por una expansión de los salarios, sino por una sensible merma del producto. Algo similar sucedió en 2001.

Luego de los intentos infructuosos por sostener el régimen de convertibilidad, la recesión, el alto endeudamiento, la fuga de capitales y la falta de apoyo del Fondo Monetario Internacional (FMI) dieron lugar a la crisis económica y financiera de 2001. Además del desplome de la actividad, entre los elementos más destacados encontramos al abrupto aumento de la tasa de desocupación, así como el desplome del salario real, que llegó a niveles similares a los de la crisis de 1975-1976 (Arakaki et al., 2023).

Tras la devaluación de 2002 se arribó a una relación de precios relativos más conveniente para la industria, complementada con políticas de fomento y protección (Abeles, Cimoli y Lavarello, 2017). La consolidación de la recuperación tuvo lugar con el gobierno de Néstor Kirchner (2003-2007) y, posteriormente, con la primera gestión de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2011). Dicho modelo, catalogado por algunos de “nuevo desarrollismo” (Bresser Pereira, Oreiro y Marconi, 2014; Santarcángelo y Padín, 2021), estuvo impulsado por la demanda de inversión, la mejora de los términos de intercambio y las políticas de distribución progresiva del ingreso orientadas al consumo interno (Chena, Panigo, Wahren y Bona, 2018). Así, hasta 2011, por fuera de la caída asociada a la crisis de 2009, el producto y la productividad crecieron: el primero fue 60% mayor al de 2003, mientras que la segunda estuvo 18.2% por encima.

A diferencia de lo señalado para los años noventa, este crecimiento estuvo acompañado de indicadores sociales y laborales en franca mejoría, principalmente para la ocupación y los salarios. En este sentido, la reducción de la tasa de desocupación fue notable, sobre todo hasta 2007, proceso que ade-

⁹ Es importante señalar el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso durante toda la década de los noventa (Damill et al., 2003). Ello se explica, en buena medida, por dos grandes heterogeneidades, exacerbadas en estos años: entre ocupados y desocupados, y dentro de los ocupados, por las brechas entre los puestos registrados y precarios.

más estuvo caracterizado por la generación de empleos protegidos y a tiempo completo (Arakaki, Graña, Kennedy y Sánchez, 2018). En complemento, el devenir del salario real también fue positivo, con una mejora de 76% si comparamos los valores de 2011 con los de 2003. Este movimiento, superior al señalado para el producto, se vio reflejado en la distribución funcional del ingreso, que de un mínimo en 2003 (36%) pasó a 53% en 2011.

A lo largo de la segunda presidencia de Fernández de Kirchner (2011-2015), la economía se estancó, tanto por la caída de los precios internacionales como por la ausencia de un cambio estructural que redujera la dependencia externa y modificara la integración y la complejidad sectorial (Fernández Bugna et al., 2007; Abeles et al., 2017). Esto, a su vez, determinó que el rápido crecimiento económico deviniera en una restricción de la balanza de pagos (Fernández Bugna y Porta, 2007; Bernat, 2011) y posterior estancamiento, junto con una caída sostenida de la productividad laboral (Wainer y Schorr, 2014; Jaccoud et al., 2015; Schteingart, 2016; Wainer, 2017). Más allá del cambio institucional y de modelo que tuvo lugar con la asunción de Mauricio Macri a fines de 2015, lo cierto es que el ciclo de estancamiento que comenzó en torno de 2011-2012 se extendió, con vaivenes, hasta 2018.¹⁰ Prueba de ello es que, para este último año, el producto a precios constantes se ubicó prácticamente en el mismo nivel que en 2011 (Arakaki et al., 2023). De igual forma, y para empeorar más el panorama, con el crecimiento del total de ocupados, la productividad de la economía decreció 16% (2018 frente a 2011), proceso que se exacerbó particularmente desde 2016.

En consonancia con esta dinámica, tanto las remuneraciones reales de los trabajadores como las principales tasas del mercado de trabajo (desocupación, subocupación y no registro) evidenciaron un estancamiento manifiesto, aunque con una trayectoria algo mejor que la descrita para el producto. Parte de este proceso queda evidenciado en la participación asalariada, que alcanzó un máximo en 2013, para estancarse hasta 2015 y reducirse de allí en más.

Por último, el bienio 2018-2019 constituye una etapa claramente recesiva, lo que tiene dos grandes exponentes en la evolución del producto y de la productividad (-2 y -6% en comparación con 2016, respectivamente). Asimismo, las condiciones de empleo mostraron un claro deterioro general:

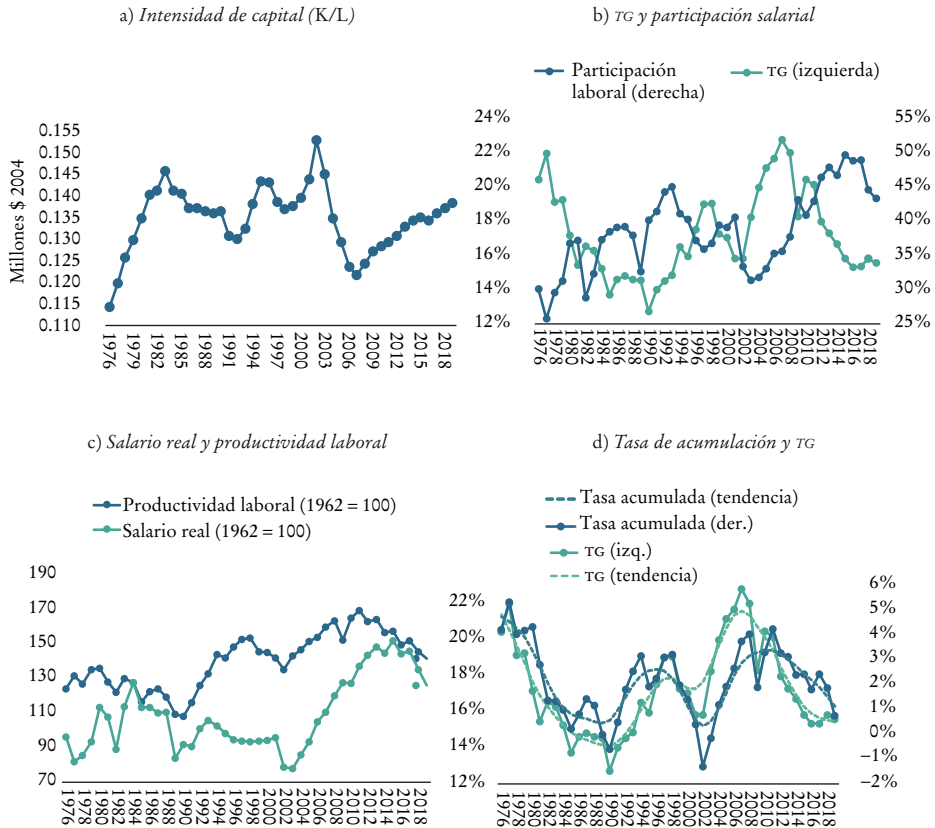
¹⁰ Algunos autores señalaron el periodo de 2016 a 2019 como uno de “retorno de la desindustrialización”, debido a la desarticulación de la política industrial y el proceso de apertura comercial y financiera (Zanotti y Schorr, 2020; Schteingart y Tavosnanska, 2022).

por una parte, el crecimiento del desempleo y de la incidencia del empleo precario; por otra, una sensible caída del salario real (Arakaki et al., 2023).

b. *Evolución de las tendencias económicas (1976-2019)*

A continuación, repetimos el análisis hecho en la subsección III.1.b, pero para 1976-2019 (gráfica 2). En la gráfica 2a se observa que la intensidad de capital (K/L) se comportó acorde con el CTM hasta mediados de los años ochenta. Entre 1976 y 1983, esta relación creció rápidamente debido a la liberalización del comercio y a la importación de bienes de capital (Azpiazu y Schorr, 2010: 55). Después de 1983, K/L adquirió mayor volatilidad y, a partir de mediados de la década de 1990, volvió a crecer y alcanzó su máximo en 2002, cuando la tasa de desempleo llegó a 20%. Después de la crisis de 2001, K/L bajó hasta alcanzar un mínimo relativo en 2007, debido a la creación de nuevos puestos de trabajo como producto de la recuperación económica. Se necesitaron casi 10 años para volver al nivel de principios de los años ochenta. Entre 2007 y 2019, la intensidad de capital creció constantemente acompañada de una disminución de la productividad del trabajo posterior a 2011 (gráfica 2c).

En la gráfica 2b analizamos la participación salarial y la rentabilidad. Un hecho destacable es el efecto del plan de ajuste regresivo de 1975 (*rodrigazo*), que incluyó una fuerte devaluación. Previamente, la participación de los asalariados en el ingreso neto era relativamente alta. Durante este periodo el empleo manufacturero fue seriamente afectado, al igual que la participación de los salarios en el ingreso (Azpiazu y Schorr, 2010). Entre 1976 y 1977, la dictadura prohibió las actividades sindicales y fijó los salarios, a pesar de la inflación, lo que provocó una caída de la participación salarial en el ingreso de 30 pp. Los salarios reales no recuperaron los niveles previos y la participación salarial en el ingreso fue la más baja de la serie (33.5% del producto neto). Estas medidas permitieron recuperar la rentabilidad del capital hasta 1977, aunque volvió a su tendencia negativa después de 1980. Durante los primeros años de la década de los noventa, la TG despegó y comenzó a crecer hasta alcanzar un nuevo máximo en 2008; luego, volvió a caer hasta un mínimo histórico en 2016. Durante el gobierno de Macri, las políticas en favor del capital ayudaron a disminuir la participación de los salarios, pero no lograron recuperar la rentabilidad, debido a los límites de

GRÁFICA 2. *Hechos estilizados para el análisis del cambio tecnológico, Argentina (1976-2019)*

FUENTE: elaboración propia con base en datos de Ferreres (2011), el CEPED y el INDEC.

esta estrategia. Las políticas neoliberales terminaron con una devaluación, otra crisis de deuda y una recesión. Entre 2016-2019, la participación de los asalariados en el ingreso neto cayó 6 pp hasta 54 por ciento.

Tal como fue mencionado, la participación salarial es la relación entre la tasa salarial real y la productividad, y se analiza en la gráfica 2c. La evolución de los salarios reales fue seguramente lo más dramático entre 1976 y 2001. Sólo entre 1975 y 1978 cayeron 52%. De allí en más, el devenir fue errático, pues llegó a un mínimo luego de la crisis de 2001. Entre 1975 y 2002, la productividad laboral aumentó casi 9%, mientras que la tasa salarial real dismi-

nuyó 46.8%, lo que explica la caída de la participación laboral en el ingreso. Entre 2002 y 2015, la productividad laboral creció 17%, pero el salario real, 93.4%. Así, hay dos periodos en los que la tasa salarial real mostró un fuerte crecimiento positivo: 1964-1974 y 2002-2015. Sin embargo, durante el segundo, los trabajadores no lograron recuperar el poder adquisitivo de ingresos perdido a principios de los años setenta. Simultáneamente, la productividad del trabajo muestra tres periodos con tendencias negativas: durante la década de los ochenta (-20%), entre 1998 y 2002 (-11.9%), y de 2011 a 2019.

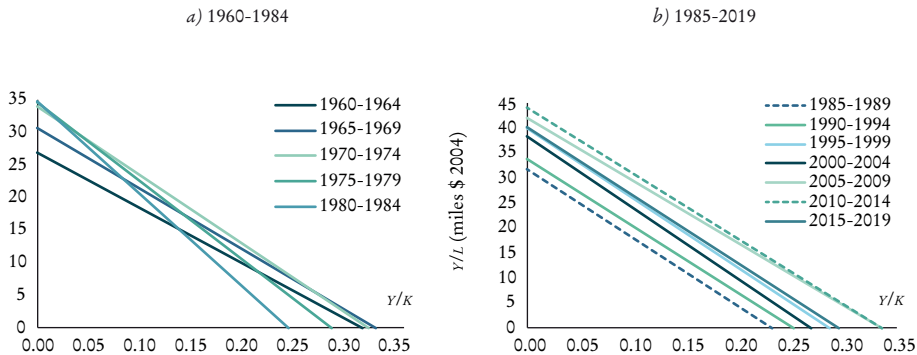
Por último, en la gráfica 2d se analiza la tasa de acumulación y la rentabilidad. Las variables están correlacionadas positivamente y hay un cambio significativo en la tasa de acumulación después de 1980, la cual bajó de 4.08% a casi 1.79%. Durante la década perdida, la inversión respondió negativamente a la crisis de la deuda emergente tras el *shock* de Volcker. La relación entre la inversión pública y el PIB se desplomó de 6.5% en 1980 a 3.1% en 1990, seguida por la inversión privada, por lo que la relación entre la inversión total y el PIB cayó de 25.3 a 14% (Damill, Frenkel y Fanelli, 1994). Durante los años noventa, la inversión pública no volvió a los valores previos, mientras que la relación inversión total/PIB alcanzó valores máximos de 22% en 1997-1998 y 2006-2012. Esta evolución de la inversión pública es común al resto de América Latina (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018: 114), y se explica por el papel del Estado en la promoción del desarrollo anterior a mediados de la década de 1970. Después de 2008, la tasa de acumulación se desplomó junto con la rentabilidad.

IV. ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIO TÉCNICO

En esta sección se discute si el patrón de crecimiento económico argentino se corresponde con un CTM. De ser así, la relación producto-capital debe caer simultáneamente con un aumento de la productividad del trabajo. Para reducir la volatilidad, la gráfica 3 sintetiza la evolución de estas variables en promedios quinquenales a precios constantes de 2004. Si se consideran las series en su totalidad, entre 1960-1964¹¹ y 2014-2019 la productividad del trabajo aumentó 50%, mientras que la relación producto-capital disminuyó

¹¹ A pesar de que el periodo considerado inicia en 1962, tomamos 1960 para conformar el primer quinquenio.

GRÁFICA 3. Patrón de crecimiento y cambio tecnológico, Argentina (1960-2019)



FUENTE: elaboración propia con base en datos de Ferreres (2011), el CEPED y el INDEC.

7.5%. Sin embargo, ya que existen cambios significativos en el comportamiento de las ratios, dividimos los resultados en dos etapas a partir de mediados de 1980.

Entre 1960 y 1985, las variables se comportan de acuerdo con un CTM con un aumento de la productividad del trabajo y una disminución de la relación producto-capital (gráfica 3a). Durante esta etapa, la productividad del trabajo se incrementó en 29.4%, mientras que la ratio producto-capital cayó 22.7%. Por otro lado, la gráfica 3b captura el comportamiento de las ratios para 1985-2019, y refleja un aumento en ambas variables. Entre puntas, la productividad del trabajo crece 26.2% y la relación producto-capital, 27.5%, de modo que las rectas se alejan paralelamente del origen y reproducen un comportamiento neutral en el sentido de Hicks.

El comportamiento del segundo periodo en comparación con el primero es más errático, producto de la volatilidad de las variables y las disputas por los modelos de desarrollo analizados en el apartado anterior. Entre 1985-1989 y 1995-1999, la tasa de variación de Y_N/L e Y_N/K fue de 25.5 y de 23.4%, respectivamente. La crisis de 2001 desplaza la recta hacia el origen, puesto que la producción se desploma, mientras que la posterior recuperación da lugar a un mayor aumento de la relación producto-capital respecto de la productividad del trabajo. Entre 1995-1999 y 2005-2009, Y_N/L e Y_N/K aumentan 5.2 y 17.6%, respectivamente. Sin embargo, entre 1995-1999 y 2010-2014, estas variables se incrementan 10.2 y 17.6%. Entre 2005-

2009 y 2010-2014, Y_N/K varía -0.01% . Finalmente, el último periodo, 2015-2019, se desplaza al origen por la crisis de la deuda entre 2018 y 2019. Al igual que en el resto de las crisis observadas, las rectas se desplazan hacia el origen.

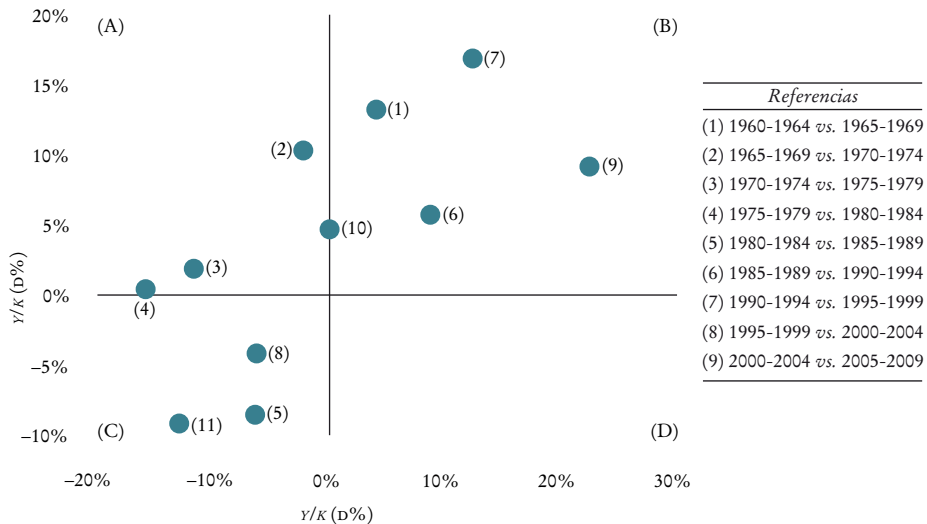
Por último, en la gráfica 4 presentamos un gráfico de dispersión con las variaciones de la productividad del trabajo y la relación producto-capital, agrupadas en promedios de cinco años. Los ejes de ordenadas y abscisas dividen el gráfico en cuatro regiones. El cuadrante (A) está relacionado con el CTM, donde Y_N/L presenta variaciones positivas y Y_N/K , negativas. En esta región se encuentran tres observaciones correspondientes a 1960-1984. La excepción es la observación referenciada con la etiqueta (1), que compara 1965-1969 con 1960-1964 y que se encuentra en el cuadrante (B).

En el cuadrante (B), cuatro de las cinco observaciones pertenecen al periodo de crecimiento durante la convertibilidad y la recuperación posterior a la crisis de 2001. Las variaciones reflejan un aumento tanto en la productividad laboral media como en la relación producto-capital, más allá de los cambios de regímenes macroeconómicos. El efecto de las transformaciones institucionales iniciadas con la dictadura y los cambios en los derechos de propiedad de la década de los noventa explican el aumento de la relación producto-capital neto (Michelena, 2009: 95).

El área (C) concentra tres crisis: 1) la etiqueta (5) compara el promedio de 1980-1984 con el de 1985-1989 y abarca el proceso hiperinflacionario; 2) la etiqueta (8) compara 1995-1999 con 2000-2004 y muestra el impacto de la crisis de 2001; 3) la etiqueta (11) compara 2010-2014 con 2015-2019 y refleja los resultados de la crisis de la deuda del último periodo de gobierno considerado en la serie.

Por último, el área (D) representa el $RCTM^{12}$ observado durante el periodo de globalización, algunas regiones de América Latina, África, Oriente Medio y Asia Central. Para el caso argentino, no pudimos encontrar un $RCTM$, incluso después de las políticas de desindustrialización aplicadas en las décadas de los setenta y noventa (Azpiazu y Schorr, 2010).

¹² Para todo el periodo, las tasas de cambio de Y_N/L e Y_N/K están correlacionadas positivamente (0.85). Además, existe una relación positiva entre la producción neta y el empleo, y una relación de largo plazo entre la acumulación de capital y el crecimiento económico (CEPAL, 2018: 167-72). Otro factor a tener en cuenta es el nivel de agregación de las variables que podría ocultar información para identificar la desindustrialización con este enfoque.

GRÁFICA 4. *Productividad del trabajo y ratio producto-capital, Argentina (1960-2019)*

FUENTE: elaboración propia con base en datos de Ferreres (2011), el CEPED y el INDEC.

V. REFLEXIONES FINALES

En el presente trabajo hemos analizado el patrón de crecimiento económico de Argentina a partir del cambio tecnológico y la distribución del ingreso en el contexto de las transformaciones políticas y económicas del país.

Durante la segunda etapa de la ISI, el comportamiento de la productividad del empleo y la relación producto-capital fueron compatibles con lo que se conoce como cambio técnico sesgado en el sentido de Marx. Esta dinámica estuvo acompañada por una disminución tendencial de la rentabilidad.

Entre mediados de los años setenta y ochenta, las variables analizadas reflejan un cambio en su trayectoria, conjuntamente con la entrada en vigencia de la NDIT. A partir de este periodo, en diversos países la tasa de acumulación del capital muestra una fuerte reducción, al compás de las tendencias hacia la desindustrialización y el auge del neoliberalismo. Para el caso argentino, más allá del claro parteaguas de la crisis de 1975-1976, aumentó la volatilidad macroeconómica con deterioro de las variables socioeconómicas y la

emergencia de patrones de crecimiento erráticos. Los problemas estructurales de la ISI se profundizaron con las reformas económicas y financieras durante los años setenta, mientras que los intentos por revertir esta dinámica durante los años 2000 no fueron suficientes, al quedar sujetos a las instituciones neoliberales instaladas a partir de la dictadura. En esta etapa, la productividad laboral y la relación producto-capital se comportaron de acuerdo con el cambio técnico neutral en el sentido de Hicks, lo que se corresponde con una recuperación de la TG hasta 2008. Una vez que la rentabilidad comenzó a caer nuevamente, las políticas de reindustrialización se enfrentaron con la resistencia del capital y una nueva restricción de la balanza de pagos.

Es importante señalar dos aspectos de la dinámica económica observada en Argentina. El primero estriba en que su evolución es efectivamente consistente con lo ocurrido a nivel mundial, aunque con particularidades concretas. La transformación en los patrones de cambio de crecimiento económico —de CTM a Hicks-neutral— también se observa tanto en los países desarrollados (Duménil y Lévy, 2007; Foley y Marquetti, 2000), como en Brasil (Marquetti y Campos Soares Porsse, 2014) y Chile (Polanco, 2019). El segundo aspecto remite a las reformas institucionales, que, si bien fueron implementadas durante los años setenta en Argentina, tuvieron efectos que se manifestaron en plenitud una década después. Aun cuando algunos de ellos se presentaron en el corto plazo, por ejemplo, el impacto sobre la distribución del ingreso de las devaluaciones y el avance sobre los derechos de los trabajadores, los cambios en las tendencias de las restantes variables tardaron en reflejarse, lo que aporta evidencia respecto de las diferencias entre los tiempos institucionales y económicos.

APÉNDICE METODOLÓGICO

El análisis de la dinámica de acumulación y el cambio técnico exige la estimación del *stock* de capital, el empleo, la distribución del ingreso y el valor agregado. Las metodologías de estimación de las series de *stock* de capital argentinas son diversas (Maia y Nicholson, 2001; Escudé y Lanteri, 2006; Coremberg, 2009; Feenstra, Inklaar, y Timmer, 2015; Tavilla, Berbejillo Pereyra y Mario, 2019). La mayoría de autores utiliza el método del inventario permanente (PIM), excepto Feenstra et al. (2015), quienes emplean el método del flujo de mercancías, y Coremberg (2009), que usa el de precios hedónicos.

El PIM es el método más común; exige series de inversión largas y la estimación del *stock* de capital inicial. En este trabajo adoptamos la metodología explicada en Escudé y Lanteri (2006), que puede realizarse a partir de diversos métodos,¹³ entre los que destacan dos enfoques: por un lado, la relación de estado estacionario derivada del modelo de crecimiento de Solow, y, por el otro, asumir una relación *stock*-producto inicial. Aquí seguimos el primero, que consiste en resolver la ecuación (1a):

$$K_0 = I_0[(1 + g)/(g + \delta)] \quad (1a)$$

Donde K_0 es el *stock* de capital inicial; I_0 es el nivel de inversión inicial; g es la tasa de crecimiento de la inversión en estado estacionario, y δ es la tasa de depreciación. Mientras δ se puede (se suele) definir a partir de las tablas de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estado de los Estados Unidos (BEA, por su sigla en inglés), o de otros criterios contables, g puede definirse a partir de la tasa promedio de crecimiento de la inversión de un determinado periodo (Feenstra et al., 2015). Escudé y Lanteri (2006) siguen este criterio, adoptan $g = 3.6\%$, y suponen una vida útil promedio de 32 años en construcción y de 12 años en equipo durable. Un aspecto relevante para ser estudiado en otra oportunidad se refiere a los cambios en la depreciación de bienes de capital de nuevas tecnologías. Tales bienes tienen una mayor tasa de obsolescencia, por lo que una incorrecta clasificación puede dar lugar a una sobreestimación del *stock* de capital (Feenstra et al., 2015).

Las series de inversión y valor agregado fueron tomadas de Ferreres (2011) y las cuentas nacionales de Argentina estimadas por el INDEC. Las series de empleo y distribución funcional del ingreso fueron proporcionadas por el CEPED de la Universidad de Buenos Aires (Kennedy, Pacífico y Sánchez, 2018).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abeles, M., Cimoli, M., y Lavarello, P. (eds.) (2017). *Manufactura y cambio estructural: Aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Santiago de Chile: CEPAL.

¹³ Nehru y Dhareshwar (1993) desarrollan diferentes métodos para definir el *stock* de capital inicial.

- Ablín, E. R., y Katz, J. (1976). *Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente* (Monografía de Trabajo, 2). Santiago de Chile: CEPAL/BID.
- Aglietta, M. (1976): *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*. México: Siglo XXI Editores.
- Arakaki, A., Graña, J. M., y Kennedy, D. (2023). El mercado de trabajo argentino desde mediados de los años noventa en el contexto de las particularidades de su ciclo económico. *El Trimestre Económico*, 90(357), 85-118. Recuperado de: <https://doi.org/10.20430/ete.v90i357.1754>
- Arakaki, A., Graña, J. M., Kennedy, D., y Sánchez, M. (2018). El mercado laboral argentino en la posconvertibilidad (2003-2015): entre la crisis neoliberal y los límites estructurales de la economía. *Semestre Económico*, 21(47), 229-257.
- Astarita, R. (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Azpiazu, D., Bonvecchi, C. E., Khavisse, M., y Turkieh, M. (1976). Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico. *Desarrollo Económico*, 15(60), 581-612. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466654>
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: Industria y Economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Azuaga, G., y Lanza, M. (2021). Maduración y ocaso del desarrollismo argentino: tasa general de ganancia y dinámica de acumulación del capital (1966-1975). *Cuadernos de Economía Crítica*, 7(13), 125-149. Recuperado de: <https://sociedadeconomicacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/223>
- Basu, D., y Vasudevan, R. (2012). Technology, distribution, and the rate of profit in the US economy: Understanding the current crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 37(1), 57-89. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/cje/bes035>
- Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo xx a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Beccaria, L., Carpio, J., y Orsatti, Á. (1999). Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico. En J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky (comps.), *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica/Siempro/OIT.

- Beccaria, L., y López, N. (1996). Notas sobre el comportamiento del mercado de trabajo urbano. En L. Beccaria y N. López (comps.), *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos Aires: UNICEF/Losada.
- Bernat, G. (2011). *Crecimiento de la Argentina: Del stop and go al go (slowly) non stop* (Boletín Informativo Techint, 335). Buenos Aires: Techint.
- Braun, O., y Joy, L. (1968). A model of economic stagnation—a case study of the Argentine economy. *The Economic Journal*, 78(312), 868-887. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/2229183>
- Bresser Pereira, L., Oreiro, J., y Marconi, N. (2014). *Developmental Macroeconomics: New Developmentalism as a Growth Strategy*. Londres: Routledge.
- Canitrot, A. (1975). La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico*, 15(59), 331-351. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466477>
- Canitrot, A. (1980). La disciplina como objetivo de política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976. *Desarrollo Económico*, 19(76), 453-475. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466561>
- Canitrot, A. (1981). Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981. *Desarrollo Económico*, 21(82), 131-189.
- Carrera, J. (2004). Las lecciones del *currency board*. En R. Boyer y J. Neffa, (coords.), *La economía argentina y sus crisis (1976-2001)*. Madrid: Miño y Dávila.
- CEPAL (2018). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2018. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chena, P. I., Panigo, D. T., Wahren, P., y Bona, L. M. (2018). Argentina (2002-2015): transición neomercantilista, estructuralismo à la Diamand y keynesianismo social con restricción externa. *Semestre Económico*, 21(47), 25-59. Recuperado de: <https://doi.org/10.22395/seec.v21n47a2>
- Cleaver, H. (1989). Close the IMF, abolish debt and end development: A class analysis of the international debt crisis. *Capital & Class*, 13(3), 17-50. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/030981688903900102>
- Coremberg, A. (2009). *Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía*

- inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Coriat, B. (1992). *El taller y el robot. Ensayos sobre el Fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica.* México: Siglo XXI Editores.
- Coriat, B. (1994). Globalización de la economía y dimensiones macroeconómicas de la competitividad. *Revista Realidad Económica*, (124).
- Damill, M., Frenkel, R., y Fanelli, J. M. (1994). *Shock externo y desequilibrio fiscal: la macroeconomía de América Latina en los ochenta, los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Damill, M., Frenkel, R., y Maurizio, R. (2003). *Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social: La Argentina en los años noventa.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Díaz Alejandro, C. F. (1963). A note on the impact of devaluation and the redistributive effect. *Journal of Political Economy*, 71(6), 577-580. Recuperado de: <https://doi.org/10.1086/258816>
- Duménil, G., y Lévy, D. (2002). The profit rate: Where and how much did it fall? Did it recover? (USA 1948-2000). *Review of Radical Political Economics*, 34(4), 437-461. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S0486-6134\(02\)00178-X](https://doi.org/10.1016/S0486-6134(02)00178-X)
- Duménil, G., y Lévy, D. (2003). Technology and distribution: Historical trajectories à la Marx. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 201-233. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(03\)00022-2](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(03)00022-2)
- Duménil, G., y Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales.* México: Fondo de Cultura Económica.
- Escudé, G., y Lanteri, L. (2006). *Estimación del stock de capital para la economía argentina, 1950-2005.* Buenos Aires: BCRA.
- Feenstra, R. C., Inklaar, R., y Timmer, M. P. (2015). The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182. Recuperado de: <https://doi.org/10.1257/aer.20130954>
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. Kosacoff (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007* (pp. 63-105). Santiago de Chile: CEPAL.
- Ferrer, A. (1977). *Crisis y alternativas de la política económica argentina.* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

- Ferrer, A. (1979). El retorno del liberalismo: reflexiones sobre la política económica vigente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 18(72), 485-510. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466582>
- Ferreres, O. J., (ed.) (2011). *Dos siglos de economía argentina: 1810-1910-2010: Historia argentina en cifras* (Edición Bicentenario, 2ª ed.). Buenos Aires: Editorial El Ateneo/Fundación Norte y Sur.
- Foley, D. K., y Marquetti, A. A. (2000). El crecimiento económico desde una perspectiva clásica. En Diego Guerrero (ed.), *Macroeconomía y crisis mundial* (pp. 47-66). Madrid: Trotta.
- Foley, D. K., Michl, T., y Tavani, D. (2019). *Growth and Distribution*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Gerchunoff, P., y Llach, J. J. (1975). Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972. *Desarrollo Económico*, 15(57), 3-54. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466209>
- Gerchunoff, P., y Rapetti, M. (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El Trimestre Económico*, 83(330), 225-272. Recuperado de: <https://doi.org/10.20430/ete.v83i330.199>
- Graña, J. M. (2012). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado* (tesis de doctorado). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Graña, J. M. (2013). Potencialidades y límites de la Industrialización Sustitutiva Argentina (1935-1975). Análisis desde una perspectiva actual y mundial. *Ensayos de Economía*, 23(43), 63-91.
- Graña, J. M., y Kennedy, D. (2008). *Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947-2006: Análisis de la información y metodología de estimación* (Documentos de Trabajo del CEPED, 12). Buenos Aires: UBA.
- Graña, J. M., y Kennedy, D. (2017). Rezago productivo y sus fuentes de compensación. La vigencia de los limitantes estructurales del ciclo económico argentino al comienzo del siglo XXI. *Cuadernos del CENDES*, 34(95), 91-116. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/403/40353473005.pdf>
- Graña, J. M., y Terranova, L. (2022). Neither mechanical nor premature:

- Deindustrialization and the New International Division of Labour (1970-2019). *Revista de Historia Industrial — Industrial History Review*, 31(86), 11-46. Recuperado de: <https://doi.org/10.1344/rhihr.36591>
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Ediciones Akal.
- Jaccoud, F., Arakaki, A., Monteforte, E., Pacífico, L., Graña, J. M., y Kennedy, D. (2015). Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina. *Cuadernos de Economía Crítica*, 1(2), 79-112.
- Katz, J., y Kosacoff, B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Kennedy, D., Pacífico, L., y Sánchez, M. A. (2018). La evolución de la economía argentina a partir de la publicación de la Base 2004 de las Cuentas Nacionales: reflexiones a partir de la consideración del doble carácter del producto social en perspectiva histórica. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(8), 43-69.
- Laibman, D. (1997). *Technical Change and the Profit Rate. Capitalist Macrodynamics: A Systematic Introduction*. Londres: Macmillan.
- Lindenboim, J., Graña, J. M., y Kennedy, D. (2005). *Distribución funcional del ingreso en Argentina: ayer y hoy* (Documentos de Trabajo, 4). Buenos Aires: CEPED.
- Lindenboim, J., Graña, J. M., y Kennedy, D. (2009). Fuentes de la valorización del capital: la relación entre productividad y salarios. Argentina 1993-2006. En *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales* (vol. I). Buenos Aires: Clacso.
- Maia, J. L., y Nicholson, P. (2001). *El stock de capital y la productividad total de los factores en la Argentina* (documento de trabajo). Buenos Aires: Ministerio de Economía de la República Argentina.
- Maito, E. (2013). La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011. *Realidad Económica*, (275), 127-152.
- Maito, E. (2015). Cien años de acumulación de capital en argentina: tasa de ganancia, composición del capital y distribución del producto. *Ensayos de Economía*, 25(47), 37-62.
- Manzanelli, P. (2010). Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente. *Realidad Económica*, (256), 29-61.

- Marichal, C. M. (2018). *Historia mínima de la deuda externa de Latinoamérica, 1820-2010*. México: El Colegio de México.
- Marquetti, A., y Campos Soares Porsse, M. de (2014). Patrones de progreso técnico en la economía brasileña, 1952-2008. *Revista CEPAL*, (113), 61-78. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/24ea2072-e71e-4483-9f9a-2c55a8e477be/content>
- Marx, K. (1995). *El capital: crítica de la economía política*. México: Siglo XXI Editores.
- Michelena, G. (2009). La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007): Caída y recuperación. *Realidad Económica*, (248), 83-106.
- Monza, A. (1999). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes. En J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky (comps.), *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica/Siempro/OIT.
- Müller, A., y Rapetti, M. (2001). Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz. *Ciclos*, (21), 11-33.
- Nehru, V., y Dhareshwar, A. (1993). A new database on physical capital stock: Sources, methodology, and results. *Economic Analysis Review*, 8(1), 37-59. Recuperado de: <https://www.rae-ear.org/index.php/rae/article/view/202>
- Nochteff, H. (1991). Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes. *Desarrollo Económico*, 31(123), 339-358. Recuperado de: <https://doi.org/10.2307/3466909>
- Odisio, J., y Rougier, M. (2020). La industrialización dirigida por el Estado (1953-1975). En Marcelo Rougier (coord.), *La industria argentina en su tercer siglo. Una historia multidisciplinaria (1810-2020)* (pp. 197-262). Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.
- Ortiz, R., y Schorr, M. (2006). La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la ‘Década Perdida’. En Pucciarelli (ed.), *Los Años de Alfonsín: ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (pp. 291-335). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Palma, J. G. (2019). Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés”. *El Trimestre Económico*, 86(344), 901-966. Recuperado de: <https://doi.org/10.20430/ete.v86i344.970>
- Polanco, D. (2019). *The Profit Rate in Chile: 1900-2010* (UMass Amherst Economics Working Papers, 275). Amherst: University of Massachusetts.

- Roberts, M. J. (2016). *The Long Depression*. Chicago: Haymarket Books.
- Santarcángelo, J. E., y Padín, J. M. (2021). Reshaping the economic structure in Argentina: The role of external debt during the Macri administration (2015-2019). *Review of Radical Political Economics*, 53(2), 237-249. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177/0486613420976429>
- Schorr, M. (2006). *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004: análisis socio histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales* (tesis de doctorado). Flacso, Buenos Aires. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10469/1053>
- Schteingart, D. (2016). La restricción externa en el largo plazo: Argentina, 1960-2013. *Revista Argentina de Economía Internacional*, (5), 35-59.
- Schteingart, D., y Tavosnanska, A. (2022). El retorno de la desindustrialización. *H-industri@*, 16(30), 101-133. Recuperado de: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/2303>
- Schvarzer, J. (1986). *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press. [Versión en español: Shaikh, A. (2022). *Capitalismo. Competencia, conflicto y crisis*. México: Fondo de Cultura Económica.]
- Sourrouille, J. (1976). *El impacto de las empresas multinacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso argentino* (documentos de trabajo de la OIT). Buenos Aires: OIT.
- Stallings, B. (2014). La economía política de las negociaciones de la deuda: América Latina en la década de los ochenta. En J. A. Ocampo, B. Stallings, I. Bustillo, H. Velloso y R. Frenkel, *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica* (pp. 53-82). Santiago de Chile: CEPAL.
- Starosta, G. (2016). Revisiting the new international division of labour thesis. En G. Charnock y G. Starosta (eds.), *The New International Division of Labour. Global Transformation and Uneven Development* (pp. 79-103). Londres: Palgrave Macmillan.
- Sztulwark, S. G. (2015). El kirchnerismo y la concepción del cambio estructural. *Revista Márgenes*, 1(1), 81-93.
- Tavilla, P., Berbejillo Pereyra, R., y Mario, A. (2019). La acumulación de

- capital en Argentina: estimación del stock y análisis de los determinantes durante el período 1993-2015. *Revista de Economía Política y Desarrollo*, 1(1), 45-60.
- Wainer, A. G. (2017). Sector externo y ciclos económicos: un análisis comparativo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones y la posconvertibilidad. *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(1), 90-111.
- Wainer, A. G., y Schorr, M. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, (286), 137-174.
- Zanotti, G. G., y Schorr, M. (2022). La cúpula empresarial en el gobierno de Cambiemos. *H-industri@*, 16(30), 135-151.