

Economía y Desafíos del Desarrollo

- **CICLO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. ANÁLISIS DEL MODELO DE GOODWIN EN ARGENTINA 1950-2015.**
GROWTH CYCLES AND INCOME DISTRIBUTION. TESTING GOODWIN'S MODEL IN ARGENTINA 1950-2015.
- **DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: MISMAS POLÍTICAS ¿IGUALES RESULTADOS? ANÁLISIS DE DATOS DE PANEL (1950-2016).**
INEQUALITY AND GROWTH: SAME POLITICS SAME RESULTS? PANEL DATA ANALYSIS (1950-2016).
- **EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA. UN ANÁLISIS A PARTIR DE LA HOMOGENEIZACIÓN DE LOS CENSOS INDUSTRIALES, 1895-2005.**
HISTORICAL EVOLUTION OF THE ARGENTINE MANUFACTURING INDUSTRY. AN ANALYSIS FROM THE HOMOGENEIZATION OF INDUSTRIAL CENSUSES, 1895-2005.
- **LA RELACIÓN TRIANGULAR ENTRE ESTADOS UNIDOS, LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y EL MERCOSUR – ARGENTINA Y BRASIL.**
TRIANGULAR TRADE BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA, THE POPULAR REPUBLIC OF CHINA AND THE MERCOSUR – ARGENTINA AND BRAZIL, IN THE XXIST CENTURY (2005-2017).

ISSN: 2591-5495

Revista de la Escuela de Economía y Negocios. Universidad Nacional de San Martín

Economía y Desafíos del Desarrollo

AÑO 3. VOLÚMEN 1. NÚMERO 5 | DICIEMBRE 2019 - MAYO 2020
ISSN: 2591-5495

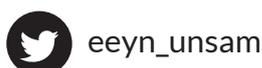
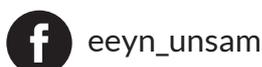
SUMARIO ANALÍTICO | ANALYTICAL SUMMARY

- Presentación.** 5
Presentation.
Marcelo Paz y Matías Kulfas
- CICLO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. ANÁLISIS DEL MODELO DE GOODWIN EN ARGENTINA 1950-2015.** 7
GROWTH CYCLES AND INCOME DISTRIBUTION. TESTING GOODWIN'S MODEL IN ARGENTINA 1950-2015.
Por Facundo Ezequiel Malvicino
- DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: MISMAS POLÍTICAS ¿IGUALES RESULTADOS? ANÁLISIS DE DATOS DE PANEL (1950-2016).** 34
INEQUALITY AND GROWTH: SAME POLITICS SAME RESULTS? PANEL DATA ANALYSIS (1950-2016).
Denise Solange Bidinost Española
- EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA. UN ANÁLISIS A PARTIR DE LA HOMOGENEIZACIÓN DE LOS CENSOS INDUSTRIALES, 1895-2005.** 51
HISTORICAL EVOLUTION OF THE ARGENTINE MANUFACTURING INDUSTRY. AN ANALYSIS FROM THE HOMOGENEIZATION OF INDUSTRIAL CENSUSES, 1895-2005.
Por Matías Kulfas y Andrés Salles
- LA RELACIÓN TRIANGULAR ENTRE ESTADOS UNIDOS, LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y EL MERCOSUR – ARGENTINA Y BRASIL.** 82
TRIANGULAR TRADE BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA, THE POPULAR REPUBLIC OF CHINA AND THE MERCOSUR – ARGENTINA AND BRAZIL, IN THE XXIST CENTURY (2005-2017).
Por: Mariana Barreña, Gustavo Grasso, Patricia Knoll, Laura Lagomarsino y Laura Sformo

Revista Economía y Desafíos del Desarrollo
Año 3. Volúmen 1. Número 5 | Diciembre 2019 - Mayo 2020
ISSN: 2591-5495

Editorial:

Escuela de Economía y Negocios
Universidad Nacional de San Martín
Caseros 2241. San Martín. CP:1650
Provincia de Buenos Aires. Argentina
4580-7250 int.: 102/142
revistaedd@unsam.edu.ar
www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd



La **Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo** es editada por la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín.

Los artículos publicados por la **Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo** han sido seleccionados en base a criterios de interés académico y calidad científica, siendo abierta a cualquier investigador, tanto del país como de otros países. La evaluación de los artículos se realiza de manera externa al Comité Editorial.

Responsables Editores

Comité Editorial

Director: Matías Kulfas, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Vocales:

Jorge Carrera, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Bernardo Kosacoff, Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.

Martín Schorr, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Nicolás Arceo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

Guido Zack, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Comité Científico

Flavio Gaitan, Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Brasil.

Daniel Heymann, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Alfredo Iñiguez, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Carlos Lerch, Universidad Nacional de La Matanza, Argentina.

Cecilia Lanata Briones, University of Sussex, Reino Unido.

Guillermo Rozenwurcel, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Equipo Técnico

Revisión Contenidos: Valeria Errecart, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Diseño: Mónica Mugica, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Comunicación: Leila Monayer, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Autoridades de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín

Decano: Marcelo Paz.

Consejo de Escuela:

Consejeros Titulares: Enrique Déntice, Mario Bruzzesi, Daniela Thiell Ellul, Adrián Gutiérrez Cabello

Consejeros Suplentes: Daniel Delia, Mariela Balbo, Matías Fuentes, Mariana Barreña

Consejeros de Administración y Servicios: Carlos Molina, Matías López

Consejeros Estudiantiles Titulares: Nicolás Ezequiel Constante, César Daniel Portillo

Consejeros Estudiantiles Suplentes: Evelyn Ruax, Omar Mallo

Secretario Académico: Marcelo Estayno

Secretario de Investigación: Matías Kulfas

Dirección de Administración: Karina Buján

Presentación

La Escuela de Economía y Negocios (EEYN) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) desarrolla una intensa actividad en materia de investigación, abocada a estudios e indagaciones en materia de desarrollo económico regional y sectorial; ciencia, tecnología e innovación productiva; teoría económica y economía matemática; tópicos de macroeconomía y política económica; economía y desarrollo del turismo; pequeñas y medianas empresas; gestión del talento, entre otras.

En esta ocasión, presentamos el Número 5 de la Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo (REDD), continuando con el objeto de generar un espacio de divulgación, debates e intercambio en diferentes temáticas de la ciencia económica, tanto de los propios avances realizados por los centros y programas de investigación de la EEYN, como de otros ámbitos universitarios en diferentes países.

Esta nueva edición de la REDD presenta una serie de trabajos de investigación inéditos de reciente producción. En primer lugar, en el artículo Ciclo económico y distribución del ingreso. Análisis del modelo de Goodwin en Argentina 1950-2015, Facundo Ezequiel Malvicino, de la Universidad Nacional de Río Negro, testea empíricamente el modelo de ciclo de crecimiento económico de Goodwin (1967) a partir de series de participación de asalariados en el producto y tasas de empleo ciclos de Argentina para el período 1950-2015.

Siguiendo con la temática de distribución del ingreso, también se publica el artículo titulado Desigualdad y Crecimiento: mismas políticas ¿iguales resultados? Análisis de Datos de Panel (1950-2016), donde Denise Solange Bidinost Español analiza el impacto de la distribución del ingreso en el crecimiento para un panel de 206 países y territorios dependientes entre los años 1950 y 2016 utilizando el Método Generalizado de Momentos.

En tercer lugar, Matías Kulfas y Andrés Salles publican el artículo Evolución histórica de la industria manufacturera argentina. Un análisis a partir de la homogeneización de los Censos Industriales, 1895-2005, en el cual muestran la evolución comparada de la industria manufacturera argentina a nivel de 79 ramas a partir de una compilación y homogeneización de los censos industriales.

Finalmente, se presenta el artículo “La relación triangular entre Estados Unidos, la República Popular de China y el Mercosur – Argentina y Brasil”, donde los autores Barreña, Grasso, Knoll, Lagomarsino y Sformo estudian el devenir del comercio y flujo de inversiones de Argentina y Brasil con marco en su relación triangular con Estados Unidos y China, ante el gran desafío de completar y complejizar su matriz productiva.

Con la publicación de este número 5 renovamos la invitación para sumar nuevos trabajos de investigación, promoviendo la difusión de los progresos de nuestra disciplina y el intercambio de ideas, metodologías y aportes.

Matías Kulfas

Secretario de Investigación
Escuela de Economía y Negocios
Universidad Nacional de San Martín

Marcelo Paz

Decano
Escuela de Economía y Negocios
Universidad Nacional de San Martín



CICLO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. ANÁLISIS DEL MODELO DE GOODWIN EN ARGENTINA 1950-2015

GROWTH CYCLES AND INCOME DISTRIBUTION. TESTING GOODWIN'S MODEL IN ARGENTINA 1950-2015

Facundo Ezequiel Malvicino^a

RESUMEN: El modelo de ciclo de crecimiento económico de Goodwin (1967) formalizó el argumento de Marx en el cual los salarios, las ganancias y el desempleo interactúan para mantener un grupo persistente de mano de obra desempleada. La propuesta explica el ciclo económico a partir del conflicto distributivo sobre la base de un sistema dinámico del tipo depredador-presa de Lotka-Volterra. En el presente trabajo nos proponemos testear el modelo empíricamente a partir de series de participación de asalariados en el producto y tasas de empleo ciclos de Argentina para el período 1950-2015. En una primera instancia el análisis es cualitativo, buscando identificar los ciclos en los datos disponibles. Entre 1990 y 2015 se observa un ciclo acorde al modelo, con el salario jugando el rol de “depredador” y el empleo de “presa”. Los ciclos son analizados de acuerdo a los acontecimientos históricos y diferentes regímenes institucionales. En una segunda instancia, la evaluación cuantitativa del modelo no arroja buenos resultados tanto en su capacidad predictiva como en la validez empírica de los supuestos.

ABSTRACT: Goodwin's growth cycle model explains the conflict between capital and labor from a Marxist approach, considering labor share, profits and unemployment. The macroeconomic model is a 'predator-prey' dynamic system of the type proposed by Lotka-Volterra. The objective of this paper is to test the model empirically using data of income share and employment from Argentina between 1950 and 2015. Firstly, we identify cycles at a qualitative level finding encouraging results between 1990 and 2015. This analysis is historically contextualized considering institutional changes. Secondly, at a quantitative level, the model is found not to be adequate as the estimated parameter values poorly predict the cycles' centers and the assumptions are not justified.

Palabras clave: ciclos económicos; distribución del ingreso; economía política; modelos no-lineales.

Códigos JEL O100-F630-P160

Fecha recepción: 03-09-2019 **Fecha de aceptación:** 13-11-2019

Key words: growth cycles; income distribution; political economy; non-linear models.

JEL Codes JEL: C10, E11, E32

^a Facundo Ezequiel Malvicino, Universidad Nacional de Río Negro - CIETES / Bariloche, Río Negro
E-mail: femalvicino@unrn.edu.ar

El presente trabajo fue realizado en el marco del Proyecto de Investigación financiado por la Universidad Nacional de Río Negro: PI 40-B-722 “Neodesarrollismo e instrumentos de política industrial y tecnológica en la Argentina (2003-2015)”. Se agradecen los comentarios y observaciones realizadas por Alfredo Azcoitia, Francisco Aristimuño, Mariano Lanza, Manuel Lugones de la UNRN-Sede Andina, como así también a Damián Kennedy, Martín Novella, Iván Weigandi y el Evaluador 1 del artículo. Los errores u omisiones que puedan existir en el artículo son de exclusiva responsabilidad del autor. 7

I. INTRODUCCIÓN

El modelo de Goodwin (1967, 1983) explica el ciclo de crecimiento económico por el conflicto capital-trabajo, a partir de la dinámica presa-depredador tipo Lotka-Volterra. En este desarrollo, el autor sigue a Marx demostrando que la retroalimentación entre salarios reales, rentabilidad y empleo, generan un nivel de desempleo permanente, esto es, un *ejército de reserva*.

Los trabajos asociados a la propuesta de Goodwin son abundantes, principalmente en lo que respecta a desarrollos teóricos. Este modelo ha generado particular atracción por su simplicidad, siendo la base para la formulación de propuestas más realistas y generales. Asimismo, si bien los trabajos empíricos han ido en aumento, son relativamente menores a los teóricos, particularmente para países en desarrollo. En relación a los primeros, se destacan las investigaciones y extensiones del modelo desde perspectivas clásicas y post-keynesianas, incorporando en algunos casos restricciones de Balanza de Pagos, el principio de demanda efectiva y dinámicas caóticas (Barbosa-Filho y Taylor, 2006; Dávila-Fernández y Sordi, 2018; Desai, 1973; Desai, Henry, Mosley, y Pemberton, 2006; Harvie, Kelmanson, y Knapp, 2007; Shaikh, 2016; Skott, 1989; Solow, 1990; Sordi, 1999, 2001; Tavani y Zamparelli, 2015).

Los trabajos empíricos sobre el modelo para distintos países con diferentes niveles de desarrollo, suelen encontrar períodos (o sub-períodos) con ciclos cualitativamente similares a los de Goodwin. Sin embargo, como es de esperar dado el carácter restrictivo de los supuestos (incluso alguno de estos carentes de validez empírica), la capacidad predictiva del modelo es pobre. Entre los primeros aportes, se destacan particularmente el temprano trabajo de Desai (1984) y, posteriormente, el de Harvie (2000). Este último estudia diez países de la OECD entre 1951 y 1994, a partir de un análisis tanto cualitativo como cuantitativo. Los resultados son aceptables en el primer caso, aunque limitados en el segundo. La metodología utilizada por el autor es la que adoptaremos en el presente documento.

Existen también trabajos para países con diferentes niveles de desarrollo. El estudio de Moreno (2002) testea empíricamente el modelo de Goodwin para Colombia durante el período 1957-1991, encontrando débil correspondencia cualitativa y problemas en las estimaciones econométricas. Un estudio para países con diversos grados de desarrollo es llevado a cabo por García Molina

y Herrera Medina (2010). Los autores, siguiendo el trabajo de Harvie (2000), realizan tanto un análisis cualitativo como cuantitativo y cruzan los resultados con las clasificaciones de los países de acuerdo al nivel de ingreso per cápita (vgr.: ingreso alto, medio y bajo). Los autores buscan identificar correspondencia entre países con diferentes patrones institucionales y los ciclos que se comportan *à la* Goodwin (erosión de beneficios), tipo keynesianos (impulsados por la demanda), o atípicos. La discusión se encuadra sobre el tipo de crecimiento de las economías de acuerdo al nivel de desarrollo (vgr.: crecimiento impulsado por salarios o por beneficios; *wage-led* o *profit-led*, en inglés). Finalmente, Moura Jr y Ribeiro (2013) testean la existencia de ciclos de acuerdo al modelo de Goodwin en Brasil, siguiendo las modificaciones propuestas por Desai-Henry-Mosley-Pemberton. Sus resultados son opuestos a otros trabajos realizados para este país que utilizan el método de Harvie (2000). Consideran que los datos de Brasil ajustan bien, aunque el modelo de Goodwin requiere variaciones y los resultados no son concluyentes: no se observa un único centro para los ciclos (vgr.: participación constante de los salarios en el ingreso), y no siempre las variables presentan la dinámica esperada. Esto puede ser adjudicado a cambios institucionales como la instauración del Plan Real.

El objetivo del presente trabajo es realizar un análisis cualitativo y cuantitativo del modelo durante el período 1950-2015 en Argentina, poniendo atención a los cambios producidos en el último decenio. El primero implica observar el comportamiento de la participación del salario en el producto y la tasa de empleo, buscando identificar los comportamientos cíclicos asociados a la puja distributiva. El segundo objetivo consiste en evaluar las predicciones del modelo en cuanto al valor de equilibrio del modelo.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En el segundo apartado describimos el modelo original, destacando el objetivo del mismo, los supuestos más limitantes y las conclusiones alcanzadas. En el tercer apartado detallamos los datos utilizados y presentamos los resultados para Argentina en el período 1950-2015, prestando especial atención al período 1990-2015 donde se observan los comportamientos esperados por el modelo. Finalmente, presentamos las conclusiones del trabajo.

MODELO DE GOODWIN

El modelo de ciclo de crecimiento de Goodwin formalizó el argumento de Marx en el cual los

salarios, las ganancias y el desempleo interactúan para mantener un grupo persistente de mano de obra desempleada (vgr.: ejército de reserva). El mecanismo del modelo es el siguiente. Cuando la tasa de empleo (vgr.: presa) aumenta por encima de su nivel de equilibrio (cae el desempleo), los trabajadores se fortalecen y presionan por mayores salarios. Luego, la participación de los trabajadores en el producto nacional aumenta, haciendo las veces de la población depredadora y erosionando la rentabilidad, lo cual debilita la inversión. Una menor inversión con un crecimiento de la productividad y la oferta de trabajo constante, provoca un mayor nivel de desempleo, mejorando la posición de poder de la clase capitalista para revertir la puja distributiva a su favor: la participación del salario en el producto cae. Finalmente, la mayor rentabilidad se traduce en mayor inversión y aumento del empleo, cerrando el ciclo.

El atractivo de la formulación de Goodwin radica en la simplicidad del modelo, cuyo comportamiento refleja la dinámica depredador-presa que genera un ciclo recurrente (vgr.: un centro dinámico) de la tasa de empleo y la participación salarial. El mismo, presenta una función de producción de coeficientes fijos para un único bien que puede consumirse o acumularse como capital. Tanto el crecimiento de la productividad como el de la fuerza de trabajo se consideran exógenos. La oferta de trabajo (n) y el empleo (l), no necesariamente coinciden, por lo que no se asume pleno empleo. Asimismo, el autor considera una composición de capital constante (vgr.: ratio entre capital constante y variable), lo cual es equivalente a un ratio capital-producto constante. A continuación presentamos las ecuaciones básicas del modelo:

$$a = a_0 \cdot e^{\alpha \cdot t} \quad (1)$$

$$n = n_0 \cdot e^{\beta \cdot t} \quad (2)$$

$$\sigma = k/y \quad (3)$$

$$l = y/a \quad (4)$$

$$u = \frac{\omega l}{y} = \frac{\omega}{a} \quad (5)$$

$$v = l/n \quad (6)$$

$$\dot{k} = (1 - u)y \quad (7)$$

$$\frac{\dot{\omega}}{\omega} = -\gamma + \rho v \quad (8)$$

Donde a es productividad (vgr.: producto por trabajador y no por horas de trabajo ya que se busca ver el desplazamiento de mano de obra); n es la oferta de trabajo, k es el stock total de capital y \dot{k} es la variación del capital en el tiempo (vgr.: inversión); y es el producto real; l es empleo; ω es el salario real. Asimismo, u es la participación de los trabajadores en el producto nacional, v es la tasa de empleo y σ es el ratio capital-producto.

Las ecuaciones de cambio en el tiempo quedan conformadas de la siguiente manera:

$$\dot{u} = [-(\alpha + \gamma) + \rho \cdot v]u \quad (9)$$

$$\dot{v} = \left[\frac{1-u}{\sigma} - (\alpha + \beta) \right] v \quad (10)$$

La solución del modelo es una familia de órbitas en torno a un centro caracterizado por $(u^*; v^*)$ y el período T , de la forma¹:

$$u^* = 1 - (\alpha + \beta)\sigma \quad (11)$$

$$v^* = (\alpha + \gamma)/\rho \quad (12)$$

$$T = \frac{2\pi}{\left[(\alpha + \gamma) \left(\frac{1}{\sigma} - (\alpha + \beta) \right) \right]^{\frac{1}{2}}} \quad (13)$$

Las soluciones alcanzadas pueden caer por fuera del espacio $[0,1] \times [0,1]$, lo cual carece de sentido. Esto requiere que en (11), la suma $(\alpha + \beta) < 0$, o bien, que en (12), el numerador supere al denominador, ambos casos perfectamente posibles. Asimismo, aun cuando las soluciones se hallen dentro del espacio señalado, las órbitas podrían estar quedando por fuera. Si bien esto fue considerado por Goodwin oportunamente, al momento de desarrollar el modelo optó por trabajar con una curva de Phillips lineal. Desai *et al.* (2006) señalan este aspecto del modelo y formulan una extensión del mismo que contempla no sólo una curva de Phillips no lineal, sino también una corrección de la función de inversión que contempla niveles mínimos de beneficios. Esta característica del modelo es fácilmente identificable en el esquema tradicional que considera la tasa empleo como el ratio entre ocupados sobre fuerza de trabajo disponible (vgr.: complemento de la tasas desempleo). De acuerdo a esta modalidad, la tasa de empleo puede acercarse

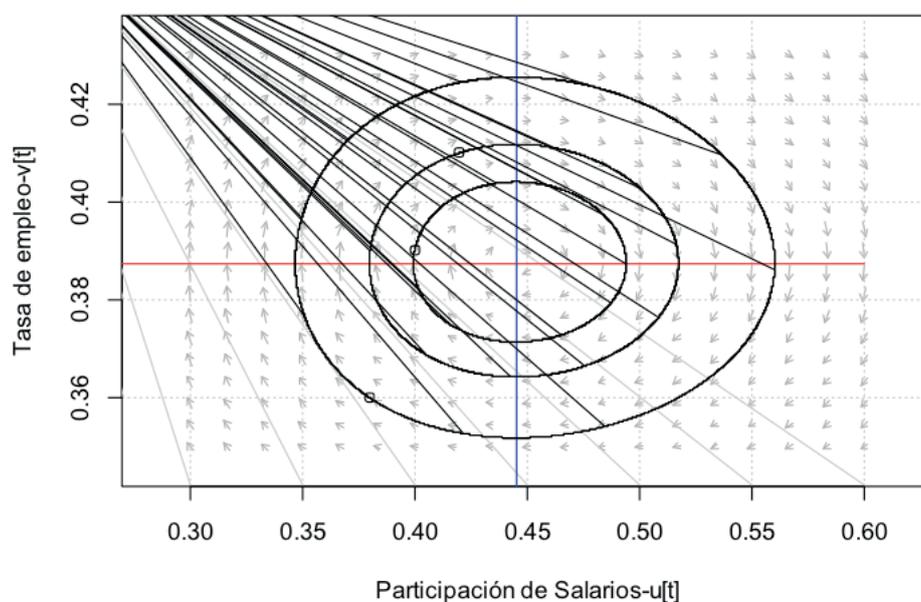
¹ Matemáticamente, el modelo admite otro punto de equilibrio en $(u^*; v^*) = (0; 0)$, aunque esta solución resulta trivial en términos económicos.

a 1 en períodos de mayor actividad económica. Si se considera la tasa de empleo de acuerdo a la tradición del sistema estadístico argentino, tomando el ratio ocupados sobre población total (*véase Datos y Metodología de Análisis*), en términos absolutos la tasa es menor y dista de 1.

A partir de (11) y (13), se obtienen conclusiones sobre el comportamiento de las variables en el largo plazo. Dado que el empleo oscila sobre un punto fijo, en el largo plazo crece a la tasa de crecimiento poblacional, mientras que el producto lo hará a su tasa ‘natural’ (vgr.: suma de la tasa de crecimiento poblacional y de la productividad). Por otro lado, dado que la participación de la masa salarial oscila sobre un punto constante, esto implica que el salario real fluctúa en torno a una tendencia que crece al ritmo de la productividad del trabajo. Se trata de un modelo que integra tendencia y ciclo (Solow, 1990, p. 35).

Dado que el equilibrio no es asintóticamente estable, cualquier familia de ciclos es posible (vgr.: órbitas negras) y depende de las condiciones iniciales. Si las trayectorias son perturbadas, representadas por los marcadores vacíos sobre las órbitas, no hay mecanismo que lo permita retornar y el ciclo habrá pasado a oscilar en una nueva trayectoria (véase GRÁFICO 1).

GRÁFICO 1: DIAGRAMA DE FASE TEÓRICO EN EL MODELO DE GOODWIN



Fuente: Elaboración propia

En el modelo se parte del supuesto que el ahorro proviene únicamente de las ganancias y que se ahorra todo el beneficio. La igualdad a corto plazo de ahorro e inversión (demanda y oferta), implica que la tasa de acumulación es igual a la tasa de ganancia y no existen problemas de realización o principio de demanda efectiva, por lo que modelo queda asociado a la Ley de Say, tema que es abordado en Goodwin (1983). La utilización de la capacidad también está implícitamente en el nivel normal. Estos dos supuestos lo convierten en un caso especial de un modelo impulsado por el ahorro en la tradición de Kaldor-Pasinetti. En el caso de Goodwin, la tasa de ahorro de los trabajadores es nula y la tasa de ahorro de los capitalistas es igual a uno, lo que hace que la tasa de acumulación sea igual a la tasa de ganancia. Esta última está vinculada al empleo a través de una curva de Phillips de salario real, en la que la tasa de cambio de los salarios reales aumenta o disminuye a medida que la tasa de empleo se mueve por encima o por debajo de un nivel crítico. Este supuesto, conjuntamente con el de capital-producto constante, son de los más cuestionados en el modelo y han impulsado extensiones del mismo que contemplen alternativas como curvas de Phillips con salarios monetarios, inflación y cambio tecnológico que relaja el supuesto sobre el ratio capital-producto (Desai, 1984; Desai *et al.*, 2006; Flaschel, Tavani, Taylor, y Teuber, 2008; Harvie, 2000; Shaikh, 2013, 2016)². Asimismo, se trata de un modelo de un sólo sector en una economía cerrada por lo que la heterogeneidad estructural y la influencia del tipo de cambio real en dinámica de acumulación, se omiten.

DATOS Y METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Los datos de distribución funcional del ingreso fueron obtenidos a partir de las estimaciones realizadas por Kidyba y Vega (2015) y Kennedy, Pacífico, y Sánchez (2018). Esto nos permite contar con información sobre puestos de trabajo de empleo asalariado, valor agregado bruto (VAB) y la remuneración al trabajo asalariado (RTA)³. Para establecer la participación de los trabajadores asalariados en el VAB, Harvie (2000) considera ingresos del total de ocupados, lo que implicaría considerar el ingreso bruto mixto y el de patrones en las series consideradas. Esta información no está disponible, por lo que nuestro enfoque se limita a considerar asalariados⁴.

Para el indicador de empleo, se trabajó con el ratio de puestos de empleo asalariado y población

² En la TABLA A.2D del ANEXO ESTADÍSTICO se testea el supuesto del ratio capital-producto constante, encontrando evidencia en contra de la validez del supuesto, tal como era esperado.

³ La conceptualización de las variables se puede consultar en Kidyba y Vega (2015, pp. 9–13).

⁴ A partir de ahora se considera empleo/ocupados/trabajadores en relación a asalariados.

total. Esto plantea una diferencia metodológica con el resto de la bibliografía considerada, la cual utiliza el ratio empleo sobre fuerza de trabajo (vgr.: población económicamente activa (PEA), de acuerdo a la terminología del sistema estadístico argentino). Este indicador tiene la ventaja de ofrecer mayor facilidad de interpretación de las variables, en particular cuando se relaciona con el pleno empleo. A pesar de ello, optamos por seguir la lógica utilizada en Argentina. Las razones que justifican nuestra elección son de aspecto tanto técnico como teórico: en Argentina, la tasa de empleo se analiza en base a puestos de trabajo sobre población total y no sobre la PEA. La PEA remite a la oferta de trabajo y se calcula en función de personas ocupadas o bien, desocupadas que están buscando activamente. El ratio empleo-PEA hace referencia al desempleo, pero no tiene en cuenta a los trabajadores desalentados. Además el ratio entre ocupados y población total registra menos volatilidad y están disponibles junto con las estimaciones de participación de asalariados en el valor agregado. Asimismo, creemos que esta relación respeta el espíritu del modelo: las ecuaciones de comportamiento expresan la variación del empleo en función del costo laboral lo que responde a la decisión del capitalista de demandar trabajo, mientras que los salarios (participación de la masa salarial), dependen de la capacidad de negociación de los trabajadores en función del nivel de empleo alcanzado o alternativamente, de la dimensión del ejército de reserva.

Harvie (2000) estima productividad media a partir del producto y los trabajadores empleados. La estimación de los parámetros de la ecuación (1) se realiza por mínimos cuadrados ordinarios, tomando logaritmos de ambos miembros para obtener la tasa α . En este caso se trabajó con el ratio producto-empleo. Para el producto, se tomó el PIB en dólares de 2011, a paridad de poder de compra de la *Penn World Table* (Feenstra, 2015), mientras que para el empleo se utilizó la serie de puestos de trabajo de CEPAL y CEPED. El mismo procedimiento se emplea para calcular la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo (β) de la ecuación (2). El parámetro se estimó a partir del crecimiento poblacional, a partir de los datos de población provistos por CEPAL. Los parámetros del modelo fueron estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios y los resultados puntuales pueden consultarse en el ANEXO ESTADÍSTICO.

Al considerarse el ratio capital-producto constante, σ se calcula a partir del promedio de la serie. Esta se construyó a partir del ratio de stock de capital y PBI de la *Penn World Table*. El supuesto sobre este parámetro carece de validez empírica, siendo uno de los supuestos más controvertidos.

En la sección 6.2 del ANEXO ESTADÍSTICO se estima una ecuación (3'), alternativa a la (3), de acuerdo a la extensión propuesta por Desai (1973, p. 536).

$$\sigma = \sigma^* v^{-\mu} \quad (3')$$

En dicha propuesta, el ratio capital-producto muestra un comportamiento cíclico en torno a un σ^* promedio, en la medida que el stock de capital se exprese en relación al empleo (v): durante los períodos de desempleo, el valor de σ se encontrará por debajo del “verdadero” valor σ^* . La estimación realizada en el presente trabajo incorpora también una tendencia y rezagos de la variable dependiente (Harvie, 2000, p. 364). Dado que tanto los coeficientes de la tendencia y la tasa de empleo son conjuntamente significativos, el supuesto no está empíricamente justificado.

La estimación de la curva de Phillips se lleva a cabo *discretizando* la ecuación (8) y utilizando rezagos distribuidos para obtener las relaciones de largo plazo entre las variables. Siendo $w'_t = (\Delta w_{t+1})/w_t$ y m los rezagos para especificar correctamente el modelo, los resultados de la estimación de la ecuación (14) están disponibles en el ANEXO ESTADÍSTICO.

$$w'_t = -\hat{\gamma} + \sum_{j=0}^m \hat{\beta}_j \cdot v_{t-j} + \sum_{j=1}^m \hat{\phi}_j \cdot w'_{t-j} + \epsilon_t \quad (14)$$

La ecuación (14) también protagonizó modificaciones, tal como la versión de Desai (1973), Flaschel *et al.* (2008) y Shaikh (2016), entre otros. Para la estimación de la ecuación (14), los salarios reales se calcularon dividiendo la RTA por los asalariados ocupados y se deflactaron por el índice de precios al consumidor, siguiendo el mismo criterio que Harvie (2010). Para esto último se consideró la serie histórica de Ferreres (2011) hasta 2009 y se actualizaron los datos restantes con el índice calculado por el Centro de Estudios y Formación de la República Argentina (CIFRA, 2012).

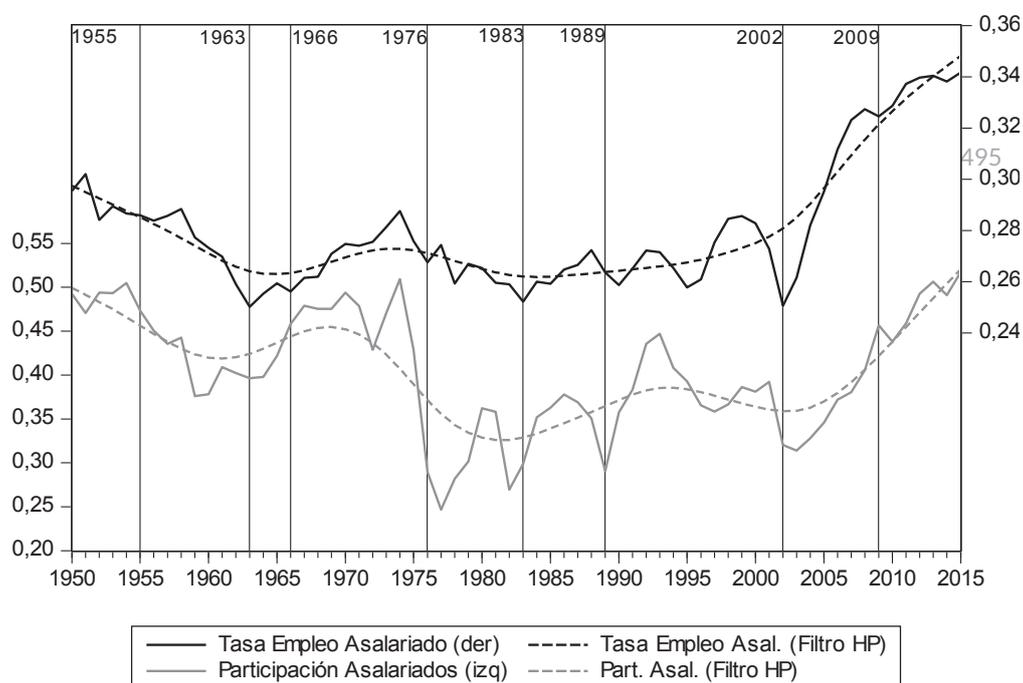
PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Una primera aproximación a la relación entre la participación de los trabajadores en el producto y la tasa de empleo es analizar la relación de largo plazo de las series. Para el período 1950-2015, la población Argentina creció al 1,4% acumulativo anual aproximadamente y el

empleo asalariado lo hizo al 1,65% (a.a.), mientras que la productividad creció al 3,2% (a.a.)⁵. De esta manera, el crecimiento promedio tanto de la tasa de empleo como la participación de los asalariados en el producto, no es significativa para todo el período: el promedio histórico para la participación de los asalariados en el producto y la tasa de ocupación son del 40,5% y el 28%, con coeficientes de variación del 16,7% y el 8,6%, respectivamente. Esto no quiere decir que no hayan existido períodos de cambios importantes como los que se observan entre 1976 y 1983 (véase GRÁFICO 2).

En términos generales puede identificarse que la tasa de ocupación anticipa a la participación de los trabajadores en el producto, en particular a partir de mediados de los años 70 (véase sección 6.1 del ANEXO ESTADÍSTICO). Sin embargo, el GRÁFICO 2 permite identificar sub-períodos con comportamientos distintos.

GRÁFICO 2. TRAYECTORIA TEMPORAL DE EMPLEO Y PARTICIPACIÓN DE ASALARIADOS

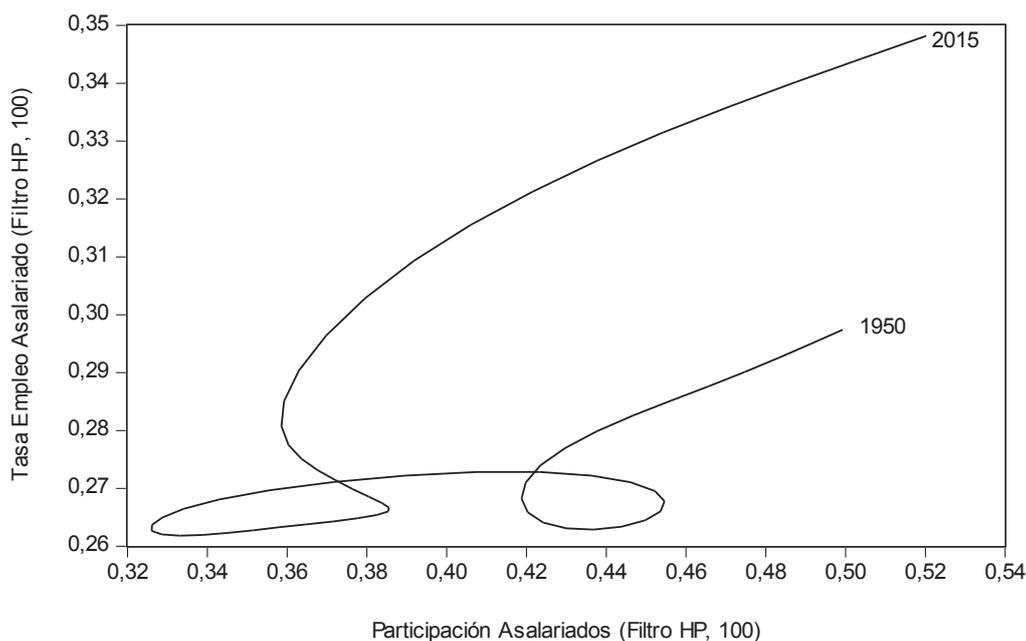


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Kidyba y Vega (2015) y Kennedy et al. (2018)

⁵ Este último dato varía sensiblemente si se consideran otras series de PBI y/o VAB (Graña, 2018), alcanzándose valores aproximados de 2,2% (a.a.). Aun así, para las estimaciones consideradas, no afecta las conclusiones generales dado que el punto de equilibrio calculado se aleja aún más del promedio histórico de la participación de los asalariados en el producto. Se agradecen los comentarios del Evaluador 1 en relación a los resultados que se alcanzan con diferentes series.

En el GRÁFICO 3 se presenta la relación de largo plazo a partir de las series suavizadas por el filtro Hodrick-Prescott ($\lambda=100$). La aplicación del filtro permite alcanzar una representación estilizada lo que ofrece mayor claridad expositiva. El gráfico refleja dos comportamientos bien marcados: por un lado, desde 1950 hasta principio de los años 90, el sentido del ciclo es contra-horario, mientras que el segundo período reflejaría el ciclo *à la* Goodwin. Esto permite preguntarse si el comportamiento reflejado en estas dos grandes etapas puede asociarse a un crecimiento impulsado por la demanda en el primer caso, y a un crecimiento motorizado por los beneficios en el segundo. La respuesta a este planteo será abordada en futuras investigaciones, mientras que a continuación señalaremos algunos rasgos sobresalientes de los sub-períodos.

GRÁFICO 3: DIAGRAMA DE FASE: CICLOS DE LARGO PLAZO EN ARGENTINA (1950-2015)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Kidyba y Vega (2015) y Kennedy et al. (2018)

Los valores obtenidos en las estimaciones de las series originales (sin filtro) se sintetizan en la TABLA 1. Los puntos de equilibrio calculados de acuerdo a las ecuaciones (11) y (12) son $(u^*;v^*)=(0,88;0,37)$ y yacen fuera de las órbitas observadas, donde las mayores diferencias se asocian con la participación de los asalariados en el producto. Estos resultados se corresponden con los obtenidos en los trabajos empíricos citados anteriormente en la *Introducción*, ilustrando

la baja capacidad predictiva del modelo. En relación a esto último, no fue la intención de Goodwin formular un modelo sumamente realista, sino poder representar en forma estilizada los conflictos de clase en una sociedad puramente capitalista.

TABLA 1: SÍNTESIS DE ESTIMACIONES

Parámetros	Estimación
α	0,032
β	0,014
σ	2,492
$-\gamma^{lp}$	0,079
ρ^{lp}	0,305
u^*	0,88
v^*	0,37
$T^*(\text{años})$	31,4

ANÁLISIS POR SUB-PERÍODOS

El análisis cualitativo busca identificar los ciclos en los datos disponibles. En el espacio de fase $v-u$ se observan comportamientos tanto en sentido horario como anti-horario para distintos sub-períodos, mostrando diferencias en los centros de las órbitas. Por lo tanto, proponemos una periodización con fines prácticos y a los fines de analizar los ciclos observados. Las series se separan en tres períodos: i) 1950-1975; ii) 1976-1989; iii) 1990-2015.

El primer sub-período señalado se corresponde con las políticas de industrialización y las crisis recurrentes de Balanza de Pagos. Durante esta etapa, Argentina entró en la etapa final del proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), caracterizado por un crecimiento sostenido aunque con características fluctuantes del tipo *stop & go*, a partir de los problemas de restricción externa y la estructura productiva desequilibrada (Braun y Joy, 1981; Diamand, 1972). Entre los aspectos positivos de este período, se implementaron políticas orientadas a la industrialización, la equidad distributiva y las mejoras en las exportaciones de algunos sectores manufactureros (Rougier y Odisio, 2019, p. 52). Las políticas económicas desarrollistas se orientaron a la sustitución de importaciones y la generación de eslabonamientos hacia atrás, mientras que existieron al menos tres intentos por modificar la distribución del ingreso a favor

de los trabajadores sin alterar fundamentalmente la estructura de propiedad y las relaciones económicas vigentes: los dos peronismos (1946-1952 y 1973-1976) y el gobierno de Illia (1963-1966) (Canitrot, 1975). Simultáneamente, se trató de un período de fuerte conflicto de clases a partir de la resistencia de los trabajadores a los procesos de racionalización y los avances del capital para incrementar los niveles de productividad laboral por encima del incremento salarial (Félez y Pérez, 2004). Durante este período se observaron los mayores niveles de participación de asalariados sobre el producto, promediando un 45%, con un máximo del 52% en 1974. Asimismo, los estudios sobre el período asignan un rol dinamizante a la demanda, en particular sobre el sector industrial, a partir de las políticas salariales orientadas a promover una distribución del ingreso favorable a los trabajadores.

El segundo sub-período representa un cambio significativo en cuanto a los valores promedio de empleo y participación salarial por las medidas implementadas durante la dictadura cívico-militar⁶. En este período, se prohibió la actividad gremial y los salarios nominales pasaron a ser fijados por el Estado, lo que redundó en que la participación de los asalariados en el valor agregado pasara del 51% en 1974, uno de los registros más altos de la historia argentina, al 24,7% en 1977. Durante los primeros años del período del gobierno *de facto*, se impuso el “congelamiento” de los salarios monetarios, provocando una brusca caída de los salarios reales respecto al primer lustro de la década. Aun cuando dicha política se fuera relajando posteriormente, los salarios no recuperaron los niveles previos de poder adquisitivo y la participación de los mismos promedió el 30% del producto, siendo el valor más bajo de la serie considerada. El período democrático que se inicia en 1983 se encontró con serios problemas macroeconómicos y estructurales. La elevada inflación, la deuda externa, la inequitativa distribución del ingreso y regresiva restructuración de la industria fueron algunas de las condiciones generales con las que el gobierno de Alfonsín tuvo que lidiar desde el inicio y que se profundizarían durante su gestión. Las primeras políticas económicas a cargo del ministro Bernardo Grispun, se orientaron a recomponer el salario real, mejorar las condiciones de empleo y la distribución del ingreso, impulsando la actividad económica y el crecimiento del PBI como prioridad. Estas medidas permitieron mejorar la participación del trabajo asalariado elevándose al 38% en 1987. Sin embargo, las propias inconsistencias del plan y las fuertes transformaciones socioeconómicas

⁶ Para un análisis en términos de salario real, productividad y renta de la tierra, véase Jaccoud *et al.* (2015). Un enfoque diferente sobre el período puede consultarse en Orsatti (1983).

que había provocado la dictadura, fue dando lugar a enfoques ortodoxos sobre la política económica que se evidencian a partir de 1987/88. El final del período es conocido por el estallido de la hiperinflación, los desequilibrios macroeconómicos, la consolidación de una élite empresaria ganadora durante la dictadura y, en particular, una participación del salario de los trabajadores sobre el producto en los niveles similares a los de 1983 (Ortiz y Schorr, 2006). En este contexto, la inversión registró fuertes caídas durante toda la década del ochenta, en particular a partir de 1987, cuando registra un máximo local, y hasta 1991: entre 1980 y 1990, la inversión bruta fija (IBIF) tuvo variaciones negativas en siete años; la IBIF promedio de la década fue un 25% menor respecto a la década anterior (Ferrerres, 2011). Más allá de las continuidades estructurales señaladas, vale destacar que la incorporación en este sub-período del primer gobierno democrático posterior a la dictadura no pretende establecer una continuidad política ni mucho menos institucional. Asimismo, dicha periodización reviste un carácter práctico a partir del comportamiento observado en los ciclos y que quedan vinculados a las características señaladas sobre los períodos.

A partir de la década del 90 se inicia un período que buscó estabilizar y promover el crecimiento económico. Desde mediados de los años setenta, la economía estaba sumida en el estancamiento productivo con elevados niveles de inflación que redundaron en la reducción del salario y la disminución del empleo formal y de calidad, aumentando la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso. A partir de 1991 se sancionó el régimen de convertibilidad, a partir de la Ley N° 23.928 que duraría hasta la *crisis del 2001*, junto con una serie de medidas de privatizaciones, liberalización comercial y financiera y la flexibilización laboral que profundizaron las políticas implementadas durante la última dictadura cívico-militar. En este período existió una parcial recuperación del salario real y fases ascendentes, de estancamiento y de caída del empleo de acuerdo a los niveles de actividad económica observados entre 1990 y 2002 (Beccaria, 2004). La estabilidad relativa alcanzada en el salario real por la estabilización de la inflación, contrastó con la fluctuación del empleo, por lo que las mejoras de la participación del salario en el producto alcanzarían un máximo hasta 1995 (crisis mexicana), para luego decrecer en la fase posterior del ciclo por el aumento del desempleo. Habría que esperar hasta el año 2009 para volver a observar los mismos niveles de participación salarial. Durante esta etapa se observó un fuerte crecimiento de la productividad en términos de empleo por encima del salario real, facilitado por las transformaciones productivas y a pesar de la nueva normativa laboral que promovía

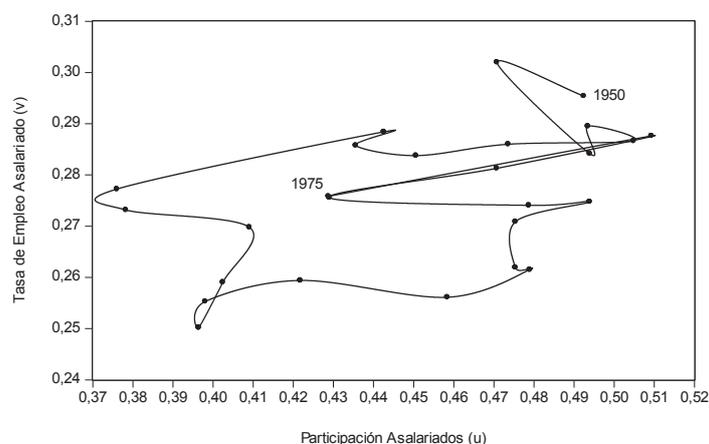
la alineación entre dichas variables: el capital había recuperado el control sobre el trabajo social, lo que se manifestó en la disminución de la conflictividad laboral (Félic y Pérez, 2004). El régimen de convertibilidad en Argentina alcanzó su final con la crisis económica y social de 2001. Entre el año 2000 y 2002, según datos del INDEC, el PBI cayó casi un 15%, el tipo de cambio superó los \$4 por dólar para estabilizarse en \$3,40 en el 2002, año en el cual el desempleo alcanzó el 19,7%, la participación de los asalariados en el producto cayó al 31% y la pobreza mostró niveles inéditos superiores al 50%, con el consecuente deterioro del resto de las variables sociales. A partir de 2003, el país comienza a evidenciar la recuperación económica a partir de un crecimiento económico que se sostendría ininterrumpidamente hasta 2009 cuando se produce la crisis internacional de las hipotecas en EEUU, para luego retomar el crecimiento hasta 2011. Desde entonces, la economía argentina ha vuelto a oscilar, alternando con años de crecimiento (años pares) y de caída (años impares) del producto.

Una primera aproximación al modelo de Goodwin en Argentina podría centrarse en el período 1990-2015. En los dos sub-períodos previos, el sentido del ciclo es anti-horario, en especial entre 1950-1975 donde el comportamiento en el espacio de fases v-u es más claro (GRÁFICO 4A). Entre 1976-1989, la dinámica de las variables es un tanto errática: durante los años 1976-1978 y 1983-1989, el sentido de las variables es anti-horario, aunque entre 1978 y 1982 se evidencia un ciclo corto de cinco años de acuerdo a lo esperado por el modelo, con el empleo comportándose como la “población presa” y la participación de los asalariados como “población depredadora” (GRÁFICO 4B). Recién a partir de 1990, se aprecia un comportamiento de acuerdo a lo planteado por Goodwin, observándose dos ciclos de 6 y 7 años con un desplazamiento del centro hacia noroeste; a partir de la crisis del 2002, dicho desplazamiento es hacia noreste, promovido por un fuerte crecimiento de la tasa de ocupación que redundó en una mayor participación de la masa salarial en el producto. En 2008 se alcanza un pico de empleo que es acompañado por un aumento de la participación de salario en 2009, durante la crisis internacional de las hipotecas (vgr.: *crisis sub-prime*). En los años posteriores el empleo vuelve a recuperarse, siendo acompañado posteriormente por aumento de los salarios en el producto, mostrando un desplazamiento del centro del ciclo. Sin embargo, a partir de 2011, dicho desplazamiento sería sólo hacia la derecha, lo que se corresponde con la desaceleración del nivel de actividad que caracterizó al período (GRÁFICO 4C). De mantenerse esta relación y la desaceleración económica, deberíamos esperar una caída en el empleo con la posterior disminución de la participación de los asalariados,

lo cual evidencia los límites estructurales que presenta la economía argentina en términos de distribución del ingreso (Jaccoud et al., 2015).

Esta periodización permite formular al menos dos conclusiones. La primera es que los tres períodos muestran desplazamientos de los centros, lo que en ocasiones se relaciona a cambios institucionales (Moura Jr y Ribeiro, 2013; Tavani y Zamparelli, 2015). El promedio de las series de participación de asalariados y empleo para los tres sub-períodos es: i) $(u^*;v^*)_i=(0,45;0,28)$; ii) $(u^*;v^*)_{ii}=(0,32;0,26)$; iii) $(u^*;v^*)_{iii}=(0,40;0,29)$ ⁷. La segunda conclusión es que en los dos primeros sub-períodos, el ciclo no se comporta de acuerdo al modelo de Goodwin: recién entre 1990 y 2015 se observa un ciclo en el sentido horario, con el salario jugando el rol de “depredador” y el empleo de “presa”. Para una mayor claridad expositiva, en el GRÁFICO 4A, 4B y 4C se presentan los tres sub-períodos por separados.

GRÁFICO 4: ESPACIO DE FASE (U,V) EN ARGENTINA 1950-2015 (SUB-PERÍODOS)
GRÁFICO 4.A: ESPACIO DE FASE (U,V) EN ARGENTINA: SUB-PERÍODO 1950-1975



⁷ Si omitimos la “crisis del 2001”, esto es quitar los años 2002 y 2003, los valores promedio mencionados ascienden a $(u^*;v^*)=(0,41;0,30)$.

GRÁFICO 4.B: ESPACIO DE FASE (U,V) EN ARGENTINA: SUB-PERÍODO 1976-1989

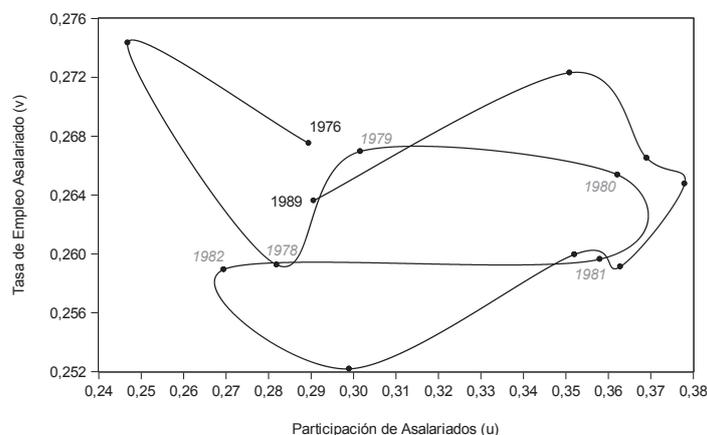
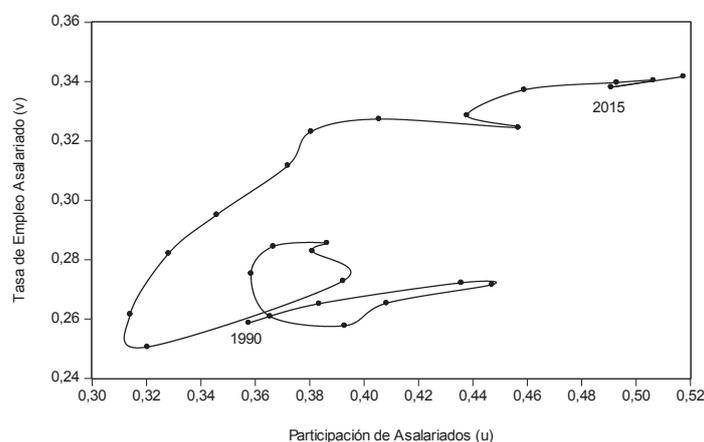


GRÁFICO 4.C: ESPACIO DE FASE (U,V) EN ARGENTINA: SUB-PERÍODO 1990-2015



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Kidyba y Vega (2015) y Kennedy et al. (2018)

Considerando la aproximación lineal del modelo⁸ para el tercer período, se observa que los datos se ordenan de acuerdo a los signos esperados. Renombrando los parámetros para reescribir las ecuaciones (9) y (10), tenemos:

$$a_1 = 1/\sigma - (\alpha + \beta) \quad (15)$$

$$b_1 = 1/\sigma \quad (16)$$

$$a_2 = (\alpha + \gamma) \quad (17)$$

$$b_2 = \rho \quad (18)$$

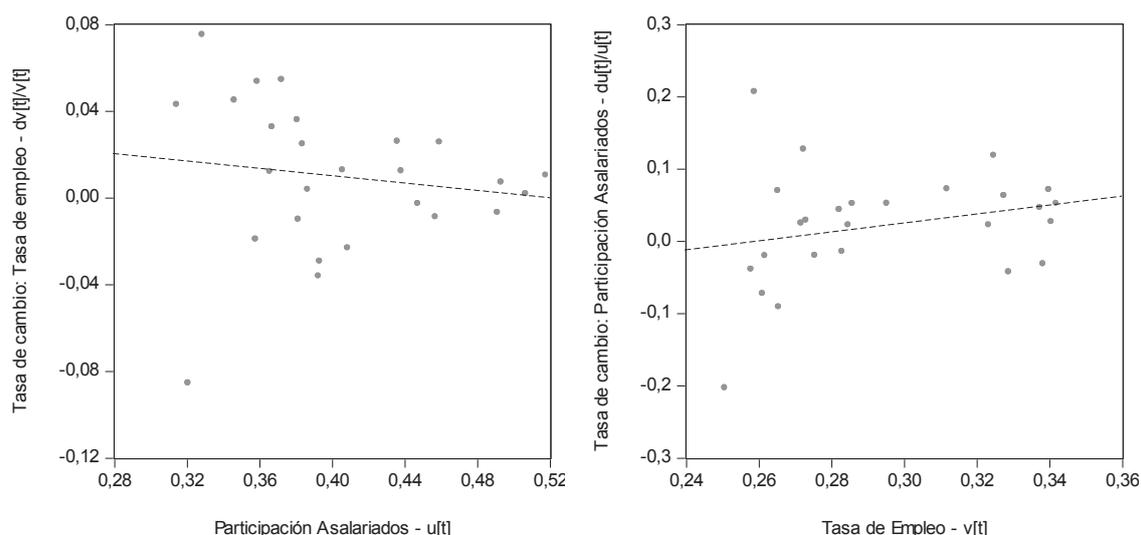
⁸ Moura Jr y Ribeiro (2013) realizan la aproximación a partir de considerar la extensión del modelo aportada por Desai-Henry-Mosley-Pemberton.

De esta manera, el sistema se puede reescribir en forma más sencilla:

$$\begin{cases} \frac{du}{u} = -a_1 + a_2 v \\ \frac{dv}{v} = b_1 - b_2 u \end{cases} \quad (19)$$

Si bien no es de esperar que esta curva ajuste de manera correcta, la aproximación lineal permite el ejercicio de calcular el equilibrio teórico, independientemente de las estimaciones individuales de los parámetros que se llevó a cabo anteriormente.

GRÁFICO 5: APROXIMACIÓN LINEAL DEL MODELO DE GOODWIN PARA ARGENTINA ENTRE 1990 Y 2015



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Kidyba y Vega (2015) y Kennedy et al. (2018).

Nota: La crisis del 2001 aplana la recta del gráfico de la derecha, al mismo tiempo que aumenta la pendiente de la recta del gráfico derecho. Aún así, se mantienen los signos esperados de los parámetros de acuerdo a modelo propuesto.

En el GRÁFICO 5, se observa que las tendencias de los gráficos de dispersión contienen parámetros cuyos signos se corresponden con lo esperado por el modelo, a pesar de que el ajuste no sea estadísticamente significativo. Más allá de los valores puntuales que puedan alcanzarse (los cuales carecen de rigurosidad y no tienen más utilidad que el ejercicio teórico), se puede observar que la tasa de cambio de la participación de los asalariados aumenta (se acelera), cuando crece la tasa de ocupación, mientras que la tasa de cambio de la ocupación decrece ante un aumento de la participación de los asalariados en el producto.

4. CONCLUSIÓN: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente trabajo es un estudio empírico del modelo de Richard Goodwin (1967) a partir de los datos disponibles para Argentina. Los resultados alcanzados no difieren de otros trabajos empíricos para países con diferentes niveles de desarrollo: en términos generales y a partir de una evaluación cualitativa, pueden encontrarse comportamientos cíclicos que evidencian el conflicto distributivo señalado por el autor; sin embargo, las estimaciones de los parámetros arrojan resultados poco satisfactorios en cuanto a la capacidad predictiva del modelo.

En particular, en Argentina se observaron comportamientos que permiten discutir diferentes tipos de crecimiento económico (vgr.: impulsados por salarios o por beneficios). A pesar de la evidencia de causalidad estadística en la dirección empleo-participación de asalariados, el trabajo permitió identificar al menos dos sub-períodos donde el sentido de los ciclos no se desarrolla en la forma planteada por el modelo. Hasta 1975, la dirección del ciclo fue claramente contraria a lo predicho por el modelo; durante el período de la dictadura cívico-militar, se observaron ambos comportamientos, registrándose un ciclo de cinco años en el sentido horario entre 1978 y 1982. Durante el primer gobierno democrático, la fase *v-u* retoma el sentido anti-horario, mientras que a partir del período 1990-2015, los ciclos se comportaron en sentido horario.

Estos resultados constituyen hechos estilizados que permiten plantear una serie de inquietudes. Por un lado, vale preguntarse si existen fundamentos para pensar que la economía argentina evidenció un cambio de comportamiento en la dinámica de crecimiento a partir del período mencionado, encontrando a la participación de los asalariados en el rol de “depredador” de acuerdo a la lógica del modelo. A partir de este período, se consolidan cambios estructurales sobre el empleo que cambian la dinámica de negociación salarial y la participación del Estado en esta disputa. Esta posibilidad toma mayor relevancia si consideramos la interpretación de Félix y Pérez (2004): a partir de los años 90, hiperinflación y régimen de convertibilidad mediante (vgr.: considerando apertura financiera y comercial, flexibilización laboral, etc.), se consolida nuevamente el control del capital sobre el trabajo social y la valorización (precaria) en escala ampliada.

Por otro lado, el desplazamiento del ciclo observado durante la posconvertibilidad y los limitantes estructurales señalados por varios autores (Fernández Bugna y Porta, 2007; Jaccoud *et al.*, 2015; Rougier y Schorr, 2015; Souto Simão, 2014; Wainer, 2017; Wainer y Schorr, 2014),

permite preguntarnos si existe un límite “tolerado” para la participación de los asalariados (vgr.: ‘50-50’), tal como fuera planteado por Desai *et al.* (2006), de forma que la puja distributiva y la conflictividad laboral anticipen los períodos recesivos. Esta expresión debe comprenderse en el contexto teórico más amplio, incluso en los términos que consideró Goodwin para su modelo, esto es, que la puja distributiva provoque una disminución de la tasa de ganancia y por lo tanto de la inversión que impulsa el crecimiento, dando lugar al estancamiento con disminución de la creación de empleo y la posterior crisis.

El modelo considerado goza de amplio interés por su simplicidad matemática, claridad expositiva⁹ y por la condensación de conceptos de la economía política. Sin embargo, también son reconocidas las limitaciones que evidencia a partir de los supuestos restrictivos y poco sostenibles empíricamente que considera. Aun así el modelo puede ser ampliado considerando los factores mencionados como el sector externo, utilización de la capacidad instalada, modificaciones en la función de inversión y la ecuación de salarios, entre otros componentes. En particular, esto abre una serie de desafíos y discusiones para abarcar países en desarrollo: heterogeneidad estructural, fuga de capitales, etc. Las discusiones sobre las crisis económicas argentinas deben contemplar la restricción externa y el tipo de cambio como factores relevantes, sobre todo en la determinación de la rentabilidad y las decisiones de inversión (Astarita, 2010; Canitrot, 1975). El presente trabajo buscó una aproximación empírica para Argentina, que contribuya al resto de las investigaciones realizadas y (oportunamente) motive el desarrollo de extensiones del modelo que incorporen las problemáticas regionales.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Astarita, R. (2010). *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo: Tipo de cambio y renta agraria en la Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- Barbosa-Filho, N. H., y Taylor, L. (2006). “Distributive and demand cycles in the US economy —A structuralist Goodwin model”. *Metroeconomica*, 57(3), 389–411.
- Beccaria, L. (2004). “Reformas estructurales, convertibilidad y mercado de trabajo”. En R. Boyer y J. C. Neffa (Eds.), *La economía argentina y su crisis (1976—2001): Visiones institucionales y regulacionistas* (1. ed, pp. 151–175). Buenos Aires: Miño y Davila.

⁹ Vale recordar que el autor se propuso hacer un modelo simple que sintetizara lo que consideraba como aspectos centrales de la dinámica capitalista (Harvie, 2000, p. 365).

Braun, O., y Joy, L. (1981). “Un modelo de estancamiento económico-Estudio de caso sobre la economía argentina”. *Desarrollo económico*, 585–604.

Canitrot, A. (1975). “La experiencia populista de redistribución de ingresos”. *Desarrollo Económico*, 15(59), 331–351.

CIFRA (2012). “Propuesta de un indicador alternativo de inflación”. Informe Temático, Marzo 2012. *Centro de Investigación y Formación de la República Argentina-Central de Trabajadores de la Argentina (CTA)*, Buenos Aires.

Dávila-Fernández, M. J., y Sordi, S. (2018). “Distributive cycles and endogenous technical change in a BoPC growth model”. *Economic Modelling*, 77, 216-233.

Desai, M. (1973). “Growth cycles and inflation in a model of the class struggle”. *Journal of Economic Theory*, 6(6), 527–545.

Desai, M. (1984). “An Econometric Model of the Share of Wages in National Income: UK 1855–1965”. En *Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems. Nonlinear Models of Fluctuating Growth* (pp. 253–277). Springer, Berlin, Heidelberg.

Desai, M., Henry, B., Mosley, A., y Pemberton, M. (2006). “A clarification of the Goodwin model of the growth cycle”. En *Journal of Economic Dynamics and Control*, 30(12), 2661–2670.

Diamand, M. (1972). “La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio”. *Desarrollo económico*, 12(45), 25–47.

Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer (2015), “The Next Generation of the Penn World Table”. En *American Economic Review*, 105(10), 3150-3182.

Félicz, M., y Pérez, P. E. (2004). “Conflicto de clase, salarios y productividad: Una mirada de largo plazo para Argentina”. En R. Boyer y J. C. Neffa (Eds.), *La economía argentina y su crisis (1976—2001): Visiones institucionales y regulacionistas* (1. ed, pp. 175–221). Miño y Davila, Buenos Aires.

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*. CEPAL, pp. 63–105).

Ferreres, O. J. (Ed.). (2011). *Dos siglos de economía argentina: 1810-1910-2010: historia argentina en cifras* (Edición Bicentenario [2. ed. actualizada]). Editorial El Ateneo: Fundación Norte y Sur. Buenos Aires

Flaschel, P., Tavani, D., Taylor, L., y Teuber, T. (2008). “Demand Driven Goodwin Growth Cycles with a Three-Regimes Wage Phillips Curve”. *Bielefeld University: CEMM working paper*, (153).

- García Molina, M., y Herrera Medina, E. (2010). “Are there Goodwin employment-distribution cycles? International empirical evidence”. *Cuadernos de Economía*, 29(53), 1–29.
- Goodwin, R. M. (1967). “A growth cycle”. En *Capitalism and economic growth* (C. H. Feinstein, pp. 54–58). Cambridge University Press.
- Goodwin, R. M. (1983). “A note on wages, profits and fluctuating growth rates”. *Cambridge Journal of Economics*, 7(3/4), 305–309.
- Granger, C. W. J. (1969). “Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods”. *Econometrica*, 37(3), 424–438.
- Graña, J. M. (2018). “Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial”. En D. Kennedy (Ed.), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica* (1ra ed., pp. 59–81). Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires.
- Harvie, D. (2000). “Testing Goodwin: Growth cycles in the OECD countries”. *Cambridge Journal of Economics*, 24(3), 349–376.
- Harvie, D., Kelmanson, M. A., y Knapp, D. G. (2007). “A Dynamical Model of Business-Cycle Asymmetries: Extending Goodwin”. *Economic Issues*, 12(1).
- 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*, (2), 79–112.
- 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.
- Kidyba, S., y Vega, D. (2015). “Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007”. *CEPAL*, Buenos Aires.
- Moreno, Á. M. (2002). “El modelo de ciclo y crecimiento de Richard Goodwin: Una evaluación empírica para Colombia”. *Cuadernos de economía*, 21(37), 13–31.
- Moura Jr, N., y Ribeiro, M. B. (2013). “Testing the Goodwin growth-cycle macroeconomic dynamics in Brazil”. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 392(9), 2088–2103.
- Orsatti, A. (1983). “La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina”. *Desarrollo Económico*, 23(91), 315–337.
- Ortiz, R., y Schorr, M. (2006). “La economía política del gobierno de Alfonsín: Creciente

subordinación al poder económico durante la “década perdida””. En A. R. Pucciarelli (Ed.), *Los años de Alfonsín: ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (pp. 291–335). Siglo Veintiuno Editores. Buenos Aires.

Rougier, M., y Schorr, M. (2015). “Desempeño industrial bajo el gobierno del peronismo clásico y del kirchnerismo: Un abordaje en clave comparativa”. *Desarrollo Económico*, 55(215), 49–81.

Shaikh, A. (2013). “Wages, unemployment and social structure: A new Phillips Curve”. *G. & L E R*, 17(2).

Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford ; New York, NY: OUP USA.

Skott, P. (1989). “Effective Demand, Class Struggle and Cyclical Growth”. *International Economic Review*, 30(1), 231–247.

Solow, R. M. (1990). “Goodwin’s growth cycle: Reminiscence and rumination”. En *Nonlinear and multisectoral macrodynamics* (pp. 31–41). Palgrave Macmillan, London.

Sordi, S. (1999). “Economic models and the relevance of “chaotic regions”: An application to Goodwin’s growth cycle model”. *Annals of Operations Research*, 89, 3–19.

Sordi, S. (2001). “Growth cycles when workers save: A reformulation of goodwin’s model along Kaldorian–Pasinettian lines”. *Central European Journal of Operations Research*, 9(1–2), 97–117.

Souto Simão, M. (2014). “Entre el dicho y el hecho...: Una revisión de la industria argentina en la posconvertibilidad (2002-2010)”. *Desarrollo Económico*, 54(213), 231–263.

Tavani, D., y Zamparelli, L. (2015). “Endogenous technical change, employment and distribution in the Goodwin model of the growth cycle”. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 19(2), 209–216.

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).

Wainer, A. G., y Schorr, M. (2014). “La economía argentina en la posconvertibilidad: Problemas estructurales y restricción externa”. *Realidad Económica*, (286).

Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la Econometría*. 4e. Edición en español, Ciudad de México, México, Edit. Cengage Learning, 1-865.

6 ANEXO ESTADÍSTICO

6.1 CAUSALIDAD ESTADÍSTICA

Se analizó la causalidad estadística en sentido de Granger (Granger, 1969; Wooldridge, 2010). Los resultados arrojan causalidad estadística unidireccional desde la tasa de ocupación hacia la participación del salario, pero no en el sentido contrario. Esta relación es más fuerte a partir de 1975.

TABLA A.1: ESTIMACIÓN DE CAUSALIDAD (1950-2015)

Dependent Variable: u(t) Method: Least Squares Date: 10/11/19 Time: 07:43 Sample (adjusted): 1953 2015 Included observations: 63 after adjustments Convergence achieved after 6 iterations					Dependent Variable: v(t) Method: Least Squares Date: 10/11/19 Time: 15:03 Sample (adjusted): 1953 2015 Included observations: 63 after adjustments Convergence achieved after 7 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.076756	0.138250	0.555197	0.5809	C	0.309959	0.070647	4.387445	0.0000
v(-1)	1.163218	0.489698	2.375380	0.0208	u(-1)	0.001023	0.028487	0.035910	0.9715
AR(1)	1.041197	0.128156	8.124480	0.0000	AR(1)	1.224136	0.127367	9.611063	0.0000
AR(2)	-0.283268	0.127645	-2.219185	0.0303	AR(2)	-0.248645	0.132047	-1.883003	0.0646
R-squared	0.756076	Mean dependent var	0.401511		R-squared	0.908611	Mean dependent var	0.279825	
Adjusted R-squared	0.743673	S.D. dependent var	0.067151		Adjusted R-squared	0.903964	S.D. dependent var	0.025107	
S.E. of regression	0.033998	Akaike info criterion	-3.863659		S.E. of regression	0.007780	Akaike info criterion	-6.813022	
Sum squared resid	0.068195	Schwarz criterion	-3.727587		Sum squared resid	0.003572	Schwarz criterion	-6.676950	
Log likelihood	125.7053	Hannan-Quinn criter.	-3.810141		Log likelihood	218.6102	Hannan-Quinn criter.	-6.759504	
F-statistic	60.95967	Durbin-Watson stat	1.900880		F-statistic	195.5310	Durbin-Watson stat	1.860571	
Prob(F-statistic)	0.000000				Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.52+ .11i	.52-. 11i			Inverted AR Roots	.97	.26		

TABLA A.1-BIS: ESTIMACIÓN DE CAUSALIDAD (1975-2015)

Dependent Variable: u(t) Method: Least Squares Date: 10/11/19 Time: 15:01 Sample: 1975 2015 Included observations: 41 Convergence achieved after 5 iterations					Dependent Variable: v(t) Method: Least Squares Date: 10/11/19 Time: 14:58 Sample: 1975 2015 Included observations: 41 Convergence achieved after 8 iterations				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.093499	0.091852	-1.017930	0.3153	C	0.319909	0.104395	3.064426	0.0041
v(-1)	1.666039	0.323751	5.146059	0.0000	u(-1)	0.000216	0.036637	0.005893	0.9953
AR(1)	0.830917	0.143732	5.781035	0.0000	AR(1)	1.261340	0.168253	7.496705	0.0000
AR(2)	-0.393772	0.136748	-2.879546	0.0066	AR(2)	-0.285735	0.175559	-1.627570	0.1121
R-squared	0.772118	Mean dependent var	0.376661		R-squared	0.915412	Mean dependent var	0.283438	
Adjusted R-squared	0.753641	S.D. dependent var	0.065423		Adjusted R-squared	0.908554	S.D. dependent var	0.029295	
S.E. of regression	0.032473	Akaike info criterion	-3.924376		S.E. of regression	0.008859	Akaike info criterion	-6.522304	
Sum squared resid	0.039015	Schwarz criterion	-3.757198		Sum squared resid	0.002904	Schwarz criterion	-6.355126	
Log likelihood	84.44971	Hannan-Quinn criter.	-3.863499		Log likelihood	137.7072	Hannan-Quinn criter.	-6.461427	
F-statistic	41.78818	Durbin-Watson stat	1.921913		F-statistic	133.4718	Durbin-Watson stat	1.828882	
Prob(F-statistic)	0.000000				Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.42+ .47i	.42-. 47i			Inverted AR Roots	.97	.30		

Nota: u(t) es la participación de los asalariados en el producto; v(t) es la tasa de ocupación. Las estimaciones fueron realizadas por el paquete estadístico EViews 8.0.

6.2 ESTIMACIÓN DE PARÁMETROS

Las estimaciones econométricas se presentan en las Tablas siguientes.

TABLA A.2A: ESTIMACIÓN DE CRECIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO

Dependent Variable: *ln n*
Method: Least Squares
Date: 09/02/19 Time: 10:14
Sample: 1950 2015
Included observations: 66

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.888337	0.005245	550.6684	0.0000
t	0.014332	0.000139	102.9358	0.0000
R-squared	0.993996	Mean dependent var		3.354127
Adjusted R-squared	0.993902	S.D. dependent var		0.275952
S.E. of regression	0.021548	Akaike info criterion		-4.807190
Sum squared resid	0.029718	Schwarz criterion		-4.740837
Log likelihood	160.6373	Hannan-Quinn criter.		-4.780970
F-statistic	10595.77	Durbin-Watson stat		0.016981
Prob(F-statistic)	0.000000			

TABLA A.2B: ESTIMACIÓN DE TASA DE PRODUCTIVIDAD

Dependent Variable: *ln Y/N*
Method: Least Squares
Date: 09/02/19 Time: 14:58
Sample: 1950 2015
Included observations: 66

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.611601	0.041108	39.20387	0.0000
t	0.032402	0.001091	29.69367	0.0000
R-squared	0.932326	Mean dependent var		2.664675
Adjusted R-squared	0.931269	S.D. dependent var		0.644185
S.E. of regression	0.168884	Akaike info criterion		-0.689381
Sum squared resid	1.825385	Schwarz criterion		-0.623028
Log likelihood	24.74957	Hannan-Quinn criter.		-0.663161
F-statistic	881.7139	Durbin-Watson stat		0.135338
Prob(F-statistic)	0.000000			

£

TABLA A.2C: ESTIMACIÓN DE CURVA DE PHILLIPS

Dependent Variable: w_t'
Method: Least Squares
Date: 10/11/19 Time: 08:01
Sample (adjusted): 1952 2015
Included observations: 64 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
γ	-0.076149	0.146633	-0.519317	0.6054
v_t	4.273645	1.518765	2.813894	0.0066
v_{t-1}	-3.978781	1.589526	-2.503124	0.0151
w_{t-1}'	0.043209	0.122156	0.353720	0.7248
R-squared	0.122191	Mean dependent var		0.009169
Adjusted R-squared	0.078300	S.D. dependent var		0.101887
S.E. of regression	0.097817	Akaike info criterion		-1.750975
Sum squared resid	0.574090	Schwarz criterion		-1.616045
Log likelihood	60.03122	Hannan-Quinn criter.		-1.697820
F-statistic	2.783998	Durbin-Watson stat		2.065184
Prob(F-statistic)	0.048480			

En la salida anterior, vemos que si bien no todos los parámetros son estadísticamente significativos, los signos obtenidos se adecúan a lo esperado. A partir de estas estimaciones, podemos obtener la relación de largo plazo, calculada a partir de igualar las variables en el tiempo. Esto significa reescribir la ecuación (14) de forma:

$$w^{lp} = \gamma^{lp} + \rho^{lp} v^{lp} \quad (20)$$

Donde $w^{lp} = w_t' = w_{t-1}'$ y $v^{lp} = v_t = v_{t-1}$. Por lo tanto, los parámetros $\hat{\beta}_j$ ($j=0, 1$) quedan:

$$\hat{\gamma}^{lp} = \gamma / (1 - \hat{\phi}) \quad (21)$$

$$\hat{\rho}^{lp} = (\hat{\rho}_0 + \hat{\rho}_1) / (1 - \hat{\phi}) \quad (22)$$

De esta manera, los valores de largo plazo serían:

$$\widehat{\gamma}^{lp} = -0,079 \quad (23)$$

$$\widehat{\rho}^{lp} = 0,305 \quad (24)$$

TABLA A.2D: TEST SOBRE SUPUESTO DE RATIO K/Y CONSTANTE

Dependent Variable: $\ln \sigma$
 Method: Least Squares
 Date: 11/12/19 Time: 16:23
 Sample (adjusted): 1951 2015
 Included observations: 65 after adjustments
 Convergence achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$\ln \sigma^*$	-0.966139	0.252155	-3.831522	0.0003
$\ln v(t)$	-1.161384	0.147640	-7.866330	0.0000
t	0.011409	0.002713	4.204532	0.0001
AR(1)	0.914883	0.053049	17.24597	0.0000
R-squared	0.973326	Mean dependent var		0.894795
Adjusted R-squared	0.972015	S.D. dependent var		0.196027
S.E. of regression	0.032793	Akaike info criterion		-3.937645
Sum squared resid	0.065598	Schwarz criterion		-3.803837
Log likelihood	131.9735	Hannan-Quinn criter.		-3.884849
F-statistic	741.9709	Durbin-Watson stat		1.572624
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.91			

Esta ecuación es estimada por Harvie (2010) siguiendo la propuesta por Desai (1984). La operación consiste en relajar el supuesto sobre el ratio capital-producto, admitiendo la influencia del empleo (v_t) y una tendencia que capte el crecimiento secular de la relación (t). Los resultados permiten rechazar el supuesto capital-producto constante.



DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: MISMAS POLÍTICAS ¿IGUALES RESULTADOS? ANÁLISIS DE DATOS DE PANEL (1950-2016)

INEQUALITY AND GROWTH: SAME POLITICS SAME RESULTS?
PANEL DATA ANALYSIS (1950-2016)

Denise Solange Bidinost Español^a

RESUMEN: Se analiza el impacto de la desigualdad de la distribución del ingreso, medida a través del coeficiente de GINI, en el crecimiento del Producto Bruto Interno per cápita para un panel de 206 individuos (países y territorios dependientes) entre los años 1950 y 2016 utilizando el Método Generalizado de Momentos (Arellano-Bover 1995). Los resultados indican que GINI es una variable significativa para explicar el crecimiento del PBI per cápita solamente cuando se la observa en términos cuadráticos. Es decir, el efecto no es lineal sino que tendría forma de U invertida. Al presentar este tipo de relación encontramos un valor de GINI óptimo, donde su efecto sobre la variable explicada es máximo. Este resultado aporta nuevos elementos al estudio que permiten ayudar a determinar si la igualdad en la distribución del ingreso tiene una relación directa con el crecimiento del producto de un país o no y en qué grado lo hace.

ABSTRACT: The impact of income distribution inequality, measured through the GINI coefficient, on the growth of Gross Domestic Product per capita for a panel of 206 individuals (countries and dependent territories) between 1950 and 2016 is analyzed using the Generalized Method of Moments (Arellano-Bover 1995). The results indicate that GINI is a significant variable to explain GDP growth per capita only when observed in quadratic terms. That is, the effect is not linear but would have an inverted U shape. When presenting this type of relationship we find an optimal GINI value, where its effect on the explained variable is maximum. This result brings new elements to the research that helps to determine whether equality in income distribution has a direct relationship with the country's product growth or not and in what way it does.

Palabras clave: Desigualdad, Macroeconomía, Distribución del Ingreso, Crecimiento Económico, GINI.

Fecha recepción: 16-09-2019

Fecha de aceptación: 31-10-2019

Key words: Inequality; Macroeconomics; Income Distribution. Economic Growth; GINI.

JEL Codes:

O11 - Macroeconomic Analyses of Economic Development

O47 - Empirical Studies Of Economic Growth

^a Denise Solange Bidinost Español. Universidad de Buenos Aires.
E-mail: denisebidinost@gmail.com

1. INTRODUCCIÓN

El efecto de la igualdad en la distribución del ingreso sobre el crecimiento del producto ha sido tema de debate a través de los años. La importancia de este vínculo radica en la orientación que deberían presentar las políticas públicas en su afán de alcanzar el objetivo de crecimiento económico.

Con diversas metodologías y en diferentes momentos de la historia se ha intentado explicar el vínculo entre ambas variables. Los primeros trabajos sobre este tema consideraban que la relación era directa: a mayor desigualdad mayor crecimiento del producto. Se fundamentaba en que los individuos de mayores ingresos eran quienes realizaban inversiones productivas, entonces a mayor ingreso, más inversiones y en consecuencia se incrementaría el PBI. Posteriormente la hipótesis se revirtió dando lugar a una nueva visión. Ésta concluyó que una alta desigualdad perjudica el crecimiento, y lo hizo analizando los diferentes efectos que la desigualdad genera en una sociedad.

La principal consecuencia de la desigualdad es que el Estado se ve obligado a intervenir en la economía para redistribuir el ingreso, que inicialmente queda en pocas manos, y lo hace gravando las inversiones y actividades productivas. Los mayores gravámenes llevan a una merma en este tipo de proyectos limitando, finalmente, el crecimiento. Otras de las razones esbozadas es que la desigualdad genera inestabilidad social y política lo que, nuevamente, tiene un efecto negativo en las inversiones en el país.

Sin haber aún certezas sobre el tema, se brindará un nuevo análisis sobre el asunto que permite seguir revisando la relación entre las variables y su importancia. A continuación, se profundizará sobre la importancia de la investigación. A través de una revisión de la literatura, se presentará el marco teórico describiendo la evolución que el estudio del vínculo entre crecimiento e igualdad tuvo a través del tiempo. Seguidamente se presenta la metodología a utilizar. En este caso se realizará un estudio econométrico de datos de panel por país y por quinquenio, a través del método generalizado de momentos. Luego se pasa a observar el modelo que se elaboró para este estudio, el cual se basa en un trabajo de Ostry Et. Al. (2014) publicado por el Fondo Monetario Internacional y, finalmente, los resultados obtenidos y conclusiones.

2. ¿INFLUYE LA DESIGUALDAD SOBRE EL CRECIMIENTO?

El estudio pretende testear la siguiente hipótesis: “La igualdad en la distribución influye sobre el crecimiento.” Esta hipótesis nos ha llevado a los siguientes interrogantes: ¿Cómo afecta la igualdad en la distribución del ingreso, medida a través de GINI, al PBI per cápita? ¿En qué dirección lo hace? ¿Es este efecto igual en todos los países?

Para poder dar respuesta a estos interrogantes el presente trabajo se enmarcó en la discusión sobre los determinantes del crecimiento relacionados con la distribución del ingreso, focalizando particularmente en la igualdad, o falta de ella, y agregando otras variables que también afectan directamente al crecimiento del producto.

Como punto destacado, este estudio realiza un análisis del efecto por grupo de países (desarrollados y no desarrollados), lo cual es de interés ya que nos permite analizar si la hipótesis se cumple para cualquier grupo de países o hay diferencias entre ellos en función de su nivel de desarrollo; además que ésta es una cuestión que se ha debatido en los últimos años: por ejemplo, Forbes (2000)¹ menciona que tras la Segunda Guerra Mundial, se comenzó a ver que a menor desigualdad se presentaba un mayor crecimiento, en contra de lo que se creía (por ejemplo en el Este Asiático donde tras la Segunda Guerra Mundial se observa que con bajos niveles de desigualdad crecen a tasas sin precedentes). En contraposición, Barro (2000)² encuentra que, en países ricos una desigualdad alta fomenta el crecimiento del producto, mientras que en los países pobres tiende a retrasarlo.

Planteadas estas posturas disidentes respecto del efecto que la desigualdad en la distribución del ingreso tiene sobre el crecimiento de una economía, nos proponemos analizar el vínculo entre estas variables y de esta forma determinar si existen datos empíricos significativos que expliquen la relación, ya sea positiva o negativa, de la igualdad en la distribución del ingreso sobre el crecimiento.

3. REVISIÓN DE LA LITERATURA

¹ Forbes, K. J. (2000). A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth. *American economic review*, 869-887.

² Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of economic growth*, 5(1), 5-32.

El estudio del vínculo entre desigualdad y crecimiento del PBI ha tenido variedad de enfoques. En general, resulta posible agrupar a los autores en dos posiciones al respecto: (1) del lado de la oferta y (2) del lado de la demanda. La primera, más tradicional, considera que a mayor desigualdad se da un mayor crecimiento económico - décadas del '50 y '60 - y la segunda, más moderna y opuesta a la anterior, ve a la desigualdad como una variable perjudicial para el crecimiento. Esta segunda óptica surge en la década del '90.

Dentro las teorías más tradicionales encontramos a Kaldor y Kuznets quienes escribieron sobre el crecimiento del producto focalizando, particularmente, sobre la relación entre esta variable y la igualdad. Estos autores mantienen la hipótesis de que existe un trade off entre estas dos variables. Kaldor (1957) parte de que la propensión marginal al ahorro es mayor en los países ricos que en los pobres, y si la tasa de crecimiento del producto está relacionada directamente con la propensión al ahorro de la comunidad (que determina la tasa de acumulación de capital), el flujo de inversión o innovación (que determina la tasa de crecimiento o productividad) y el crecimiento poblacional³ (Kaldor, 1957) entonces economías con mayor desigualdad tenderían a crecer más rápido que aquellas que tengan una distribución más igualitaria. Esto se explica porque si hay mayor concentración del ingreso, será más factible la inversión, mientras que ante una mayor igualdad, las grandes inversiones no serían posibles al no haber individuos que cuenten con los capitales necesarios.

El ganador del premio Nobel de Economía en 1971, Kuznets⁴, además de seguir con la línea de Kaldor, también trabaja sobre una hipótesis a partir de la cual surge la “Curva de Kuznets”. En esta hipótesis, el autor, identifica que según el nivel de ingreso de un país, varía la igualdad en su distribución. Concluyendo que los países de bajos ingresos tienen una distribución más igualitaria, mientras que en los países de ingreso medio hay una concentración del mismo generando mayores desigualdades, cuestión que se revierte en países de altos ingresos. La mayor desigualdad en los países de ingreso medio se explica porque las inversiones en capital físico se dirigen hacia aquellos sectores que más hayan ahorrado. No obstante, al alcanzar el desarrollo, ya no es la inversión en maquinarias y equipos (física) la que genera la diferencia sino el capital humano lo que permite el mayor ingreso, entonces el incremento de la desigualdad se

³ Traducción propia de Kaldor, N. (1957). A model of economic growth. The economic journal, 67(268), 591-624.

⁴ Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. The American economic review, 45(1), 1-28.

hace más lento porque limitaría el desarrollo de este capital afectando el crecimiento del ingreso total. Es importante mencionar que Kuznets no hace un análisis temporal, es decir, que en el proceso de desarrollo de un mismo país se pasa de una distribución no tan mala, a una mala para luego volver a mejorar.

Siguiendo la línea de pensamiento previa, Galor y Tsiddon (1997⁵) argumentan que la desigualdad aumenta durante los períodos de grandes inventos tecnológicos dado que, al mejorar la movilidad y la concentración de trabajadores de alta capacidad en sectores tecnológicamente avanzados, generarán tasas más altas de progreso y crecimiento tecnológico.

Entre los autores que continuaron con la línea de pensamiento de crecimiento vinculado con igualdad en forma de U encontramos a Banerjee y Duflo (2003)⁶ - dos de los ganadores del premio Nobel de Economía 2019 -, quienes observan una relación invertida en forma de U entre el crecimiento esperado y los cambios reales en la desigualdad (estimado por Método Generalizado de Momentos); a algo similar hace referencia Benhabib (2003) - conocido por sus contribuciones a la teoría del crecimiento -, quien desarrolla un modelo teórico y concluye que “la relación entre desigualdad y crecimiento puede ser ligeramente jorobada: el crecimiento puede elevarse modestamente al principio, a medida que nos alejamos de la igualdad completa, y luego cae de nuevo a medida que la desigualdad aumenta aún más”⁷.

Por último, el economista indio, Ahluwalia (1976)⁸ apoya la teoría de Kuznets de la existencia de un camino en el desarrollo que conlleva una fase de aumento de la desigualdad y menciona que una de las causas de esto es el desplazamiento de la población de bajos ingresos desde los sectores tradicionales, de lento crecimiento, hacia los modernos de mayor ingreso y crecimiento. La diferencia de ingresos medios entre sectores genera esta desigualdad, aunque existen factores que la contrarrestan, por ejemplo, al expandirse el sector moderno mayor proporción de fuerza de trabajo es absorbida por éste y va a empleos de altos ingresos. Lo anterior se suma a las fuerzas de largo plazo como son el sistema educativo y un sector moderno establecido por mucho tiempo que crean mano de obra altamente capacitada.

⁵ Galor, O., y Tsiddon, D. (1997). Technological progress, mobility, and economic growth. *The American Economic Review*, 363-382.

⁶ Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2003). Inequality and growth: What can the data say?. *Journal of economic growth*, 8(3), 267-299.

⁷ Benhabib, J. (2003). The trade-off between inequality and growth. *Annals of Economics and Finance*, 4, 491-507. Traducción propia.

⁸ Ahluwalia, Montek S. Income distribution and development: Some stylized facts. *The American Economic Review*, 1976, 38 vol. 66, no 2, p. 128-135.

En contraposición con la idea de la “U invertida”, los autores Adelman y Morris (1973)⁹, encontraron que el crecimiento económico per se no eleva la participación del ingreso de los segmentos más pobres de la población. Los autores descubren que el gran diferenciador de la concentración del ingreso es la extensión del rol del gobierno en la economía. La participación promedio del cinco por ciento superior es significativamente menor en los países con grandes sectores públicos e inversiones netas gubernamentales importantes que en las economías predominantemente de empresas privadas. A esta conclusión también arriba Robinson (1976)¹⁰. Ram (1991)¹¹ es otro de los autores que disiente con Kuznets. Este distinguido profesor de economía en la Universidad Estatal de Illinois, busca modelar la relación entre la desigualdad y el crecimiento económico en términos de esta hipótesis. Para lograrlo utiliza datos de un país desarrollado (EE.UU.) para un período de aproximadamente 50 años. Las estimaciones no muestran la estructura de U predicha y además indican ausencia de una disminución monótona de la desigualdad, incluso a un nivel de desarrollo tan alto. Por el contrario, se observa un patrón invertido, de declive inicial y posterior aumento de la desigualdad.

Las posturas planteadas hasta aquí han recibido menos atención en los últimos tiempos como consecuencia de recientes trabajos empíricos que han informado de una relación negativa entre las variables crecimiento y desigualdad.

Durante los años ‘90, nuevas teorías emergen con fuerza planteando que la desigualdad presenta un efecto negativo sobre el desarrollo. Entre los autores que expusieron apoyando esta posición se destacan Persson y Tabellini (1994), Alessina y Perotti (1996) y Birsdall (1995), entre otros.

Persson y Tabellini (1994)¹² mencionan que la desigualdad de ingresos es perjudicial para el crecimiento, ya que conduce a políticas que no protegen los derechos de propiedad y no permiten la apropiación privada completa de los rendimientos de la inversión¹³. Lo que se interpreta como que, al haber desigualdad, las decisiones sobre políticas económicas terminan gravando las inversiones y las actividades que promocionan el crecimiento a fin de lograr esta igualdad buscada, sin embargo, con este accionar se genera una menor acumulación de capital afectando el crecimiento económico.

⁹ Adelman, I., y Morris, C. T. (1973). *Economic growth and social equity in developing countries*. Stanford University Press.

Robinson, S. (1976). A note on the U hypothesis relating income inequality and economic development. *The American Economic Review*, 66(3), 437-440.

¹⁰ Economic Review, 66(3), 437-440.

¹¹ Ram, R. (1991). Kuznets's inverted-U hypothesis: evidence from a highly developed country. *Southern Economic Journal*, 1112-1123.

¹² Persson, T., & Tabellini, G. (1994). Is inequality harmful for growth?. *The American economic review*, 600-621.

¹³ Traducción propia.

Por su parte Alessina y Perotti (1996)¹⁴ consideran que la desigualdad incrementa la inestabilidad socio-política lo que a su vez disminuye la inversión. Al haber condiciones socio-políticas poco claras o poco confiables las inversiones no se realizan ya que el riesgo es mayor al que habría en condiciones más normales.

Birdsall (1996)¹⁵ - presidenta fundadora del Centro para el Desarrollo Global (CGD) en Washington -, por otro lado, menciona que la baja desigualdad y sus corolarios (mayores ingresos absolutos de los pobres y mayores rendimientos del trabajo e inversión de estos) también pueden generar mayores ahorros agregados y mejores tasas de inversión. Robert Barro postula en su trabajo “Inequality and Growth in a Panel of Countries (2000)” que, a través del método de mínimos cuadrados en tres etapas, no obtiene resultados significativos en la muestra total de países, pero al abrir la muestra entre países ricos y pobres encuentra una diferencia relevante: en los países ricos la relación entre desigualdad y crecimiento es positiva y para los pobres es negativa. Lo cual, en mi opinión, agrega mucho al trabajo realizado hasta el momento al mostrar diferencias entre los dos grupos de países, abriendo una puerta al estudio de la factibilidad de la aplicación de mismas políticas en cualquier país.

Por último, el trabajo de Ostry, Berg y Tsangarides (2014) continúa estudiando el efecto de estas variables a través de un modelo econométrico, arribando al resultado de que una distribución más igualitaria del ingreso repercute positivamente en el crecimiento del producto.

A modo de síntesis, se puede decir que el producto y las razones de su crecimiento han sido tema de preocupación a través de los años. Gran cantidad de investigadores han analizado la cuestión desde diferentes puntos de vista. Entender estas relaciones podría permitir mejorar políticas públicas, y lograr un crecimiento sostenido de la economía. Desde los años ‘90, con mayor fuerza, se incluye la igualdad (o falta de esta) como variable explicativa. La discusión se centró en la validez de estos modelos y, en particular, de las variables utilizadas como medio para entender el crecimiento del producto. Aún hoy la discusión se mantiene vigente, aunque en los últimos tiempos el análisis parece orientarse a que una mayor igualdad, no solo en cuanto al ingreso sino también al acceso a servicios básicos como la educación, es beneficiosa para el crecimiento del producto.

¹⁴ Alesina, A., & Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European economic review*, 40(6), 1203-1228.

¹⁵ Birdsall, N., Pinckney, T. C., y Sabot, R. (1996). Why low inequality spurs growth: savings and investment by the Poor.

4. DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: RESULTADOS EMPÍRICOS

Para corroborar la hipótesis planteada hemos llevado a cabo un ejercicio de investigación empírico. A continuación, se presentan los resultados obtenidos comenzando por una descripción de la metodología de investigación y la descripción del modelo econométrico utilizado.

4.1 DISEÑO METODOLÓGICO

A través de un enfoque cuantitativo, se busca responder de mejor manera a las preguntas de investigación, ya que el contraste empírico es preciso para la realización del estudio de caso. A través de regresiones que utilizan el crecimiento del PBI per cápita como variable explicada y la desigualdad en la distribución del ingreso como explicativa (además de variables de control) se podrán contestar las preguntas planteadas al inicio. Esto servirá para proceder a dar apoyo o no a una de las dos teorías contrapuestas mencionadas a lo largo del informe. Para esto se utiliza un panel de datos con 206 países para los años que van entre 1950 y 2016, de los cuales 36 corresponden a desarrollados y los 170 restantes a no desarrollados¹⁶.

La estimación se realizó por el Método Generalizado de Momentos Arellano-Bover (System GMM del año 1995). Se seleccionó esta metodología ya que resuelve algunas restricciones que presentan el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (como ser la exogeneidad estricta de los regresores) y otras cuestiones propias del panel de datos como la presencia de pocos períodos y muchas variables que pueden presentar efectos fijos, errores heteroscedásticos y correlacionados dentro de los individuos.

De este modo, este estudio, como se mencionó anteriormente, pretende aportar elementos que puedan finalmente ayudar a determinar si la igualdad en la distribución del ingreso tiene una relación directa con el crecimiento del producto de un país o no y confirmar la robustez de los resultados.

4.2 EL MODELO

¹⁶ La distribución en grupos se realizó a partir del World Economic Situation Prospects (United Nations).

El ejercicio busca explicar el crecimiento del producto per cápita a través de una medida de la desigualdad en la distribución del ingreso, GINI, y un grupo de variables de control tomadas en su mayoría del trabajo de Ostry et. Al. (2014). Siendo el modelo el que se observa a continuación:

$$\Delta \ln(\text{PBI per Cápita}) = \beta_0 + \beta_1 \text{GINI} + \beta_2 \ln(\text{PBI per Cápita}_{t-1}) + \beta \text{Controls} + \mu$$

Resumidamente, las variables¹⁷ de control utilizadas son:

- Redistribución Absoluta¹⁸: es la redistribución del ingreso. Calculada como la desigualdad del ingreso del mercado menos la desigualdad del ingreso neto. Esta variable se toma de la base SWIID 6.1¹⁹. La redistribución de los ingresos es la transferencia de ingresos de unas personas a otras mediante mecanismos sociales como impuestos, caridad, estado del bienestar, servicios públicos, subsidios, reforma agraria, políticas monetarias, confiscación, divorcio o acciones legales de reparación de daños.
- Apertura: medida como el logaritmo de la suma de exportaciones e importaciones, sobre el PBI a precios corrientes.
- Crecimiento Inversión: medido como la variación del logaritmo de la inversión entre períodos.
- Crecimiento Poblacional: medido como la variación del logaritmo de la población entre períodos. Primera diferencia, por presencia de raíz unitaria.
- Endeudamiento Neto/PBI: Posición de activos externos netos.²⁰
- Porcentaje de la Población Sin Educación: Se autodefine.

A la regresión base completa se le aplicaron estas modificaciones:

- Reemplazar GINI con la variable 20% más rico que determina que porcentaje de la riqueza se concentra en el quintil más rico. Esto se hace con la intención de comprobar la robustez de la relación entre el nivel de desigualdad en la distribución del ingreso y el crecimiento del PBI per cápita.
- Agregar GINI² (mide el efecto de valores altos de GINI) que nos permite captar los efectos no lineales de GINI sobre el crecimiento del PBI.
- Agregar efecto por países desarrollados²¹ (dummy países desarrollados=1 multiplicada por GINI).

Para las estimaciones se tomarán promedios quinquenales de las variables anteriormente mencionadas.

¹⁷ Ver anexo para estadística descriptiva.

¹⁸ Este indicador presenta valores más altos cuando mayor es la redistribución del ingreso. En oposición GINI cuando presenta valores más altos indica mayor desigualdad en la distribución del ingreso, es decir que cuanto más alto, más concentrada la riqueza. Por esto es que los resultados del estudio muestran efectos opuestos sobre el crecimiento del PBI per cápita.

¹⁹ Standardized World Income Inequality Database.

²⁰ External Wealth of Nations Mark II database (see Lane and Milesi-Ferretti, "The External Wealth of Nations Mark II", 42 Journal of International Economics, November 2007).

²¹ Ver anexo: Países.

5. RESULTADOS

Arellano y Bover (1995) y Blundell y Bond (1998) desarrollaron un estimador de sistema que usa condiciones de momento adicionales (xtdpdsys implementa este estimador). El mismo está diseñado para conjuntos de datos con pocos períodos y muchas variables que pueden presentar efectos fijos y errores heteroscedásticos y correlacionados dentro de los individuos.

En el cuadro 1 se observan los resultados de la estimación utilizando este método.

CUADRO 1. REGRESIÓN POR PANELES DINÁMICOS (SYSTEM GMM)

Variables	Crecimiento PBI per Cápita			
	Base	20% Más Rico	GINI ²	Grupos
L.(var.% i.a. GDP per cápita)	-0.16*** (0.04)	0.03 (0.05)	-0.18*** (0.04)	-0.07 (0.07)
Ln(PBI per Cápita _{t-1})	-0.07*** (0.01)	-0.05*** (0.01)	-0.07*** (0.01)	-0.04*** (0.01)
GINI	-0.07 (0.06)		1.63*** (0.51)	0.01 (0.18)
Redistribución	0.34*** (0.07)	0.10 (0.10)	0.34*** (0.06)	0.05 (0.21)
Apertura	-0.04*** (0.01)	-0.02*** (0.01)	-0.04*** (0.01)	-0.01** (0.01)
Crecimiento Inversión	0.05*** (0.01)	0.06*** (0.01)	0.05*** (0.01)	0.03*** (0.01)
Crecimiento Poblacional	-0.16 (0.35)	-0.49 (0.54)	-0.34 (0.35)	0.02 (0.44)
Endeudamiento/PBI	-0.00 (0.00)	-0.01* (0.00)	-0.00 (0.00)	-0.00 (0.00)
% Población Sin Educación	-0.16*** (0.04)	-0.17*** (0.06)	-0.17*** (0.04)	-0.12 (0.07)
20% Más Rico		-0.00 (0.00)		
GINI ²			-1.85*** (0.55)	
Desarrollado*GINI				-0.23* (0.12)
Constante	-0.33*** (0.11)	-0.12 (0.17)	-0.68*** (0.15)	0.10 (0.12)
Observaciones	351	222	351	168
Número de Países	55	52	55	27

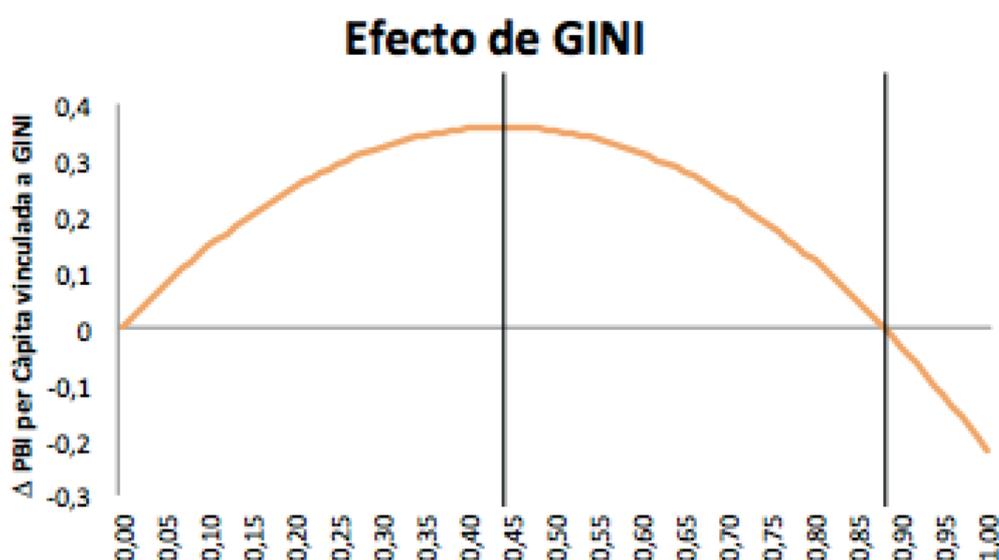
Errores estándar entre paréntesis

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Se observa una relación significativa entre GINI y el crecimiento del PBI per cápita para el ejercicio 3 que incorpora GINI².

Encontramos que para el total de la muestra la relación entre las variables en cuestión no sería lineal, sino que presentaría la forma de U invertida, siendo el efecto de GINI positivo para valores menores a 0,88 y negativo para el resto. Aunque en la muestra los valores de GINI no son mayores a 0,68, el resultado puede ser interesante ya que se observa un comportamiento que no había sido analizado anteriormente que es el no lineal. Una relación en forma de U invertida entre estas dos variables, donde para valores entre [0 y 0,44] el efecto sobre el crecimiento del PBI per cápita es crecientemente creciente, es decir que a mayor GINI el efecto sobre la variable explicada es creciente y cada vez más alto. Entre (0,44 y 0,88) es decrecientemente creciente, es decir que sigue teniendo un efecto positivo sobre el crecimiento del PBI per cápita, aunque menor a medida que GINI sigue aumentando; y, finalmente, para valores mayores a 0,88 es directamente negativo, lo cual puede observarse en el gráfico a continuación.

GRÁFICO 1: EFECTO DE GINI SOBRE EL CRECIMIENTO DEL PBI PER CÁPITA



6. CONCLUSIONES

El objetivo del presente estudio ha sido comprobar si existe relación entre la igualdad en la distribución del ingreso y el crecimiento del producto per cápita. Para lograrlo se trabajó con

un panel de datos para la totalidad de países que presenten información disponible. Se intentó explicar el crecimiento del PBI per cápita a través de GINI (una medida de la desigualdad en la distribución del ingreso) y un conjunto estándar de variables de control. La inclusión de estas variables de control se debe a que son las seleccionadas (o similares) en el trabajo de Ostry et. Al. (2014) el cual da origen de este estudio.

Luego de una revisión de la literatura existente sobre el tema, se realizó un análisis a través del Método Generalizado de Momentos - Sistema (System GMM) arribando a la conclusión que la relación entre ambas variables es significativa y no lineal para el total de la muestra, presentando una relación de U invertida, con su máximo en $GINI = 0,44$. Es decir, para valores menores a 0,44 la relación es crecientemente creciente, entre 0,44 y 0,88 la relación es decrecientemente creciente (sigue habiendo un efecto positivo aunque cada vez menor) y para valores mayores a 0,88 el efecto ya pasa a ser negativo. Por otro lado, en el caso de grupos de países no se observan resultados significativos. Podría ser interesante replicar este último ejercicio agregando el efecto cuadrático de GINI.

Se destaca que los resultados obtenidos no van en línea con los estudios más recientes de la materia los cuales indican que una mayor igualdad favorece al crecimiento del producto per cápita (es decir, que el efecto de GINI sea negativo, lo que indica que un crecimiento en la desigualdad tiene efectos negativos sobre el crecimiento del PBI per cápita).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adelman, I., y Morris, C. T. (1973). *Economic growth and social equity in developing countries*. Stanford University Press.
- Ahluwalia, Montek S. Income distribution and development: Some stylized facts. *The American Economic Review*, 1976, vol. 66, no 2, p. 128-135.
- Alesina, A., & Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European economic review*, 40(6), 1203-1228.
- Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of economic growth*, 5(1), 5-32.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2003). Inequality and growth: What can the data say?. *Journal*

of economic growth, 8(3), 267-299.

- Benhabib, J. (2003). The trade-off between inequality and growth. *Annals of Economics and Finance*, 4, 491-507. Traducción propia.
- Birdsall, N., Pinckney, T. C., y Sabot, R. (1996). Why low inequality spurs growth: savings and investment by the Poor.
- Robinson, S. (1976). A note on the U hypothesis relating income inequality and economic development. *The American Economic Review*, 66(3), 437-440.
- Forbes, K. J. (2000). A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth. *American economic review*, 869-887.
- Galor, O., y Tsiddon, D. (1997). Technological progress, mobility, and economic growth. *The American Economic Review*, 363-382.
- Kaldor, N. (1957). A model of economic growth. *The economic journal*, 67(268), 591-624.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American economic review*, 45(1), 1-28.
- Ostry, M. J. D., Berg, M. A., y Tsangarides, M. C. G. (2014). Redistribution, inequality, and growth. *International Monetary Fund*.
- Persson, T., & Tabellini, G. (1994). Is inequality harmful for growth?. *The American economic review*, 600-621.
- Ram, R. (1991). Kuznets's inverted-U hypothesis: evidence from a highly developed country. *Southern Economic Journal*, 1112-1123.

ANEXOS

1. PAÍSES

La distribución en grupos se realizó a partir del World Economic Situation Prospects (United Nations)²²

DESARROLLADOS: Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Croacia, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados

²² World Economic Situation and Prospects 2018 – United Nations 2018.
https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/WESP2018_Full_Web-1.pdf

Unidos de América. (36)

NO-DESARROLLADOS: Albania, Argelia, Angola, Anguila, Antigua y Barbuda, Argentina, Armenia, Aruba, Azerbaiyán, Bahamas, Bahrein, Bangladesh, Barbados, Belarús, Belice, Benín, Bermuda, Bután, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botsuana, Brasil, Brunei Darussalam, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camboya, Camerún, Islas Caimán, Republica Central Africana, Chad, Chile, China, Colombia, Comoras, Congo, Replica Democrática del Congo, Costa Rica, Costa de Marfil, Curazao, Yibuti, Dominica, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Guinea Ecuatorial, Etiopia, Fiyi, Gabón, Gambia, Georgia, Ghana, Granada, Guatemala, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Honduras, Hong Kong, India, Indonesia, Irán, Iraq, Israel, Jamaica, Jordán, Kazakstán, Kenia, Corea, Kuwait, Kirguistán, Laos, Lebanon, Lesoto, Liberia, Macao, Macedonia, Madagascar, Malawi, Malaysia, Maldivas, Mali, Mauritania, Mauricio, México, República de Moldavia, Mongolia, Montenegro, Montserrat, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Namibia, Nepal, Nicaragua, Níger, Nigeria, Omán, Pakistán, Palestina, Panamá, Paraguay, Perú, Filipinas, Qatar, Rusia, Ruanda, Isla de San Cristóbal y Nieves, Santa Lucia, San Vicente y las Granadinas, Santo Tomé y Príncipe, Arabia Saudita, Senegal, Serbia, Seychelles, Sierra Leone, Singapur, Sint Maarten (parte holandesa), Sudáfrica, Sri Lanka, Sudan, Surinam, Suazilandia, Siria, Taiwán, Tayikistán, Tanzania, Tailandia, Togo, Trinidad and Tobago, Túnez, Turquía, Turkmenistán, Islas Turcas y Caicos, Uganda, Ucrania, Emiratos Árabes Unidos, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela, Vietnam, Islas Vírgenes Británicas, Yemen, Zambia, Zimbabue, Puerto Rico, Checoslovaquia, Yugoslavia, Afganistán, Eritrea, Polinesia Francesa, Guyana, Kiribati, Libia, Nueva Caledonia, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Islas Solomon, Timor-Leste, Tonga, Vanuatu, Unión Soviética, Tuvalu, Micronesia, Somalia, Kosovo, Palaos, South Sudan, Nauru. (170)

2. VARIABLES

Variable	Fuente	Descripción
$\Delta \ln(\text{PBI per cápita})^{23}$	Penn World Tables 9.0	Variación interanual del PBI per cápita (PBI (chained) - expenditure (ppp)).
PBI año base 1970	Penn World Tables 9.0	PBI en el año utilizado como base (1970).
$\ln(\text{PBI per cápita año base- 1970})$	Penn World Tables 9.0	logaritmo del PBI en el año utilizado como base (1970)
GINI	SWIID 6.1(*)	El coeficiente de GINI es una medida de la desigualdad. Es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad.
GINI ²	SWIID 6.1(*)	GINI multiplicado por sí mismo
Redistribución absoluta	SWIID 6.1(*)	Refleja el nivel de desigualdad y el alcance de las transferencias redistributivas.
Apertura	Penn World Tables 9.0	{(Exportaciones + importaciones)/PBI a precios corrientes}*100
$\Delta \ln(\text{inversión/PBI})$	Penn World Tables 9.0	Inversión a precios nacionales corrientes / PBI
$\Delta \ln(\text{Población})$	WDI (World Bank)	Variación interanual de la población.
Endeudamiento Neto/PBI	External Wealth of Nations Mark II database	Posición de activos externos netos.
$\ln(\text{CTOT})$	Fondo Monetario Internacional	Logaritmo de los términos de intercambio de commodities .
20% más rico	World Bank	Porcentaje de la población se encuentra en el quintil de mayores riquezas.
Desarrollados	Elaboración propia	Dummy = 1 para país desarrollado, dummy = 0 cuando no lo es.
No-desarrollados	Elaboración propia	Dummy = 1 para país no desarrollado, dummy = 0 cuando no lo es.
% Población sin Educación	Barro, Robert and Jong-Wha Lee, 2013.	Porcentaje de población que no tiene educación.

²³ El cálculo se realizó de la siguiente manera: tomando datos anuales de PBI per cápita se calcularon las variaciones y luego se promediaron estos resultados para períodos de cinco años.

3. CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIABLES

Datos agrupados (promedios quinquenales)

Variable	Observaciones	Media	Desvío Estándar	Mínimo	Máximo
Crecimiento PBI per cápita	1.712	0,02	0,05	-0,41	0,38
$\ln(\text{PBI per cápita}_{t-1})$	1.713	8,63	1,24	5,53	12,35
GINI	1.192	0,45	0,07	0,22	0,68
GINI Cuadrado	1.192	0,21	0,06	0,05	0,46
20% Más Rico	585	47,01	8,03	31,30	70,27
Redistribución	472	0,11	0,08	-0,02	0,32
Crecimiento Poblacional	2.148	0,02	0,02	-0,04	0,16
Developed*GINI	316	0,45	0,05	0,29	0,60
Crecimiento Inversión	1.752	0,04	0,32	-2,03	2,04
Commodities Terms of Trade (CTOT)	1.216	1,00	0,06	0,58	1,39
% Población sin Educación	1.405	0,30	0,30	0,00	1,00
Apertura*100	1.899	0,00	0,00	0,00	0,00
Endeudamiento Neto / PBI	1.361	-0,11	0,68	-9,17	6,46

Raíces unitarias: se realizó este test para chequear si la variable explicada presenta raíces unitarias. En este caso no presenta raíz unitaria.

Fisher-type unit-root test for PBIperCapita Based on Phillips-Perron tests

```

Ho: All panels contain unit roots          Number of panels      =    177
Ha: At least one panel is stationary       Avg. number of periods =    9.68

AR parameter:      Panel-specific          Asymptotics: T -> Infinity
Panel means:      Included
Time trend:       Not included
Newey-West lags: 1 lag
    
```

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(350)	P	217.4836	1.0000
Inverse normal	Z	15.3948	1.0000
Inverse logit t(744)	L*	15.9001	1.0000
Modified inv. chi-squared Pm		-5.0086	1.0000

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

Test Correlación Serial de los Residuos: Se realizó el Cumby-Huizinga (C-H) Test²⁴ para ver correlación serial, este test realizado con un solo rezago es igual a utilizar el test Ljung-Box Portmanteu. El mismo se utilizó para analizar correlación serial de residuos en todas las regresiones realizadas. Este permite saber si los resultados de las regresiones son válidos estadísticamente.

• **En todos los cuadros las regresiones presentan correlación serial en sus residuos.**

²⁴ Actest “residuals”, lags(1) bp small



EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA. UN ANÁLISIS A PARTIR DE LA HOMOGENEIZACIÓN DE LOS CENSOS INDUSTRIALES, 1895-2005

HISTORICAL EVOLUTION OF THE ARGENTINE
MANUFACTURING INDUSTRY.
AN ANALYSIS FROM THE HOMOGENEIZATION OF
INDUSTRIAL CENSUSES, 1895-2005

Matías Kulfas^a Andrés Salles^b

RESUMEN: El documento presenta los resultados de un trabajo de compilación y homogeneización de los censos industriales, mostrando la evolución comparada de la industria manufacturera a nivel de 79 ramas homogéneas. Las variables estudiadas fueron: a) número de establecimientos, b) personal ocupado, c) valor agregado, d) valor bruto de producción. Además, se estimaron diferentes indicadores. El principal desafío del trabajo ha sido elaborar categorías sectoriales homogéneas para poder efectuar la comparabilidad histórica, ello por cuanto en diferentes Censos Económicos se utilizaron diversos criterios de subdivisión sectorial.

ABSTRACT: This paper presents the results of a work of compilation and homogeneization of the industrial censuses, showing the comparative evolution of the manufacturing industry at the level of 79. The variables studied were: a) number of establishments, b) employed personnel, c) value aggregate, d) gross value of production. In addition, different indicators were estimated. The main challenge of the work has been to elaborate homogenous sectorial categories in order to be able to make the historical comparability, because in different Economic Censuses diverse subdivision criteria were used by branches.

Palabras clave: Industria argentina, Censos económicos, Industrialización .

Códigos JEL 014; J21; N16

Fecha recepción: 24-10-2019 **Fecha de aceptación:** 04-12-2019

Key words: Argentine Manufacturing, Economic Census, Industrialization.

JEL Codes: 014; J21; N16

^a Matías Kulfas. Programa de Investigaciones “Argentina en el Largo Plazo” (PALP) – EEyN UNSAM
E-mail: mkulfas@yahoo.com.ar

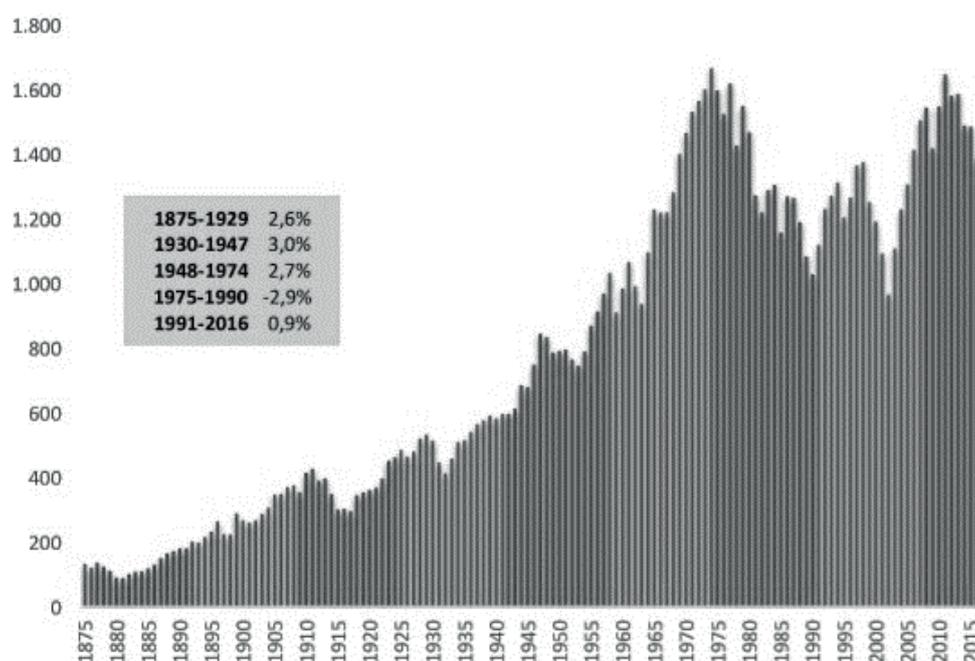
^b Andrés, Salles. Programa de Investigaciones “Argentina en el Largo Plazo” (PALP) – EEyN UNSAM
E-mail: andressalles@hotmail.com

1. INTRODUCCIÓN

La industria manufacturera ha sido el ámbito central del desarrollo productivo, tecnológico e innovativo de la actividad económica desde la revolución industrial y la consiguiente consolidación de la economía capitalista y la sociedad de consumo de masas. La morfología del sector ha sufrido diferentes cambios y procesos históricos, avances tecnológicos, automatización, fragmentación productiva, tercerización de funciones y varios elementos más, los cuales no hacen más que ratificar la enorme centralidad e importancia que tiene el estudio de las dinámicas manufactureras.

En este trabajo se dedica a estudiar la industria manufacturera argentina en función de un esfuerzo de homogeneización de los censos industriales producidos entre fines del siglo XIX y comienzos del siglo XXI.

**GRÁFICO 1: PRODUCTO INDUSTRIAL POR HABITANTE, ARGENTINA 1875-2016
(EN PESOS CONSTANTES A PRECIOS DE 1993: SÓLO INDUSTRIA MANUFACTURERA)**



Fuente: Kulfas (2018) sobre Ferreres (2009) e INDEC (2018)

El presente documento resume la metodología de trabajo a partir de la cual ha sido elaborada

la Base de Información Industrial Censal de la Argentina (BIICA), la cual forma parte del Programa de Investigaciones Argentina en el Largo Plazo (PALP), perteneciente a la Escuela de Economía y Negocios (EEYN) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Esta base de datos forma parte del Proyecto sobre Desarrollo Industrial de la Argentina en el largo plazo, y en esta primera instancia se nutre de los datos compilados en los diez censos económicos que han registrado la actividad manufacturera.

La BIICA está completamente disponible en el sitio web de la EEYN-UNSAM, www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/palp/.

2. OBJETIVOS Y ANTECEDENTES

Las tareas realizadas tuvieron el propósito de generar información homogénea y comparable entre los diferentes censos manufactureros, en particular en lo atinente a la desagregación por rama de la producción, la cual tuvo diferentes versiones en las diversas ediciones del Censo. Este trabajo ha permitido realizar una clasificación homogénea en base a 79 ramas productivas, presentando datos sobre cantidad de establecimientos, personal ocupado, valor agregado y valor bruto de producción.

Existen diversos trabajos sobre evolución de la industria manufacturera argentina que arriban a conclusiones a partir de datos censales. Sobre la primera mitad del siglo XX el más trascendente seguramente es Díaz Alejandro (1975). Sobre la segunda mitad se destacan Ramos y Kosacoff (2001) y Azpiazu y Schorr (2011). En comparación con el estudio aquí presentado cuentan con horizontes temporales bastante más breves y con un nivel de desagregación mucho más acotado.

3. LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LOS CENSOS ARGENTINOS

En 1895 Argentina llevó a cabo su segundo Censo Nacional. A diferencia del anterior (1869), que se había circunscripto a cuestiones poblacionales, éste incluyó variables económicas. Dentro de los dos tomos publicados, fueron incluidas tablas con desagregaciones de diferentes ramas industriales, incorporando variables tales como el número de establecimientos, el personal ocupado y el valor de producción.

En el siguiente censo general, realizado en 1914, la actividad manufacturera tuvo su primer tomo propio, titulado “Censo de las industrias”. Por su parte, en 1935, se publicó el primer Censo Industrial escindido de los censos poblacionales, algo que se repetiría en 1954. En 1947, el Censo había sido subdividido en 3 libros: el primero fue el Censo de Población, el segundo presentó la actividad agropecuaria y el tercero a la industria manufacturera. A partir de 1963, la información referida a la industria fue difundida en el marco de los Censos Económicos, que incluyen a la actividad manufacturera pero también al comercio, los servicios y la minería. Por su parte, la actividad agropecuaria ha tenido sus censos específicos.

La última novedad tuvo lugar en el último censo económico, realizado en 2004/2005, donde, por primera vez, no se publicaron tomos impresos sino que la totalidad de la información fue publicada en el sitio web del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

CUADRO 1: LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA EN LOS DIFERENTES CENSOS ECONÓMICOS

1895	CENSO GENERAL	TOMO GENERAL
1914	CENSO GENERAL	TOMO PROPIO
1935	CENSO INDUSTRIAL	TOMO PROPIO
1947	CENSO GENERAL	TOMO PROPIO
1954	CENSO INDUSTRIAL	TOMO PROPIO
1963	CENSO ECONÓMICO	TOMO PROPIO
1974	CENSO ECONÓMICO	TOMO PROPIO
1985	CENSO ECONÓMICO	TOMO PROPIO
1994	CENSO ECONÓMICO	TOMO PROPIO
2005	CENSO ECONÓMICO	WEB

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos

4. PROBLEMAS ENCONTRADOS

El objetivo de este trabajo fue reunir información sobre el devenir de la industria manufacturera argentina a lo largo de todo Siglo XX. El aporte específico ha sido presentar datos por rama económica (se logró desagregar la actividad a nivel de 79 sectores). Las variables a considerar

fueron: número de establecimientos, puestos de trabajo ofrecidos y valor agregado bruto. Además, se calcularon indicadores compuestos como ocupados por establecimiento, valor agregado por ocupado y valor bruto de producción sobre valor agregado.

Al momento de llevar a cabo el trabajo se han presentado tres tipos de obstáculos. En el primer grupo están los problemas insalvables. En el segundo, los inconvenientes que pudieron ser solucionados sin demasiadas complicaciones. Por último, en el tercero, se encuentran las trabas que requirieron una serie relativamente compleja de tareas. A continuación, se detallarán las características de los tres tipos de grupos de dificultades encaradas y las tareas realizadas para resolverlas, cuando ello fue posible.

4.1 PROBLEMAS INSALVABLES

Este primer grupo de dificultades puede, a su vez, ser subdividido en dos. El primero fue detectado en su momento por Lindenboim (1984) y refiere al mes del año en que se lleva a cabo el relevamiento censal, el cual ha variado a lo largo de los diferentes censos. Ello no siempre es un problema, pero sí puede generar dificultades en los casos de actividades muy sensibles a la estacionalidad como, por ejemplo, la producción de vinos o de azúcar. En estos casos particulares, los resultados pueden diferir mucho dependiendo de la fecha en que fue realizado el cuestionario. Este problema afecta a un porcentaje bajo de las ramas económicas, de modo que no altera significativamente los resultados agregados, pero puede llevar a sacar conclusiones erróneas sobre algunas variaciones intercensales en ramas puntuales como las recién mencionadas.

Un ejemplo es lo que ocurre con el sector de ingenios azucareros entre las décadas de 1960 y 1970. El Censo Económico 1963 relevó datos en abril de ese año mientras que el de 1973 lo hizo en el mes de septiembre. Son dos épocas del año totalmente diferentes en cuanto condiciones climáticas. Los ocupados en el sector pasan desde 15.487 en 1963 a 29.146 en 1973. Sin embargo, es un dato bastante estudiado (Osatinsky, 2012) el cierre de ingenios tucumanos que tuvo lugar durante el período presidencial de Juan Carlos Onganía (1966-1970). ¿Qué es lo que realmente ocurrió? El relevamiento de 1963 fue hecho durante una época del año de baja actividad y bajo nivel de ocupación en el sector azucarero. El de 1973, en cambio, captó el auge anual de trabajadores estacionales. Habría que comparar abril de 1963 con abril del 1973 o

septiembre del 1963 con septiembre del 1973. La crisis laboral existió, pero no puede verse con los datos de los Censos Económicos. Este problema constituye una limitación a la hora de utilizar información de esta base de datos. Afortunadamente pocos sectores son sensibles a la estacionalidad, con lo cual el problema no termina invalidando este estudio, pero es necesario advertir que, en algunos sectores puntuales, se debe tomar la información con precaución.

El segundo sub-grupo de este conjunto de obstáculos refiere a la imposibilidad que tienen los censos económicos de relevar la economía informal (INDEC, 1998). Eso, por empezar, hace que las cifras de ocupados sean inferiores a las provistas por las Cuentas Nacionales anuales del INDEC, las cuales captan empleados no registrados en base a encuestas a hogares. La subestimación de los establecimientos, en cambio, no es demasiado importante ya que en la industria manufacturera no existe tanto el problema de la no detección de locales por parte del censista en su recorrido.

De cualquier manera, en conclusión, por su alto nivel de detalle sectorial y por la extensión de su alcance temporal, los Censos económicos representan la mejor aproximación posible a la evolución industrial contemporánea de la Argentina.

4.2 PROBLEMAS DE FÁCIL RESOLUCIÓN

Existe un segundo problema que está relacionado a la definición de Industria Manufacturera (en adelante IM) con la que cada censo opera, la cual no fue homogénea a lo largo del siglo XX. Para poder comparar datos a lo largo del siglo se debe proceder a restar del total las categorías que ya no son consideradas como parte de la IM.

Por ejemplo, el Censo 1895 informa que el número de establecimientos totales de la IM es 24.093¹. El problema es que en ese total están contadas cinco categorías que anteriormente eran incluidas en IM pero que hoy ya no. Son las siguientes: “Lavaderos”, “Lustradores de Calzado”, “Construcciones, refacciones y limpieza”, “Talleres de compostura”, “Afiladores”. Suman, en total, 315 establecimientos. Si se pretende comparar los totales de IM de 1895 con los de censos

¹ En realidad, el valor total que informa el Censo 1895 es 22.204. No obstante, si se le añaden seis categorías que no figuran en las tablas principales pero que, además de ser consideradas hoy como IM, son mencionadas (con datos) en el texto explicativo, el número asciende hoy a 24.093. Esas categorías son molinos harineros (659 establecimientos), saladeros (39), vinos (949), cervezas (60), ingenios azucareros (51) y destilerías de alcohol (131).

posteriores, se debe homogeneizar la macro-categoría. Gracias a que se cuenta con una desagregación por rama, se pueden restar las que no forman parte de la definición contemporánea de IM. Con lo cual, 24.093 menos 315 da un resultado de 23.778. Este es el valor que figura en la base de datos y debe leerse como “de acuerdo a la definición vigente de Industria Manufacturera, el total de establecimientos pertenecientes a ella en 1895 fue 23.778”. Recién en esta instancia, se pueden comparar totales con otros censos del siglo XX.

Otro ejemplo es lo que ocurre en el Censo 1935. En el tomo publicado en su momento fueron incluidas las ramas “fábricas de electricidad”, “Empresas de construcción” y “Yacimientos, canteras y minas” en el total de la IM. Esas categorías ya no se consideran parte de IM, pero en 1935 fueron contabilizadas. Así es como la IM agregada totalizaba 40.613 establecimientos. Si con el objetivo de poder comparar cifras entre distintos censos históricos, se procede a restar las 3 categorías previamente nombradas, el número de establecimientos desciende a 37.965. Si, además, se restan las ramas “Reparación de bolsas de arpillera”, “Clasificación y enfardado de papeles”, “Trabajos efectuados en talleres”, “Teñido, limpieza y lavado”, “Enfardado de lana y cueros” y “Pesca y caza marítima”, el total a contabilizar es 36.993, el valor que figura en la base de datos.

Como se puede apreciar, el criterio que identifica qué es y qué no es Industria Manufacturera ha variado bastante a lo largo del siglo XX. Al contar con información finamente desagregada, no es difícil identificar las ramas que antes se contabilizaban y hoy ya no. Simplemente se debe restar la suma de las categorías *obsoletas* al total informado. Así se arriba al total comparable². De esa manera se consigue realizar comparaciones homogéneas y obtener conclusiones razonables sobre la variación de la IM a lo largo del tiempo.

4.3 PROBLEMA SALVABLE CON AJUSTE MÁS TRABAJOSO

Ahora bien, el objetivo de este trabajo no sólo es estudiar la evolución de la industria manufacturera como totalidad, sino que también se propone observar la trayectoria a nivel de rama, en el mayor subnivel posible de desagregación. Con este propósito, se encaró la siguiente tarea: en

² En la tabla 8 de la BIICA pueden consultarse, una por una, las ramas supervivientes por año. Esto es, las ramas originales (tal como figuran en cada censo) que siguen siendo consideradas como parte de la industria manufacturera en 2003. Las *obsoletas* figuran en los censos originales y están ausentes en la mencionada tabla.

casos donde se encontraron ramas heterogéneas, se construyeron ramas homogéneas. En el próximo apartado se detallará el problema y se explicitará la solución empleada.

5. TRABAJO DE HOMOGENEIZACIÓN DE RAMAS

A lo largo del siglo XX han ido cambiando los criterios de categorización de la actividad económica. Denominaciones utilizadas en un censo determinado fueron luego dejadas en desuso o modificadas. Un ejemplo es el de la rama productora de “Helados”. Entre 1935 y 1963 tuvieron una categoría propia, pero a partir del Censo Económico 1973 fueron ubicados dentro de “Elaboración de productos lácteos y helados”. Como se ve, sin un trabajo de homogeneización, se hace imposible realizar comparaciones.

Otro ejemplo es lo que ocurre con el yeso. En el Censo de 1914 aparece en la categoría “Cal, yeso, hornos de”. Sin embargo, ya para 1935 se desagrega con la denominación de “Esculturas, molduras y otros artículos de yeso”. Permaneció casi 60 años con categoría propia hasta que en 1993 vuelve a unirse a minerales como la cal y el cemento. Los rubros que se desagregaron en esa oportunidad fueron los siguientes: “Elaboración de cal y yeso” y “Fabricación de artículos de cemento, fibrocemento y yeso excepto mosaicos”. Queda claro que el panorama es complejo, siendo imposible comparar la evolución de un sector si período tras período los criterios de categorización van mutando.

Uno de los aspectos que ha tenido influencia en esta situación ha sido la tendencia a converger con criterios internacionales (ver CIIU en el capítulo siguiente).

CUADRO 2: CANTIDAD DE RAMAS MANUFACTURERAS DESAGREGADAS EN CADA CENSO ECONÓMICO, 1895-2003

1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
70	143	177	196	202	245	172	174	166	154

Fuente: Elaboración propia en base a Censos Económicos

Ahora bien, tal como puede verse en el Cuadro Nro. 2, desde 1973 se observa una tendencia al

descenso en el número de ramas. Las autoridades estadísticas argentinas han ido reunificando categorías.

En resumen, por una u otra razón, las categorías sectoriales en las que se clasifica la economía fueron variando. Eso ocasiona una dificultad para el investigador al momento de seguir la evolución de un producto/ rama a lo largo del tiempo.

5.1 CONFECCIÓN DE RAMAS HOMOGÉNEAS

Para homogeneizar las diferentes ramas económicas, el Censo Nacional Económico 2004/2005 utilizó la CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) en su versión 3.1. En tren de confeccionar la base de datos presentada junto a este texto, se procedió a reorganizar la información de los censos previos con el objeto de reubicarla en las categorías del último censo económico realizado a nivel nacional.

La CIIU nació en 1948 para garantizar la comparabilidad internacional de las estadísticas sectoriales (Naciones Unidas, 2005). Anteriormente, cada país tenía categorías distintas, lo que hacía muy difícil realizar estudios de estructura económica comparada. Debido a que con el tiempo suelen aparecer actividades nuevas, la CIIU fue actualizándose. La primera revisión fue publicada en 1958, la segunda en 1968 y la tercera en 1990. La clasificación 3.1 vio la luz en 2002, sólo algunos años antes de la realización del Censo Nacional Económico 2004/2005.

5.2 LOS NIVELES DE CLASIFICACIÓN

El primer nivel de clasificación utilizado por la CIIU es el de “Sección” y va de la letra A hasta la Q. Cada valor ocupa un solo dígito. Ejemplos son el A: “Agricultura, ganadería, caza y silvicultura” y el J: “Intermediación financiera”. El trabajo que nos ocupa sólo pondrá atención en la sección D: “Industrias manufactureras”.

El segundo nivel de clasificación es el de “División” y va desde 01 hasta 99. Como se observa, cada valor ocupa dos dígitos. Cada sección tiene varias divisiones. “Industria manufacturera” tiene 22 (desde la 15 hasta la 36). Ejemplos son 34: “Fabricación de vehículos automotores,

remolques y semirremolques” o 24: “Fabricación de sustancias y productos químicos”.

“Grupo” es el tercer nivel e implica clasificaciones a tres dígitos. Cada división tiene varios grupos. Así es como la división 25 (“Fabricación de productos de caucho y plástico”) tiene en su interior el grupo 251 (“Fabricación de productos de caucho”) y al grupo 252 (“Fabricación de productos de plástico”).

El último nivel es el de “Clase” (cuatro dígitos). Siguiendo el mismo esquema, cada grupo se divide en varias clases. Por ejemplo, el grupo 221: “Actividades de edición” tiene en su interior a las clases 2211: “Edición de libros, folletos y otras publicaciones” y 2212: “Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas”.

El Censo Nacional Económico 2004/2005 ofrece un nivel adicional de desagregación sectorial (denominación a 5 dígitos) pero no fue utilizado por este trabajo ya que el nivel de detalle es muy superior al de los censos previos, con lo cual eran muy pocas las comparaciones históricas que se podían hacer. Sí se intentó, en la medida posible (ver líneas más abajo), recategorizar la información del pasado para expresarla en categorías de cuatro dígitos de la CIIU 3.1.

5.3 METODOLOGÍA DE RECLASIFICACIÓN

A la hora de reclasificar, el caso más común es el de unir varias categorías de censos anteriores. Puede ejemplificarse con la clase “Producción y procesamiento de carne y productos cárnicos” (código 1511 del CIIU 3.1, utilizado en el CNE 2004/2005). Si buscamos la misma categoría en, por ejemplo, el Censo 1963, no la encontraremos. En su lugar veremos las siguientes cuatro: 1) “Matanza de ganado, preparación de carnes en frigoríficos”; 2) “Carnes conservadas, embutidos y fiambres, y grasas comestibles, no preparadas en frigoríficos”; 3) “Faena y congelado de aves, conejos y caza menor”; 4) “Preparación de carne para exportación”. Si sumamos, por ejemplo, los ocupados de cada una de estas cuatro categorías, tendremos, para 1963, el dato de la clase 1511 de 2003/2004. Es decir, llevamos la información antigua a categorías modernas. Recién ahí podemos efectuar comparaciones históricas.

Los detalles de cada una de las recategorizaciones se incluyen en la TABLA 8 de la base de datos.

La siguiente es una captura de pantalla que servirá para explicar cómo se debe leer la base.

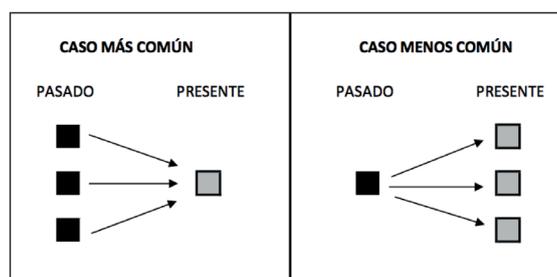
IMAGEN 1: CAPTURA DE PANTALLA DE LA BASE DE DATOS

AÑO 1963				
			ESTABLECIMIENTOS	OCUPADOS
15	A	Matanza de ganado, preparación de carnes en frigoríficos	29	27886
15	A	Carnes conservadas, embutidos y fiambres, y grasas comestibles, no preparadas en frigoríficos	941	10649
15	A	Faena y congelado de aves, conejos y caza menor	27	632
15	A	Preparación de carne para exportación	47	7683
15	B	Pescado, mariscos y moluscos en conserva, incluso congelados	107	2763
15	C	Dulces, mermeladas y jaleas	176	3470

Fuente: Elaboración propia

En la tercera columna se presenta la denominación de las categorías originales de 1963. En la primera está la asignación de cada una de esas categorías a una división de dos dígitos de CIIU 3.1 (Censo 2004/2005). La segunda columna está ocupada por letras, que subdividen a las divisiones. La conjunción de las primeras dos columnas (por ejemplo “15C”) asemeja a la estratificación en cuatro dígitos del CIIU 3.1 pero no coincide totalmente. Por eso, a diferencia de lo que se hizo con las divisiones (dos dígitos), en ocasión de categorizar a las clases (cuatro dígitos) se modificó la denominación. No coinciden totalmente porque en algunas ocasiones se debió instrumentar lo que aquí llamaremos “el caso menos común de reclasificación”, que consiste en tener que unir varias categorías del CIIU 3.1 porque en el pasado la información era ofrecida en una sola. Se trata del caso opuesto al anterior.

GRÁFICO 2: RAMAS DE ACTIVIDAD A LO LARGO DEL TIEMPO (DOS CASOS)

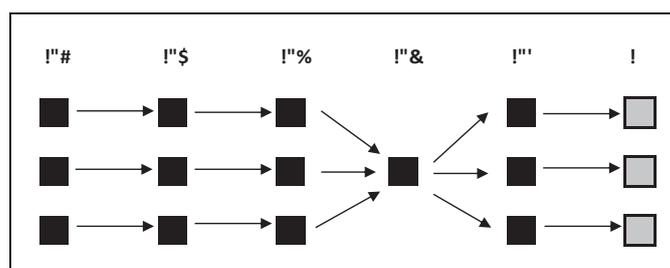


Fuente: Elaboración propia

En ambos casos, el número de categorías con las que nuestro trabajo deberá operar es uno, ya que es imposible conocer la subdivisión en el presente (caso más común) o en el pasado (caso menos común). Un ejemplo de este último caso es el siguiente: en el Censo 1895 está el rubro “Astilleros”. Sin embargo, en el Censo 2004/2005 están “Construcción y reparación de buques” (clase 3511) y “Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y transporte” (clase 3512). Por lo dicho anteriormente, se deberá optar por una sola categoría para hablar de transportes acuáticos. Esto ilumina sobre una cuestión importante: si un solo censo no respeta la división, ya se debe hacer la unión de categorías.

El siguiente esquema facilita la comprensión del problema.

GRÁFICO 3: RAMAS DE ACTIVIDAD A LO LARGO DEL TIEMPO



Fuente: Elaboración propia

En el caso hipotético mostrado en el gráfico previo, hay tres categorías que en un solo censo están unidas en una. Un caso posible podría ser el ya nombrado lácteos. Imaginemos que en el último censo (t) existen “quesos”, “helados” y “leche”. En todos los censos anteriores, esa división se respeta. Salvo en uno (t-2), es decir, el censo anterior al previo, que tiene solo la categoría “lácteos” que engloba a las tres. Desgraciadamente, como uno no puede suponer cómo se repartieron los datos entre las tres categorías en $t=2$, se deberá usar una sola categoría para el trabajo (lácteos)³. Sólo en base a ella se podrán calcular variaciones a lo largo del tiempo.

Siguiendo esta metodología, a efectos de establecer comparaciones entre datos de todo el siglo XX, el número máximo de sectores económicos con el que se puede trabajar es 79. También se

³ Algunas bases de datos que trabajan con periodos más cortos estiman los datos faltantes. Supongamos que un sector “X” incluye a los sub-sectores “Y” y “Z”. En el año “t” la información está disponible por sub-sector, en “t+1” por sector y en “t+2” vuelve a estar por sub-sector. Si se sabe que en “t” el 50% de la producción del sector “X” fue aportada por “Y”, y que en “t+2” ese porcentaje ascendió al 70%, es posible conjeturar que en “t+1” “Y” representó el 60% de la producción de “X”. Como se tienen los totales de producción de “X” para los tres periodos (ejemplo: 50, 60 y 70 millones respectivamente) es posible arribar al dato faltante con verosimilitud (60% de 60 millones = 36 millones). En este trabajo NO se hace 62

ofrece en la base de datos, con el objetivo de facilitar las comparaciones internacionales, la información dividida en 22 sectores, clasificación que coincide con la estratificación a dos dígitos del CIIU revisión 3.1.

5.4 LIMITACIONES EN LA RECLASIFICACIÓN

A la hora de hablar de algunos sectores, en contadísimos casos, pueden verse saltos demasiado abruptos entre censo y censo. Por ejemplo, la industria láctea tenía 357 establecimientos en 1895, 8.161 en 1914 y 1.084 en 1935. Puede suponerse que el relevamiento de 1914 incluyó en la cuenta una serie de locales que en los otros censos no fueron contabilizados. Ya en el terreno de la especulación podría conjeturarse que se trata de lugares en donde se coordinaba la distribución de botellas de leche (en donde trabajaban los famosos “lecheros”). En 1914 podrían haber sido contados como parte de la “industria” láctea, a diferencia de lo ocurrido en 1895 y 1935, en donde seguramente se los contó como servicios. Véase que esa modificación en el criterio puede suponerse, pero no es conocida con certeza. En efecto, para un trabajo de este tipo, si el nombre de la categoría no varió ni el texto del censo lo aclaró, es completamente indetectable la variación en el criterio. La sospecha surge por el salto numérico. La base presenta los datos sin aclaraciones.

6. RESULTADOS

6.1 ESTABLECIMIENTOS

La siguiente tabla muestra el número de establecimientos en todos los censos económicos, al nivel de dos dígitos de CIIU.

³ eso debido a que se trabaja con períodos más largos, en donde muchas veces hay desarrollos de nuevos productos. Supongamos que “X” en t=1 se dividía en “Y” y “Z”. En dicho período está disponible la información por sub-sector. En t=2 “X” se divide en los mismos sub-sectores, pero la información ahora está disponible sólo por sector. Entre t=2 y t=3 se hace un descubrimiento y finalmente para t=3 los sub-sectores de “X” son “Y”, “Z” y “W”. Supongamos que se difunden datos por sub-sectores en t=3 y que la participación de “W” en “X” es de 50%. Teniendo en cuenta que las participaciones de “W” en “X” en t=1 y t=3 son 0% y 50% estimando tenemos que concluir que en t=2 “W” representa un 25% de “X”, sin embargo, en t=2 el producto todavía no había sido inventado. El ejemplo nos da una idea de por qué conviene no estimar al trabajar con períodos largos. 63

CUADRO 3: ESTABLECIMIENTOS POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS (EN UNIDADES)

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	23.778	42.055	36.993	72.180	121.237	124.379	125.849	107.992	90.088	76.751
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	6.150	19.015	11.709	18.782	23.425	25.732	27.387	28.371	21.455	20.749
16 TABACO	584	234	152	112	112	117	85	127	25	32
17 TEXTILES	128	2.551	1.089	2.870	7.362	6.904	6.062	3.720	2.552	2.301
18 PRENDAS DE VESTIR	2.657	379	3.383	9.375	14.062	7.425	8.553	5.545	5.528	4.285
19 CALZADO Y CUEROS	3.724	1.663	1.353	3.103	5.160	3.714	3.695	3.093	2.223	1.770
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	2.621	3.813	3.074	6.260	11.430	9.314	11.790	9.715	5.305	3.848
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0	79	208	524	952	1.196	1.071	917	882	964
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	300	999	2.194	3.056	3.691	4.086	4.373	4.289	6.307	6.279
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0	1	18	47	68	128	167	152	98	116
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	317	653	952	1.875	2.597	2.959	2.927	2.459	2.351	2.516
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	0	15	44	121	390	2.879	3.123	3.945	3.230	3.266
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	1.345	2.307	2.259	6.380	12.281	10.482	14.216	10.919	4.096	3.224
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	154	124	378	1.004	2.709	2.732	1.498	536	3.033	4.949
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	3.830	5.291	2.777	5.713	10.310	14.980	16.766	14.673	11.510	7.881
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	103	0	485	943	2.485	5.721	4.519	3.192	6.970	3.268
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0	0	0	0	0	163	18	31	120	115
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	0	388	271	1.135	3.311	4.720	2.353	2.638	3.088	1.446
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0	0	115	628	1.169	1.057	616	372	518	224
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	127	478	109	280	393	603	601	579	1.196	797
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	0	0	3.101	124	354	3.579	3.218	3.198	2.533	2.308
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	363	1.317	1.216	3.822	5.880	4.365	954	794	708	498
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	1.375	2.748	2.106	6.026	13.096	11.523	11.857	8.727	6.360	5.915

Fuente: Elaboración propia

En el período 1895-1935 la industria manufacturera se expande, pero lo hace de manera oscilante. De hecho, desde 1914 hasta 1935 hay un descenso en la cantidad de establecimientos. Es luego de los años 30 que la apertura de locales toma impulso, coincidiendo con el inicio de la etapa económica denominada “ISI” (Industrialización por Sustitución de Importaciones). El número de fábricas crece desde 36.993 (año 1935) hasta 121.237 en los años 50 (1953). Es llamativo como en el período 1953-1973 (segunda parte de la ISI), la cantidad de locales se mantiene prácticamente estancada, para luego descender a partir de la implementación del modelo de valorización financiera (1976-2001).

Viendo los resultados a nivel de dos dígitos del CIU, sobresale que si bien el pico general se

³ hace eso debido a que se trabaja con períodos más largos, en donde muchas veces hay desarrollos de nuevos productos. Supongamos que “X” en t=1 se dividía en “Y” y “Z”. En dicho período está disponible la información por sub-sector. En t=2 “X” se divide en los mismos sub-sectores, pero la información ahora está disponible sólo por sector. Entre t=2 y t=3 se hace un descubrimiento y finalmente para t=3 los sub-sectores de “X” son “Y”, “Z” y “W”. Supongamos que se difunden datos por sub-sectores en t=3 y que la participación de “W” en “X” es de 50%. Teniendo en cuenta que las participaciones de “W” en “X” en t=1 y t=3 son 0% y 50% estimando tenemos que concluir que en t=2 “W” representa un 25% de “X”, sin embargo, en t=2 el producto todavía no había sido inventado. El ejemplo nos da una idea de por qué conviene no estimar al trabajar con períodos largos. 64

alcanza en 1973, el máximo en el sector textil (tanto en “Textiles” como en “Prendas de vestir”) está en 1953. Esto queda más claro al ver los resultados por porcentaje en la siguiente tabla.

CUADRO 4: ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS . (PARTICIPACIÓN EN % DEL TOTAL)

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	100,00									
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	25,86	45,21	31,65	26,02	19,32	20,69	21,76	26,27	23,82	27,03
16 TABACO	2,46	0,56	0,41	0,16	0,09	0,09	0,07	0,12	0,03	0,04
17 TEXTILES	0,54	6,07	2,94	3,98	6,07	5,55	4,82	3,44	2,83	3,00
18 PRENDAS DE VESTIR	11,17	0,90	9,14	12,99	11,60	5,97	6,80	5,13	6,14	5,58
19 CALZADO Y CUEROS	15,66	3,95	3,66	4,30	4,26	2,99	2,94	2,86	2,47	2,31
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	11,02	9,07	8,31	8,67	9,43	7,49	9,37	9,00	5,89	5,01
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0,00	0,19	0,56	0,73	0,79	0,96	0,85	0,85	0,98	1,26
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	1,26	2,38	5,93	4,23	3,04	3,29	3,47	3,97	7,00	8,18
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0,00	0,00	0,05	0,07	0,06	0,10	0,13	0,14	0,11	0,15
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	1,33	1,55	2,57	2,60	2,14	2,38	2,33	2,28	2,61	3,28
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	0,00	0,04	0,12	0,17	0,32	2,31	2,48	3,65	3,59	4,26
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	5,66	5,49	6,11	8,84	10,13	8,43	11,30	10,11	4,55	4,20
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	0,65	0,29	1,02	1,39	2,23	2,20	1,19	0,50	3,37	6,45
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	16,11	12,58	7,51	7,91	8,50	12,04	13,32	13,59	12,78	10,27
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	0,43	0,00	1,31	1,31	2,05	4,60	3,59	2,96	7,74	4,26
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,01	0,03	0,13	0,15
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	0,00	0,92	0,73	1,57	2,73	3,79	1,87	2,44	3,43	1,88
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0,00	0,00	0,31	0,87	0,96	0,85	0,49	0,34	0,57	0,29
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	0,53	1,14	0,29	0,39	0,32	0,48	0,48	0,54	1,33	1,04
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	0,00	0,00	8,38	0,17	0,29	2,88	2,56	2,96	2,81	3,01
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	1,53	3,13	3,29	5,30	4,85	3,51	0,76	0,74	0,79	0,65
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	5,78	6,53	5,69	8,35	10,80	9,26	9,42	8,08	7,06	7,71

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

Observando la tabla 4 pueden verse una serie de etapas diferentes.

La primera involucra al año 1914, en donde predomina Alimentos y Bebidas con 45.2%. También Madera, Corcho y Paja tiene una importancia relevante (9.1%).

Para 1953, el panorama es bastante distinto. La primera ISI impulsa al sector textil, que de totalizar 7.0% de los establecimientos en 1914 pasa a representar el 17.7%, para luego volver a descender. Muebles y Colchones también alcanza un máximo (10.8%). Alimentos, en contraste, alcanza ese año su mínimo histórico (19.3%).

Los sectores que se destacan en la segunda ISI (Refinación de petróleo, Metales Comunes) se destacan en creación de puestos de trabajo o en incrementos de valor agregado, pero no tanto en número de establecimientos. Es por eso que no se nota demasiado en la tabla la variación.

Sí se ve que a finales de siglo XX se recupera parcialmente Alimentos y Bebidas. Medido en porcentaje retoma desde 19.3% hasta 27.0%. Su crecimiento se debe, no obstante, a que el resto de los sectores, en términos absolutos, desciende más (eso podía verse en la tabla 1). Sectores como Edición e impresión o Química encuentran su pico en 2003.

6.2 VALOR AGREGADO

CUADRO 5: VALOR AGREGADO BRUTO POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS (PARTICIPACIÓN EN % DEL TOTAL)

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	SD	100,00								
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	SD	45,17	31,40	25,32	21,38	21,76	19,81	17,40	21,34	24,93
16 TABACO	SD	5,42	1,37	3,55	3,74	2,90	0,68	2,42	5,25	0,60
17 TEXTILES	SD	1,97	8,12	14,49	14,07	8,89	7,85	7,56	3,69	3,42
18 PRENDAS DE VESTIR	SD	1,68	7,18	7,29	5,97	3,15	2,79	2,84	2,57	2,02
19 CALZADO Y CUEROS	SD	6,70	4,13	5,02	3,88	1,98	1,50	1,80	2,26	2,12
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	SD	10,66	3,85	4,33	3,01	1,36	1,66	1,14	1,10	1,56
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	SD	0,70	1,16	1,93	1,91	2,44	2,29	2,47	2,34	4,22
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	SD	3,29	9,38	4,11	3,36	2,52	2,36	2,37	4,76	3,56
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	SD	0,14	1,76	2,56	4,20	5,46	6,48	17,19	12,25	7,69
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	SD	3,41	3,79	7,18	7,60	9,14	9,86	10,79	11,61	15,81
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	SD	0,05	0,82	0,75	0,98	3,19	3,69	3,34	3,39	4,73
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	SD	5,91	3,07	4,82	4,80	4,21	4,62	3,49	3,69	3,58
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	SD	0,73	3,07	3,30	3,76	5,09	8,79	4,94	3,81	8,54
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	SD	6,90	3,88	4,41	5,01	5,86	5,45	5,23	3,45	3,46
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	SD	-	1,77	1,81	3,30	4,61	5,20	3,83	5,04	4,41
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	SD	-	-	-	-	0,25	0,13	0,19	0,19	0,30
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	SD	0,54	0,68	1,27	4,01	3,41	3,12	2,44	1,98	1,36
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	SD	-	0,27	0,43	0,73	1,08	1,47	1,28	1,85	0,50
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/RELOJES	SD	0,35	0,15	0,35	0,26	0,50	0,52	0,36	0,59	0,48
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	SD	-	3,04	0,48	0,69	7,00	7,91	6,57	6,69	4,66
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	SD	1,87	6,19	2,87	3,49	3,49	2,11	1,24	0,53	0,62
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	SD	4,54	4,92	3,73	3,86	1,73	1,71	1,09	1,62	1,42

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

En la tabla 3 (Valor Agregado) pueden verse similares tendencias a las de la tabla 2 (Establecimientos). La diferencia son las magnitudes.

Productos Químicos en 2003 representa un 15.8% del VAB manufacturero (no 3.3%, como en Establecimientos). Eso lo coloca en segundo lugar a comienzos del siglo XXI. Refinación de Petróleo, en tanto, totaliza 17.2% del VAB manufacturero total en 1983 y queda a un paso de superar al líder histórico (Alimentos y Bebidas, 17.4% en igual año). Nunca ningún sector estuvo tan cerca. Recuérdese que Refinación sólo tenía 0.1% de los establecimientos en ese año. La divergencia (17.4 a 0.1) se explica principalmente por la importante concentración de la actividad petrolera y por la altísima productividad del ocupado promedio.

6.3 OCUPADOS

CUADRO 6: OCUPADOS REGISTRADOS POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	170.228	353.542	455.378	998.830	1.135.937	1.262.457	1.523.869	1.377.668	1.007.909	939.449
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	57.417	135.072	114.188	243.579	238.189	263.743	311.573	353.454	269.784	285.946
16 TABACO	5.751	7.121	9.074	10.447	10.959	8.225	8.791	7.176	5.877	5.900
17 TEXTILES	3.098	14.131	51.441	125.630	166.480	132.791	131.643	95.417	52.682	42.924
18 PRENDAS DE VESTIR	14.448	6.222	25.507	63.879	60.349	55.878	72.202	67.572	48.751	37.046
19 CALZADO Y CUEROS	20.184	26.749	26.399	55.958	48.316	37.852	41.873	48.379	41.543	35.068
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	16.965	41.908	23.514	74.859	68.362	43.984	53.954	50.086	26.764	30.316
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0	3.200	7.191	19.040	20.545	24.743	29.446	31.377	25.300	25.897
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	4.674	12.023	26.896	44.207	36.529	41.122	42.753	43.072	45.003	48.790
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0	220	3.861	5.565	8.139	11.522	12.267	10.558	8.024	8.559
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	4.712	8.529	15.845	46.941	57.744	69.921	88.513	79.650	65.168	77.915
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	0	154	3.087	6.007	9.485	27.263	47.063	56.628	43.901	47.429
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	10.479	29.863	17.912	64.675	71.666	77.679	103.754	86.558	47.114	33.274
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	3.434	2.436	14.360	34.541	49.162	47.047	80.829	50.334	46.412	46.399
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	13.848	33.028	22.280	54.816	64.878	102.327	112.945	111.534	60.528	53.474
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	252	0	8.532	19.304	42.680	59.588	83.313	61.788	64.504	47.737
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0	0	0	0	0	2.478	996	976	1.079	1.437
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	0	3.263	1.976	14.128	35.011	43.894	47.785	43.648	28.397	16.309
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0	0	1.605	5.430	7.638	14.511	21.422	11.531	10.641	4.020
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	406	1.610	613	4.337	2.355	6.703	9.272	8.240	8.416	6.955
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	0	0	15.626	4.087	7.084	64.385	116.950	85.075	67.601	44.370
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	3.643	9.961	25.976	45.325	65.554	76.940	49.195	30.301	8.013	9.483
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	10.917	18.052	39.495	56.075	64.812	49.861	57.330	44.314	32.407	30.201

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

A diferencia de lo que ocurre con los establecimientos, los ocupados no se estancan en el período 1953-1973. Siguen creciendo fuertemente (pasan de 1.135.937 a 1.523.869). Si es cierto, no obstante, que siguen igual destino que los locales a partir de los 70: bajan fuertemente.

Lo que más resalta es la cantidad de empleos que el sector textil dio alguna vez a la economía. Entre los rubros 17 y 18 aportaban en 1953 un total de 226.829. Eso explica la insistencia argentina en la protección del sector (Terra, 2001). 50 años después el número bajó considerablemente (79.970), pero continúa siendo alto en comparación con otros sectores. Indudablemente se trata de un rubro fuertemente empleo intensivo.

El contraste mayor se da con el sector de Refinación de Petróleo. Líneas arriba se vio que se trata de uno de los sectores líderes en Valor Agregado. Sin embargo, brinda pocos empleos a la economía. En 1984 aporta sólo 10.558 (sólo 3 aportan menos).

CUADRO 7: OCUPADOS POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS (PARTICIPACIÓN EN % DEL TOTAL)

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	33,73	38,21	25,08	24,39	20,97	20,89	20,45	25,66	26,77	30,44
16 TABACO	3,38	2,01	1,99	1,05	0,96	0,65	0,58	0,52	0,58	0,63
17 TEXTILES	1,82	4,00	11,30	12,58	14,66	10,52	8,64	6,93	5,23	4,57
18 PRENDAS DE VESTIR	8,49	1,76	5,60	6,40	5,31	4,43	4,74	4,90	4,84	3,94
19 CALZADO Y CUEROS	11,86	7,57	5,80	5,60	4,25	3,00	2,75	3,51	4,12	3,73
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	9,97	11,85	5,16	7,49	6,02	3,48	3,54	3,64	2,66	3,23
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0,00	0,91	1,58	1,91	1,81	1,96	1,93	2,28	2,51	2,76
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	2,75	3,40	5,91	4,43	3,22	3,26	2,81	3,13	4,46	5,19
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0,00	0,06	0,85	0,56	0,72	0,91	0,80	0,77	0,80	0,91
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	2,77	2,41	3,48	4,70	5,08	5,54	5,81	5,78	6,47	8,29
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	0,00	0,04	0,68	0,60	0,83	2,16	3,09	4,11	4,36	5,05
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	6,16	8,45	3,93	6,48	6,31	6,15	6,81	6,28	4,67	3,54
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	2,02	0,69	3,15	3,46	4,33	3,73	5,30	3,65	4,60	4,94
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	8,13	9,34	4,89	5,49	5,71	8,11	7,41	8,10	6,01	5,69
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	0,15	0,00	1,87	1,93	3,76	4,72	5,47	4,48	6,40	5,08
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,20	0,07	0,07	0,11	0,15
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	0,00	0,92	0,43	1,41	3,08	3,48	3,14	3,17	2,82	1,74
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0,00	0,00	0,35	0,54	0,67	1,15	1,41	0,84	1,06	0,43
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/RELOJES	0,24	0,46	0,13	0,43	0,21	0,53	0,61	0,60	0,83	0,74
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	0,00	0,00	3,43	0,41	0,62	5,10	7,67	6,18	6,71	4,72

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

En la tabla 5 se ve lo mismo que en la tabla 4 (Ocupados), pero ya no en valores absolutos, sino como porcentaje del total manufacturero de cada año.

Al trabajar con valores porcentuales, vuelven a aparecer nítidamente las etapas históricas de la industria manufacturera (Díaz Alejandro, 1975)⁴. El máximo de Alimentos y Bebidas es 1914 (38.2%), pleno modelo agroexportador. Textiles (17+18) alcanza un pico de 20.0% en 1953, primera ISI. Fabricación de Metales Comunes, en tanto, toca un extremo (5.3%) en 1973, segunda ISI. Lo mismo ocurre con Fabricación de Vehículos Automotores (7.7%), motorizados por la política de atracción a inversiones extranjeras del desarrollismo (Llach y Gerchunoff, 2018). Productos químicos, por su parte, crece ininterrumpidamente hasta llegar al 8.3% en 2003.

Como se dijo anteriormente, el gran aporte de este trabajo es calcular valores a 79 ramas, trabajo previamente inédito en la Argentina para un período tan amplio. Los siguientes son los resultados de Ocupados. A continuación, está la primera de las tablas parciales.

CUADRO 8: OCUPADOS POR RAMA DESAGREGADA 15-16

		1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
	INDUSTRIA MANUFACTURERA	170.228	353.542	455.378	998.830	1.135.937	1.262.457	1.523.869	1.377.668	1.007.909	939.449
15	ALIMENTOS Y BEBIDAS	57.417	135.072	114.188	243.579	238.189	263.743	311.573	353.454	269.784	285.946
15 A	CARNES Y EMBUTIDOS	6.830	16.282	27.893	60.691	54.301	46.850	65.774	67.573	48.247	52.529
15 B	PESCADOS	82	278	590	1.562	1.533	2.763	8.124	10.530	6.920	10.255
15 C	FRUTAS, LEGUMBRES, MIEL Y DULCES DE FRUTA	2.087	1.608	1.791	7.077	7.178	18.912	16.195	32.169	16.630	16.576
15 D	ACEITES VEGETALES	633	468	2.587	12.349	10.695	9.554	7.232	9.282	5.653	9.223
15 E	LÁCTEOS	1.758	28.589	6.761	17.728	15.638	19.037	20.768	24.867	21.736	22.696
15 F	MOLINERÍA DE TRIGO, ARROZ Y ALMIDÓN	4.079	5.460	6.450	11.390	12.514	12.581	11.294	10.696	10.111	10.676
15 G	PANADERÍA	11.787	29.167	29.087	56.449	42.100	61.245	67.158	83.225	73.367	63.609
15 H	AZÚCAR	10.757	14.685	5.172	11.335	32.137	15.487	29.146	16.025	8.338	8.039
15 I	CHOCOLATE Y CONFITERÍAS	2.940	5.712	4.881	9.413	7.810	7.532	9.642	10.279	8.862	11.473
15 J	PASTAS ALIMENTICIAS	1.817	3.880	5.123	8.099	6.974	8.419	8.483	10.700	9.388	9.855
15 K	CAFÉ, TÉ, YERBA	1.153	1.568	4.214	4.967	5.092	7.093	6.220	9.924	5.951	10.397
15 L	DESTILACIÓN ALCOHOL, LICORES, BEBIDAS ESPIRITUOSAS	6.112	4.168	1.565	7.383	6.708	4.548	5.575	3.921	2.401	1.901
15 M	VINOS	4.568	16.362	7.510	10.483	11.082	17.043	13.631	16.868	13.405	17.346
15 N	CERVEZA, BEBIDAS MALTEADAS Y MALTA	957	2.599	4.131	8.322	9.918	4.872	5.739	3.487	3.925	3.582
15 O	OTROS ALIMENTOS Y BEBIDAS (INCLUYE GASEOSAS)	1.857	4.246	6.433	16.331	14.509	27.807	36.592	43.908	34.850	37.789
16	TABACO	5.751	7.121	9.074	10.447	10.959	8.225	8.791	7.176	5.877	5.900
16 A	TABACO	5.751	7.121	9.074	10.447	10.959	8.225	8.791	7.176	5.877	5.900

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

⁴ El autor enumera las ramas preponderantes en cada etapa. Antes de 1930 predominaban actividades “íntimamente relacionadas con la elaboración de productos rurales para la exportación”. El ejemplo más destacado es el de los frigoríficos. A partir de los años 30 comienza a darse un proceso de sustitución de importaciones (primera ISI), en donde se expanden en forma vigorosa “tejidos de algodón, neumáticos de caucho (...)”. De pequeños establecimientos, liderados por empresarios nacionales, se pasa en los años 60 (segunda ISI) a grandes plantas fruto de inversiones extranjeras (automotriz, petroquímica) o en algunos casos, de propiedad estatal (siderurgia). Finalmente, a partir de 1976, el sector manufacturero sufre la apertura de la economía, con baja de aranceles y tipo de cambio real atrasado (Canitrot, 1982). Algo que se repetirá en los años 90 (Ramos y Kosacoff, 2001).

Dentro de Alimentos y Bebidas se ve que las sub-ramas que más empleo aportan son Carnes y embutidos (principalmente frigoríficos) y Panadería. Por momentos (1953-1973) Azúcar no se queda atrás. En una posición algo inferior están Lácteos y Vinos.

A continuación está la segunda tabla parcial.

CUADRO 9: OCUPADOS POR RAMA DESAGREGADA 17-22

		1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
17	TEXTILES	3.098	14.131	51.441	125.630	166.480	132.791	131.643	95.417	52.682	42.924
17 A	FIBRAS TEXTILES., DESMOT. DE ALGODÓN, LAVADO DE LANA, HILADOS, TEJIDOS Y ACABADO DE TEXTILES	3.098	12.808	44.261	114.400	152.502	120.528	114.407	78.904	41.650	29.879
17 B	PRODUCTOS TEXTILES FINALES (NO PRENDAS DE VESTIR)	0	1.323	7.180	11.230	13.978	12.263	17.236	16.513	11.032	13.045
18	PRENDAS DE VESTIR	14.448	6.222	25.507	63.879	60.349	55.878	72.202	67.572	48.751	37.046
18 A	ROPA EXTERIOR E INTERIOR	14.448	6.222	25.507	63.879	60.349	55.878	72.202	67.572	48.751	37.046
19	CALZADO Y CUEROS	20.184	26.749	26.399	55.958	48.316	37.852	41.873	48.379	41.543	35.068
19 A	CALZADO	14.419	17.733	19.919	36.301	34.408	28.789	32.139	31.596	26.776	19.830
19 B	CUERO (SALVO CALZADO)	5.765	9.016	6.480	19.657	13.908	9.063	9.734	16.783	14.767	15.238
20	MADERA, CORCHO Y PAJA	16.965	41.908	23.514	74.859	68.362	43.984	53.954	50.086	26.764	30.316
20 A	ASERRADO Y CEPILLADO DE MADERA	6.940	26.994	10.854	46.250	47.487	16.013	23.954	24.610	11.914	16.417
20 B	PIEZAS DE CARPINTERÍA PARA LA CONSTRUCCIÓN	9.253	13.550	4.862	16.685	13.226	15.494	16.109	14.344	6.257	5.672
20 C	RECIPIENTES DE MADERA	412	924	4.728	10.571	5.973	7.159	5.202	4.545	3.101	2.889
20 D	OTROS PRODUCTOS DE MADERA; CORCHO Y PAJA	360	440	3.070	1.353	1.676	5.318	8.689	6.587	5.492	5.338
21	PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	0	3.200	7.191	19.040	20.545	24.743	29.446	31.377	25.300	25.897
21 A	PASTA DE MADERA, PAPEL Y CARTÓN	0	0	0	418	476	948	965	2.509	6.873	6.779
21 B	PAPEL Y CARTÓN (Y ENVASES DE PAPEL Y CARTÓN)	0	1.901	5.328	12.617	13.243	15.716	24.612	25.053	10.136	9.933
21 C	ARTÍCULOS DE PAPEL Y CARTÓN	0	1.299	1.863	6.005	6.826	8.079	3.869	3.815	8.291	9.185
22	EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	4.674	12.023	26.896	44.207	36.529	41.122	42.753	43.072	45.003	48.790
22 A	EDICIÓN DE LIBROS, FOLLETOS Y OTRAS PUBLICACIONES	3.180	11.898	14.236	30.399	22.702	26.934	24.751	27.936	26.631	31.609
22 B	EDICIÓN DE DIARIOS, REVISTAS Y OTRAS PUB PERIÓDICAS	0	0	12.167	12.445	12.685	12.045	15.465	12.973	13.264	14.183
22 C	REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES; SERV REL C/ IMPRESIÓN	1.494	125	493	1.363	1.142	2.143	2.537	2.163	5.108	2.998

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

Dentro de Calzado y cueros brinda todos los años más empleo Calzado que Cueros. En Madera, corcho y paja predomina Aserrado y cepillado de madera. En Papel, las pasteras crecen en los últimos años, pero no logran superar a la producción final de papel y cartón, y a los artículos que se producen con ellos (ejemplo: cuadernos). En Edición e Impresión, predominan los libros y después están los periódicos. Estos últimos, no obstante, pueden haber bajado sensiblemente después del último censo económico (2003), debido a la masificación de Internet.

CUADRO 10: OCUPADOS POR RAMA DESAGREGADA 23-26

		1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
23	REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0	220	3.861	5.565	8.139	11.522	12.267	10.558	8.024	8.559
23 A	REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	0	220	3.861	5.565	8.139	11.522	12.267	10.558	8.024	8.559
24	PRODUCTOS QUÍMICOS	4.712	8.529	15.845	46.941	57.744	69.921	88.513	79.650	65.168	77.915
24 A	JABÓN, COSMÉTICOS Y PERFUME	2.088	2.290	3.682	9.169	10.116	10.779	12.431	14.187	13.586	15.782
24 B	MEDICAMENTOS	0	556	2.367	20.810	24.582	18.937	26.962	22.587	18.637	27.363
24 C	TINTAS Y PINTURAS	513	1.290	1.426	4.360	5.580	6.599	7.609	7.803	5.584	5.712
24 D	GASES COMPRIMIDOS Y LICUADOS, VELAS Y PIROTECNIA	128	3.208	2.704	4.237	5.792	6.418	7.424	5.201	1.037	1.504
24 E	QUÍMICOS PARA LIMPIEZA DEL HOGAR Y DEL CAMPO	0	0	663	2.386	2.228	1.853	2.273	1.838	3.781	5.004
24 F	OTROS PRODUCTOS QUÍM	.983	1.185	5.003	5.979	9.446	25.335	31.814	28.034	22.543	22.550
25	PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	0	154	3.087	6.007	9.485	27.263	47.063	56.628	43.901	47.429
25 A	CUBIERTAS Y CÁMARAS DE CAUCHO	0	0	1.080	2.730	4.072	8.988	8.700	8.570	4.976	4.197
25 B	OTROS PRODUCTOS DE CAUCHO	0	154	2.007	3.277	5.413	7.283	12.946	10.549	6.099	4.759
25 C	ARTÍCULOS DE PLÁSTICO	0	0	0	0	0	10.992	25.417	37.509	32.826	38.473
26	PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	10479	29.863	17.912	64.675	71.666	77.679	103.754	86.558	47.114	33.274
26 A	ARTÍCULOS DE VIDRIO	0	3.185	5.587	16.930	13.774	12.226	16.481	12.590	8.739	5.243
26 B	PRODUCTOS DE ARCILLA Y CERÁMICA (INCLUYE CEMENTO)	7.019	11.054	4.745	24.822	30.774	26.042	32.442	24.894	15.457	11.811
26 C	CEMENTO, CAL Y YESO	1.867	4.724	2.683	6.484	7.946	14.357	12.008	10.744	6.347	3.596
26 D	ARTÍCULOS DE HORMIGÓN, CAL Y YESO (INCLUYE MOSAICOS)	472	3.874	3.764	11.741	13.940	16.727	22.916	15.922	9.701	8.129
26 E	PRODUCTOS PROV. DE LA PIEDRA (INC: MÁRMOL/ GRANITO)	591	6.627	1.027	4.258	4.768	2.509	3.614	3.304	4.271	2.005
26 F	OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	530	399	106	440	464	5.818	16.293	19.104	2.599	2.490

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

En la tabla 10 se ve como a pesar de que Productos Químicos tiene su pico de empleo en 1973, su principal componente (Medicamentos) llega a su máximo en 2003. En tanto, en Productos de Caucho y Plástico, el segundo se impone a lo largo del siglo XX desde partir de 0 hasta brindar 38.473 empleos (de 47.429 en el área). En Minerales no Metálicos predominan los Productos de Arcilla y Cerámica, aunque, como el resto del sector (Tolón Estrelles, 2011), caen fuertemente con la retracción de la ISI (1976-2003). En Vidrio, por ejemplo, la baja es dramática: de 16.481 empleos en 1973 se pasa a sólo 5.243 en 2003.

CUADRO 11: OCUPADOS POR RAMA DESAGREGADA 27-31

		1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
27	FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	3.434	2.436	14.360	34.541	49.162	47.047	80.829	50.334	46.412	46.399
27 A	FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	3.434	2.436	14.360	34.541	49.162	47.047	80.829	50.334	46.412	46.399
28	PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	13.848	33.028	22.280	54.816	64.878	102.327	112.945	111.534	60.528	53.474
28 A	ARTÍCULOS METÁLICOS PARA LA CONSTRUCCIÓN	255	0	5.373	9.608	11.996	20.861	25.033	25.004	17.775	20.221
28 B	ARTÍCULOS DE CUCHILLERÍA Y FERRERÍA	0	0	456	2.176	3.705	7.967	18.508	18.539	7.986	5.205
28 C	RECIPIENTES Y ENVASES DE METAL	0	0	0	0	0	9.110	12.558	9.737	6.607	6.945
28 D	OTROS ARTÍCULOS DE METAL	13.593	33.028	16.451	43.032	49.177	64.389	56.846	58.254	28.160	21.103
29	MAQUINARIA Y EQUIPO	252	0	8.532	19.304	42.680	59.588	83.313	61.788	64.504	47.737

29	A	MAQUINARIA DE USO GENERAL; ARMAS; MOTORES	252	0	4.811	18.348	40.806	28.966	53.730	43.222	36.191	27.130
29	B	EQUIPO DE ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN	0	0	435	956	1.874	2.726	2.352	1.020	13.223	2.330
29	C	MAQUINARIA AGROPECUARIA	0	0	3.286	0	0	26.651	25.258	16.767	2.679	10.994
29	D	MAQUINARIA DE USO DOMÉSTICO	0	0	0	0	0	1.245	1.973	779	12.411	7.283
30		MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0	0	0	0	0	2.478	996	976	1.079	1.437
30	A	MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	0	0	0	0	0	2.478	996	976	1.079	1.437
31		MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	0	3.263	1.976	14.128	35.011	43.894	47.785	43.648	28.397	16.309
31	A	MOTORES, GENERADORES Y TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS	0	0	0	2.438	5.540	9.147	0	0	6.205	4.249
31	B	APARATOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA ENERGÍA; HILOS Y CABLES	0	0	249	1.004	3.128	12.248	4.348	5.384	8.110	5.510
31	C	ACUMULADORES, PILAS Y BATERÍAS	0	0	0	944	1.814	4.416	3.898	5.052	3.410	1.501
31	D	LÁMPARAS ELÉCTRICAS	0	0	0	562	1.157	1.130	2.584	1.836	3.226	1.731
31	E	OTROS APARATOS ELÉCTRICOS (INCLUYE HELADERAS)	0	3.263	1.727	9.180	23.372	16.953	36.955	31.376	7.446	3.318

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

En el período 76-03, al adentrarse en las desagregaciones se ven declives en Otros aparatos eléctricos (incluye Heladeras). También en Maquinaria agropecuaria, que estuvo casi por desaparecer en los 90, pero recupera en 2003, aunque sin llegar a valores de los años 70. Maquinaria de uso general desciende a la mitad, en el contexto del cambio estructural de la economía iniciado en los 90 y mantenido sin grandes variaciones en los 2000 (Porta, 2015). Este cambio consistió en el aumento de la utilización de insumos y bienes de capital importados para modernizar los bienes finales industriales locales.

CUADRO 12: OCUPADOS POR RAMA DESAGREGADA 32-36

		1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003	
32		FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0	0	1.605	5.430	7.638	14.511	21.422	11.531	10.641	4.020
32	A	FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	0	0	1.605	5.430	7.638	14.511	21.422	11.531	10.641	4.020
33		INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	406	1.610	613	4.337	2.355	6.703	9.272	8.240	8.416	6.955
33	A	EQUIPO MÉDICO Y QUIRÚRGICO: APARATOS DE ORTOPEDIA	0	117	0	0	0	286	6.137	5.880	3.777	3.022
33	B	INST. PARA MEDIR PROCESOS INDUSTRIALES / RELOJES	0	188	210	982	676	4.281	1.386	1.022	3.373	2.617
33	C	INSTRUMENTOS DE ÓPTICA Y FOTOGRAFÍA	406	1.305	403	3.355	1.679	2.136	1.749	1.338	1.266	1.316
34		FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	0	0	15.626	4.087	7.084	64.385	116.950	85.075	67.601	44.370
34	A	VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMPLETOS	0	0	0	0	0	24.470	44.548	21.463	22.875	9.983
34	B	AUTOPARTES	0	0	15.626	4.087	7.084	39.915	72.402	63.612	44.726	34.387
35		EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	3643	9.961	25.976	45.325	65.554	76.940	49.195	30.301	8.013	9.483
35	A	BUQUES Y EMBARCACIONES DE RECREO Y TRANSPORTE	790	1.670	2.042	9.456	11.213	18.879	10.568	10.201	2.210	4.513
35	B	LOCOMOTORAS Y MATERIAL PARA FERROCARRILES/ TRANVÍAS	0	0	21.252	29.342	47.574	38.701	26.188	12.834	1.068	1.406
35	C	FABRICACIÓN Y REPARACIÓN DE AERONAVES	0	0	0	0	0	9.440	8.195	3.177	306	1.785
35	D	MOTOCICLETAS	0	0	0	1.287	3.059	7.170	3.519	3.798	2.101	561
35	E	CARROS Y CARRUAJES	2.853	8.291	2.682	5.240	3.708	2.342	0	0	0	0
35	F	OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	0	0	0	0	0	408	725	291	2.328	1.218
36		MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	10.917	18.052	39.495	56.075	64.812	49.861	57.330	44.314	32.407	30.201
36	A	MUEBLES DE MADERA	3.744	8.101	7.717	19.690	22.424	26.104	32.057	27.759	17.571	14.272

36	B	MUEBLES DE METAL	0	217	2.401	3.466	5.769	5.764	8.351	5.209	4.548	3.509
36	C	SOMIERES Y COLCHONES	387	1.314	194	0	817	1.350	1.610	1.273	1.915	2.443
36	D	OTROS MUEBLES (POR EJEMPLO DE MIMBRE)	494	1.582	415	1.205	1.067	1.361	0	0	0	0
36	E	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	6.292	6.838	28.768	31.714	34.735	15.282	15.312	10.073	8.373	9.977

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

Finalmente, en la tabla 12 sobresale el gigantesco declive que se ve en Vehículos Automotores Completos. Bajan de 44.548 a 9.983, principalmente por mejoras en productividad. La caída más abrupta, no obstante, está en Locomotoras y Material para Ferrocarriles/ Tranvías. Pasa de ocupar 47.574 personas en los años 50 a sólo 1.068 en los años 90. Un sector completamente desmantelado.

6.4 OCUPADOS POR ESTABLECIMIENTO

CUADRO 13: OCUPADOS POR ESTABLECIMIENTO (ALGUNAS DESAGREGACIONES)

			1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
		INDUSTRIA MANUFACTURERA	7,16	8,41	12,31	13,84	9,37	10,15	12,11	12,76	11,19	12,24
15	A	CARNES Y EMBUTIDOS	23,00	66,46	112,47	114,08	49,05	44,88	42,91	48,54	44,71	41,79
15	E	LÁCTEOS	4,92	3,50	6,24	6,82	4,80	8,09	10,94	13,14	29,45	31,61
15	G	PANADERÍA	6,17	8,46	5,15	6,97	4,66	5,30	5,35	6,13	5,80	5,57
15	H	AZÚCAR	210,92	333,75	132,62	283,38	824,03	397,10	1.040,93	552,59	347,42	223,31
15	J	PASTAS ALIMENTICIAS	8,65	11,69	9,97	11,26	6,99	8,39	8,54	5,87	5,19	5,61
15	M	VINOS	4,81	3,79	4,29	5,87	6,23	9,97	9,02	11,88	19,89	21,63
15	N	CERVEZA, BEBIDAS MALTEADAS Y MALTA	15,95	89,62	229,50	361,83	275,50	211,83	286,95	232,47	218,06	149,25
18	A	ROPA EXTERIOR E INTERIOR	5,44	16,42	7,54	6,81	4,29	7,53	8,44	12,19	8,82	8,65
20	A	ASERRADO Y CEPILLADO DE MADERA	28,33	33,83	19,31	21,45	11,43	7,18	8,85	9,09	8,52	12,00
23	A	REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	NO	220,00	214,50	118,40	119,69	90,02	73,46	69,46	81,88	73,78
24	B	MEDICAMENTOS	NO	19,86	19,56	32,82	26,18	45,20	62,41	46,57	50,92	66,74
26	C	CEMENTO, CAL Y YESO	8,05	15,09	17,54	32,42	23,58	12,41	38,99	74,10	45,66	41,33
27	A	FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	22,30	19,65	37,99	34,40	18,15	17,22	53,96	93,91	15,30	9,38
34	A	VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMPLETOS	NO	NO	NO	NO	NO	1.439,41	1.437,03	1.951,18	1.270,83	415,96
36	A	MUEBLES DE MADERA	5,94	7,66	8,35	8,69	4,39	3,73	4,15	4,39	4,12	4,03

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

El número de Ocupados por establecimiento da una cierta idea de las dimensiones de los establecimientos. Contrastan las empresas automotrices (con locales de más de 1.000 trabajadores promedio) con las panaderías (con 6 ocupados promedio). Los ingenios azucareros, los frigoríficos,

las refinерías de petróleo y las cervecerías (todas de más de 100 promedio), con las fábricas de pastas, empresas madereras o locales de confección indumentaria (todas con menos de 10).

Entre las ramas que más *concentran* su producción a lo largo del siglo XX están Lácteos (de 5 a 32 ocupados promedio), Vinos (de 5 a 22) y Cemento, cal y yeso (de 8 a 41). Las que más *desconcentran* en igual período son Pastas alimenticias (de 9 a 6) Aserrado y cepillado de madera (de 28 a 12) y Fabricación de metales comunes (de 22 a 9).

6.5 VALOR AGREGADO SOBRE VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN

CUADRO 14: VA SOBRE VBP POR RAMA CIU A DOS DÍGITOS

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	SD	0,42	0,35	0,47	0,49	0,51	0,42	0,49	0,38	0,31
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	SD	0,33	0,27	0,35	0,35	0,39	0,32	0,38	0,31	0,23
16 TABACO	SD	0,69	0,29	0,73	0,80	0,78	0,16	0,81	0,78	0,26
17 TEXTILES	SD	0,44	0,27	0,51	0,49	0,40	0,36	0,50	0,38	0,36
18 PRENDAS DE VESTIR	SD	0,51	0,39	0,46	0,49	0,52	0,42	0,47	0,39	0,42
19 CALZADO Y CUEROS	SD	0,41	0,36	0,41	0,50	0,53	0,43	0,41	0,36	0,26
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	SD	0,58	0,51	0,56	0,54	0,54	0,50	0,51	0,42	0,45
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	SD	0,48	0,37	0,44	0,44	0,51	0,41	0,47	0,35	0,39
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	SD	0,65	0,70	0,62	0,70	0,66	0,60	0,54	0,47	0,46
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	SD	0,40	0,16	0,37	0,51	0,44	0,45	0,64	0,53	0,21
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	SD	0,49	0,27	0,54	0,56	0,60	0,55	0,52	0,42	0,37
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	SD	0,64	0,35	0,45	0,54	0,60	0,53	0,50	0,39	0,37
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	SD	0,59	0,50	0,60	0,60	0,69	0,62	0,55	0,48	0,49
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	SD	0,70	0,44	0,51	0,46	0,52	0,43	0,48	0,30	0,42
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	SD	0,52	0,39	0,54	0,58	0,63	0,50	0,50	0,41	0,42
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	SD	NO	0,64	0,62	0,65	0,63	0,48	0,54	0,41	0,41
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	SD	NO	NO	NO	NO	0,79	0,84	0,44	0,31	0,40
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	SD	0,54	0,53	0,58	0,59	0,58	0,50	0,45	0,37	0,38
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	SD	NO	0,29	0,71	0,62	0,60	0,56	0,58	0,37	0,36
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	SD	0,70	0,48	0,68	0,75	0,71	0,61	0,54	0,43	0,47
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	SD	NO	0,33	0,44	0,62	0,55	0,39	0,45	0,28	0,26
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	SD	0,55	0,73	0,65	0,71	0,78	0,60	0,55	0,31	0,53
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	SD	0,39	0,56	0,56	0,58	0,58	0,35	0,48	0,41	0,47

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

El cociente entre Valor Agregado (VA) y Valor Bruto de Producción (VBP) es un indicador del

grado de integración sectorial y es fundamental para interpretar procesos de cambio estructural, fundamentalmente el transitado desde la década de 1990, cuando la apertura comercial introdujo nuevas prácticas productivas con mayores grados de ensamble de piezas importadas dentro de algunas funciones de producción sectoriales.

Sobresale la evolución del indicador agregado desde 1973 a 2003. Pasó desde 0.49 en 1984 a 0.31 en 2003. La industria argentina, en aras de aumentar su modernización, tendió a importar algunos insumos que antes desarrollaba a precios altos y con poca efectividad (Porta, 2015).

Este panorama se ve claramente en Vehículos Automotores Completos. Entre 1963 y 1984, el ratio VA/VBP ascendía a 0.40. Entre 1993 y 2003, en tanto, se recortó a 0.20. El automóvil prototípico de los años 70 era atrasado con respecto a los de Europa y Estados Unidos, pero tenía una alta proporción de contenido nacional. A partir de los 90, se achican las brechas con respecto a los países desarrollados (fuerte modernización del parque automotor, ejemplares contemporáneos), pero se aumenta la proporción de insumos importados (Kulfas, 2016).

Es así que Vehículos Automotores Completos con 0.20 promedio entre 1993 y 2003 termina siendo uno de los sectores con menor VA/VBP (Castells y Schorr, 2013). Si se toman los sectores a dos dígitos de la CIIU 3.1, históricamente el que mostró valores inferiores fue Alimentos y Bebidas (0.33 entre 1914-2003), ya no por una importante participación de los insumos extranjeros en el VBP, sino por la cuantiosa dependencia de insumos del sector primario. Sin ir más lejos, el subsector Carnes y embutidos mostró un VA/VBP de sólo 0.19 en 2003 debido a que la mayor parte del precio en góndola no se explica tanto por el procesamiento industrial en frigoríficos, sino más por la producción primaria de carne desde la vaca, situada en áreas rurales.

6.6 VALOR AGREGADO POR OCUPADO

CUADRO 15: VALOR AGREGADO POR OCUPADO (POR RAMA CIIU A DOS DÍGITOS). PROMEDIO INDUSTRIA MANUFACTURERA = 100

	1895	1914	1935	1946	1953	1963	1973	1984	1993	2003
INDUSTRIA MANUFACTURERA	SD	100								
15 ALIMENTOS Y BEBIDAS	SD	118	125	104	102	104	97	68	80	82
16 TABACO	SD	269	69	339	388	445	118	464	900	95
17 TEXTILES	SD	49	72	115	96	84	91	109	71	75
18 PRENDAS DE VESTIR	SD	95	128	114	112	71	59	58	53	51
19 CALZADO Y CUEROS	SD	89	71	90	91	66	54	51	55	57
20 MADERA, CORCHO Y PAJA	SD	90	75	58	50	39	47	31	42	48
21 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	SD	78	74	101	105	125	119	108	93	153
22 EDICIÓN E IMPRESIÓN; REPRODUCCIÓN DE GRABACIONES	SD	97	159	93	104	77	84	76	107	69
23 REFINACIÓN DE PETRÓLEO Y COMBUSTIBLE NUCLEAR	SD	218	207	460	586	598	806	2.243	1.538	844
24 PRODUCTOS QUÍMICOS	SD	142	109	153	150	165	170	187	180	191
25 PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	SD	108	121	124	117	148	119	81	78	94
26 PRODUCTOS MINERALES NO METÁLICOS	SD	70	78	75	76	68	68	56	79	101
27 FABRICACIÓN DE METALES COMUNES	SD	106	97	95	87	137	166	135	83	173
28 PRODUCTOS ELABORADOS DE METAL (EXCEPTO MAQUINARIA)	SD	74	79	80	88	72	73	65	57	61
29 MAQUINARIA Y EQUIPO	SD	NO	95	93	88	98	95	85	79	87
30 MAQUINARIA DE OFICINA, CONTABILIDAD E INFORMÁTICA	SD	NO	NO	NO	NO	128	199	267	181	195
31 MAQUINARIA Y APARATOS ELÉCTRICOS	SD	58	156	90	130	98	100	77	70	78
32 FABRICACIÓN DE APARATOS DE RADIO Y TELEVISIÓN	SD	NO	77	79	108	94	104	153	175	116
33 INSTRUMENTOS MÉDICOS, ÓPTICOS Y DE PRECISIÓN/ RELOJES	SD	76	110	81	123	93	85	60	70	65
34 FABRICACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES	SD	NO	89	116	111	137	103	106	100	99
35 EQUIPO DE TRANSPORTE (EXCEPTO AUTOMOTOR)	SD	66	109	63	60	57	65	57	67	62
36 MUEBLES Y COLCHONES; OTRAS INDUSTRIAS	SD	89	57	66	68	44	46	34	50	44

Fuente: Elaboración propia en base a censos económicos

Esta última tabla muestra la productividad de cada una de las ramas, en comparación a la productividad general de la industria manufacturera.

Sobresale la superioridad del sector Refinación de Petróleo. De tener una producción por ocupado que duplica al nivel general de la industria (1935), pasa a tener una productividad veintidós veces mayor en 1984. Otros sectores que suelen estar por encima del nivel promedio son Productos químicos; Tabaco; Maquinaria de oficina, contabilidad e informática; Fabricación de aparatos de radio y televisión; y Fabricación de vehículos automotores.

Los sectores menos productivos son los vinculados a la madera. Muebles, colchones y otras

industrias tiene un VA por ocupado de 44% del nivel general en 2003, Madera, corcho y paja, en tanto, muestra un valor de 48%. Como se ve, ambos totalizan menos de la mitad del promedio nacional. Sorprende la heterogeneidad en el sector textil: mientras Tejidos e hilados tienen una productividad media-baja (75%), confecciones muestra una situación más que preocupante (51%).

Con respecto a Alimentos y bebidas, la rama de mayor importancia en todos los años, se ve que a comienzos de siglo XX tiene 20% adicional de productividad (120) y a finales 20% menos (80).

7. CONCLUSIONES

La base de datos resultante tiene información sobre la evolución de 79 ramas manufactureras a lo largo de todo el siglo XX. Son pocos los antecedentes en el país de estudios similares a esos niveles de desagregación. El archivo, en efecto, puede ser muy útil para numerosos investigadores. No obstante, es bueno recordar que se debe operar con algunas precauciones derivadas de A) la sensibilidad de algunas pocas actividades al mes del año en que se realiza la encuesta; B) la economía informal (o en negro), no captada en este tipo de relevamientos. C) cambios en los alcances de una categoría definida igual a lo largo del tiempo (indetectables para el lector).

Queda un compilado de datos sobre el sector secundario que focaliza en el devenir -por rama- del número de establecimientos, la cantidad de ocupados, el valor agregado bruto y el valor bruto de producción. Combinando los datos, la base también presenta resultados ocupados por establecimiento, valor agregado por ocupado y valor bruto de producción sobre valor agregado. En resumen, son: 10 censos (dispersados a lo largo de más de 100 años), 79 ramas económicas y 7 variables entre simples y compuestas.

El desafío más grande que este trabajo estima haber superado es el traslado, a la hora de agrupar las ramas manufactureras, de categorías heterogéneas a lo largo de diferentes censos, a categorías homogéneas, comparables a lo largo del tiempo.

Una vez consultados los resultados, la industria manufacturera argentina muestra un último cuarto de siglo XX más que decepcionante. Tanto en establecimientos como en ocupados, el pico está en comienzos de los años 70. Luego comienza un descenso ininterrumpido.

En resumen, la base de datos presentada ofrece una certera radiografía de la industria manufacturera argentina en el largo plazo. Tiene limitaciones, por supuesto, pero representa un intento por focalizar al nivel más detallado posible la historia económica argentina.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2011). *La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales*. En Realidad Económica 259 Abril/ Mayo 2011.

Castells, María José y Martín Schorr (2013). “¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital”, en Schorr, Martín (coordinador): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Buenos Aires, Miño y Dávila Editores.

Canitrot, Adolfo (1982). *Orden social y monetarismo*. Buenos Aires, Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES).

Díaz Alejandro, Carlos (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires, Amorrortu.

Ferrerres, Orlando (2005). *Dos siglos de economía argentina (1810-2004)*. Buenos Aires, Fundación Norte y Sur.

Kulfas, Matías (2006). *Los tres kirchnerismos: Una historia de la economía argentina 2003-2015*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Kulfas, Matías (2018). *Reestructuración manufacturera y política industrial en la Argentina en los comienzos del siglo XXI. Los límites del modelo industrial abierto y flexible*.

<http://www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/investigacionpublicaciones/palp/dt2/>

Lindenboim, Javier (1984). *Reflexiones sobre la evolución industrial argentina y el uso de datos censales compatibles*. Buenos Aires, Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR).

Llach, Lucas y Pablo Gerchunoff (2008). *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Buenos Aires, Crítica.

Naciones Unidas (2005). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Revisión 3.1*. Nueva York, Naciones Unidas.

Link: https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_4rev3_1s.pdf

Osatinsky, Ariel (2002). “Estructura productiva, actividad azucarera y mercado de trabajo en Tucumán (1930-1970)”. En *Revista de Historia Americana y Argentina* Vol. 46, Num. 1. Mendoza, UNCuyo.

Porta, Fernando. (2015). “Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino”. En *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XIX*. Santiago de Chile, CEPAL.

Ramos, Adrián y Bernardo Kosacoff (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*. Bernal, Editorial UNQ.

Terra, María Inés (2001). *Trade liberalization in Latin American Countries and the agreement on textiles and clothing in the WTO*. Montevideo, Red Latinoamericana de Comercio,

Link: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.201.3873&rep=rep1&type=pdf>

Tolón Estrelles, Gaspar (2011). *Situación actual de la minería en la Argentina*. Buenos Aires, Friedrich Ebert Stiftung Argentina.

FUENTES DE INFORMACIÓN CENSAL

1895:

De La Fuente, Diego G.; Carrasco, Gabriel; Martínez, Alberto B.

Comisión Directiva del Segundo Censo de la República Argentina [Buenos Aires].

Segundo Censo de la República Argentina 1895

Censos Complementarios

Buenos Aires: Taller Tipográfico de la Penitenciaría Nacional, 1898.

1914:

Martínez, Alberto B.

Comisión Nacional del Tercer Censo Nacional [Argentina].

Tercer Censo Nacional, levantado el 1° de junio de 1914

Censo de las Industrias

Buenos Aires: Talleres Gráficos de L. J. Rosso, 1917.

1935:

Comisión Nacional del Censo Industrial [Argentina]

Censo Industrial de 1935

Buenos Aires: La Comisión, 1938.

1946:

Argentina. Dirección Nacional de Investigaciones, Estadística y Censos.

Censo Industrial de 1946

Buenos Aires: La Dirección, abril 1952.

1953:

Argentina. Dirección Nacional del Servicio Estadístico

Censo Industrial - 1954

Buenos Aires: La Dirección, 1960.

1963:

Instituto Nacional de Estadística y Censos [Argentina]

Dirección Nacional de Estadística y Censos.

Censo Nacional Económico 1964

Industria manufacturera

Buenos Aires: INDEC, 1965.

1973:

Instituto Nacional de Estadística y Censos [Argentina]

Censo Nacional Económico 1974

Industria manufacturera : resultados definitivos.

Buenos Aires: INDEC, 1975.

1984:

Instituto Nacional de Estadística y Censos [Argentina]

Censo Nacional Económico 85

Industria manufacturera: resultados definitivos, total del país y jurisdicciones

Buenos Aires: INDEC, 1989.

1993:

Instituto Nacional de Estadística y Censos [Argentina]

Censo Nacional Económico 1994

Resultados definitivos, versión revisada: Información complementaria. Total del país: industria manufacturera, comercio, servicios, petróleo y gas, otras explotaciones mineras.

Buenos Aires: INDEC, 1998.

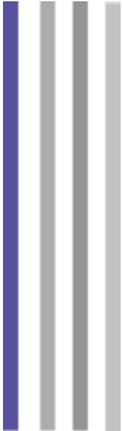
2003:

Instituto Nacional de Estadística y Censos [Argentina]

Censo Nacional Económico 2004/2005

Resultados para el total del país y provincias por sectores económicos

https://www.indec.gov.ar/cne2005_index.asp



LA RELACIÓN TRIANGULAR ENTRE ESTADOS UNIDOS, LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y EL MERCOSUR - ARGENTINA Y BRASIL

TRIANGULAR TRADE BETWEEN THE UNITED STATES OF AMERICA, THE POPULAR REPUBLIC OF CHINA AND THE MERCOSUR - ARGENTINA AND BRAZIL, IN THE XXIST CENTURY (2005-2017)

Mariana Barreña^a Gustavo Grasso^b Patricia Knoll^c
Laura Lagomarsino^d Laura Sformo^e

RESUMEN: Las relaciones comerciales triangulares son conocidas por la historia: en las décadas del 1920 y 1930 se llevó a cabo una relación triangular entre Estados Unidos, Gran Bretaña y Argentina. Hacia fines del siglo XX, podríamos cambiar los vértices Gran Bretaña por Unión Europea y Argentina por Mercosur, o incluso, por América Latina. Actualmente, el crecimiento de China permite pensar en el comercio triangular entre esa potencia, Estados Unidos y América Latina, gracias a la revalorización de la producción de materias primas. Situados desde Argentina, este trabajo se propone observar el devenir del comercio y flujo de inversiones con marco en una relación triangular entre Estados Unidos, por una parte, China por la otra, y Argentina + Brasil, desde el Cono Sur, hoy parados ante el gran desafío de querer generar una matriz productiva de su economía por medio de su accionar, de su capacidad de negociación, de atraer capitales para su tecnificación, de lograr revalorizar los recursos naturales y de insertarse convenientemente en las cadenas productivas asiáticas.

ABSTRACT: Triangular trade appears across history: in the 1920s and 30s triangular trade between USA, Great Britain and Argentina took place. Towards the end of the XXth century, Great Britain could be swapped with the European Union and Argentina with the Mercosur, or even with Latin America. Nowadays, the growth of China leads to the thought of triangular trade between said country, USA and Latin America thanks to the revaluation of production of primary commodities.

Situated on Argentina, we aim to observe the becoming of commerce and investment flows in the context of triangular trade between USA, China and Argentina + Brazil. From the Southern Cone, the latter seek to generate a productive matrix of their economy based on their performance and ability to negotiate, attract capital for their technification, reevaluate natural resources and insert themselves conveniently in Asian productive chains.

Palabras clave: Relación triangular - Comercio Internacional - Flujo de capitales - Inversión Extranjera Directa o IED

Códigos JEL: 60, 53, 45

Fecha recepción: 11-09-2019 **Fecha de aceptación:** 21-11-2019

Key words: Triangular trade - International Commerce - Capital flows - Foreign Direct Investment o FDI

JEL Codes: 60, 53, 45

^a Mariana Barreña. UNSAM / EEEyN-Historia Económica Argentina y Mundial. *E-mail:* mbarrena@unsam.edu.ar

^b Gustavo Grasso. UNSAM / EEEyN-Historia Económica Argentina y Mundial. *E-mail:* gjgrasso@hotmail.com

^c Patricia Knoll. UNSAM / EEEyN-Historia Económica Argentina y Mundial. *E-mail:* pknoll@unsam.edu.ar

^d Laura Lagomarsino. UNSAM / EEEyN-Introducción a la Economía. *E-mail:* lauralagomarsino@yahoo.com.ar

^e Laura Sformo. UNSAM / EEEyN-Estructura Económica y Estructura Territorial Argentina. *E-mail:* lsformo@unsam.edu.ar

¹ Se agradece la colaboración de los estudiantes de la EEEyN - UNSAM Álvarez, Mercedes; Burak, Demián; Escribanich, Emiliano; y Mujica, Florencia

I. INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales triangulares son conocidas por la historia: en las décadas del 1920 y 1930 se llevó a cabo una relación triangular entre Estados Unidos, Gran Bretaña y Argentina. Hacia fines del siglo XX, podríamos cambiar los vértices Gran Bretaña por Unión Europea (UE²) y Argentina por Mercosur, o incluso, por América Latina (AL). Asimismo, la República Popular China (RPCH o China) mantuvo relaciones triangulares durante los años del mundo bipolar, con las entonces potencias hegemónicas, Estados Unidos y Unión Soviética. Actualmente el crecimiento de la RPCH permite pensar en el comercio triangular entre Estados Unidos, RPCH y AL, gracias a la revalorización de la producción de materias primas.

Actualmente, la RPCH es el mayor productor mundial de manufacturas, lo que posibilita fomentar y fortalecer sus exportaciones. El proceso de crecimiento en el que ingresó a partir de las reformas económicas iniciadas en 1978 fue tan rápido y significativo que implicó un incremento de la demanda de recursos naturales tan relevante como aquél. Adicionalmente, tienen campos petrolíferos maduros, con producción en declive, presentan un alto costo en la extracción de hierro y bauxita, baja relación entre las reservas y la producción de minerales de cobre, magnesio, plomo, zinc, entre otros (Paez, 2019). Como consecuencia, necesita importar materias primas: alimentos, petróleo y minerales.

Estados Unidos y China son grandes competidores en el comercio internacional, y atraviesan hoy un conflicto en su propia relación comercial; los dos parecen interesados en agrandar su participación en el comercio con AL, el primero, porque históricamente es su “patio trasero” y el segundo, por los mercados que representan para sus manufacturas y por su inagotable requerimiento de recursos naturales.

Podríamos decir que China está desplazando a Estados Unidos en AL, y esto hace que la antigua potencia tema perder su hegemonía en la región; pero tampoco busca establecer relaciones comerciales que puedan ser beneficiosas y atractivas para Latinoamérica, dejando de tratarla como su “patio trasero”, ni ha cambiado la posición respecto del papel de la UE en América del

² Actualmente, Unión Europea se conforma de 28 países; en orden de adhesión: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia, Suecia, Chequia, Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Bulgaria, Rumanía, Croacia.

Sur, a quien no deja inmiscuirse en sus asuntos internos (el reciente Tratado de Libre Comercio con el Mercosur podría considerarse un avance regional en el sentido de toma de decisiones fuera del ala norteamericana, buscando equilibrar los poderes de las potencias en la región). Uno de los interrogantes en los que indagar es cómo será el papel de la RPCH y de Estados Unidos en relación al comercio con AL: ¿serán competidores y se repartirán los mercados latinoamericanos?, ¿o la relación será de cooperación? Hoy, el conflicto que atraviesan en su relación bilateral nos llevaría a descartar la segunda posibilidad, a priori.

Otra perspectiva es pensar en el papel de AL; su rol como exportador de materias primas con bajo valor agregado, basado en el modelo agroexportador, no le generó en el pasado un crecimiento autosostenido. La necesidad de aprovechar el dinamismo de China y abastecer sus mercados con insumos más procesados llevará a fortalecer los vínculos comerciales de mayor complementariedad productiva con la RPCH.

Situados desde Argentina, este trabajo se propone observar el devenir del comercio y flujo de inversiones con marco en una relación triangular entre Estados Unidos, por una parte, China por la otra, y Argentina o Brasil, desde el Cono Sur, hoy parados ante el gran desafío de querer generar una matriz productiva de su economía por medio de su accionar, de su capacidad de negociación, de atraer capitales para su tecnificación, de lograr revalorizar los recursos naturales y de insertarse convenientemente en las cadenas productivas asiáticas. Se trata, finalmente, de enfrentar el desafío de poner en marcha un círculo virtuoso en el que pueda participar favorablemente a una mejor calidad de bienestar para los ciudadanos latinoamericanos, cerrar la brecha con el mundo desarrollado, de manera sustentable y cuidado del medio ambiente. No obstante, sería prudente evaluar las amenazas que representa profundizar los lazos con China para esta región, y no sólo considerar las oportunidades.

2. UN POCO DE HISTORIA.

LAS RELACIONES TRIANGULARES EN LA DÉCADA DE 1920

Rapoport (1988) describió el funcionamiento de dos triángulos comerciales que reunían el intercambio multilateral de aquellos años; en uno de ellos participaba Argentina. Se trataba del triángulo comercial argentino-anglo-norteamericano y funcionaba de la siguiente forma (Rapoport,

1988, págs. 250, 251 y 254):

- Relación de Argentina con Gran Bretaña: el comercio era superavitario a favor del primero, y ese saldo le servía para compensar la salida de cambios correspondiente a los intereses y dividendos de las inversiones y préstamos británicos en el país.
- Relación de Argentina con Estados Unidos: el comercio era superavitario a favor del segundo, y Argentina reunía los cambios para pagar sus compras en Estados Unidos con las inversiones directas que recibía desde ese origen.

Inglaterra financiaba sus importaciones con Argentina y otros países con los cambios que provenían de sus dividendos por inversiones externas, intereses por préstamos al exterior y servicios reales (fletes para el transporte marítimo); los denominados “ingresos invisibles”. Hasta 1922 podía pagar completamente sus compras externas de esta forma, pero a partir de ese año, sólo en parte, y la descompensación de este mecanismo ya era un indicador de la decadencia británica (Rapoport, 1988, pág. 251 y 252).

La presencia en los mercados mundiales de nuevas potencias competidoras de Inglaterra, como Estados Unidos, Alemania y Francia, la obligó a concentrar sus actividades en los mercados de su imperio y de los países subdesarrollados. Gran Bretaña exportaba textiles, acero, hierro y carbón, productos que para estos tiempos ya eran fáciles de sustituir en el mercado mundial, por lo que, con la Primera Guerra Mundial, bajó la participación británica en el comercio exterior internacional.

En cambio, Estados Unidos exportaba maquinarias, productos manufacturados con mayor incorporación de tecnología, cuya demanda mundial estaba en expansión. Se vislumbraba el surgimiento de Estados Unidos como potencia hegemónica, reemplazando a la antigua potencia, aunque en Argentina se seguía manteniendo como principal la relación con esta última.

Existía, asimismo, un triángulo naviero, que reforzaba la dependencia argentina del mercado británico. Como Argentina no tenía aún flota mercante, necesitaba que viniera la inglesa a buscar los cereales y carnes. Así contaba con una alta capacidad de retorno, para la colocación de sus productos, repartiendo los costos de transporte. En el caso de Estados Unidos, los barcos podían llegar a Argentina cargados, pero no volvían de igual forma, encareciéndose el transporte

(una alternativa era prolongar los viajes efectuados a Brasil) (Rapoport, 1988, pág. 254); (Rapoport & Colaboradores, 2000, pág. 157).

Durante el período de entreguerras ocurrieron los siguientes cambios:

- Gran Bretaña incrementó su dependencia de Estados Unidos, con el que tenía déficit comercial, especialmente desde 1922, cuando ya no era suficiente la renta neta cobrada en Argentina para pagar la totalidad de su déficit comercial con este país.
- El comercio triangular supeditaba la estructura industrial de Argentina a las manufacturas y bienes de capital de Estados Unidos (en la década de 1930 se efectuó la industrialización argentina con estos bienes de capital).
- El comercio aceleró el flujo de capitales norteamericanos hacia Argentina y desplazó la influencia económica inglesa. Los capitales norteamericanos vinieron mediante la colocación de títulos públicos en el área del dólar o de inversiones directas de empresas de ese origen (Rapoport & Colaboradores, 2000, pág. 159).

El comercio triangular significaba en aquel entonces, un cambio en las esferas de influencia (Rapoport, 1988, pág. 255); (Rapoport & Colaboradores, 2000, pág. 159). Hay que considerar una diferencia relevante en la relación comercial anglo-argentina con la argentina-norteamericana. En el primer caso, el comercio entre los países se complementaba; en el segundo caso las economías eran competitivas. Según se ha mencionado, Estados Unidos exportaba productos con tecnología avanzada, de difícil sustitución, y Argentina necesitaba de esos productos para impulsar el desarrollo industrial. La dificultad argentina estaba en que sus productos exportables, Estados Unidos también los producía internamente, para el autoabastecimiento y la exportación. Por otra parte, las empresas norteamericanas tenían necesidad de proyectarse hacia el exterior y el mercado interno argentino tenía el atractivo de estar en rápida expansión. Argentina era así un destino tentador para el establecimiento de esas empresas, que desembarcando aquí podrían aprovechar la materia prima y mano de obra baratas y vender su producto en el mercado interno, desde el ámbito local, sin los obstáculos generados por la escasez de divisas, algún grado de proteccionismo o, ya en la década del 1930, el control de cambios o la inexistencia de acuerdos bilaterales. En consecuencia, las inversiones norteamericanas en el exterior, incluyendo a Argentina, no desarrollaron la capacidad exportadora del país receptor (excepto en frigoríficos), como había ocurrido con Gran Bretaña, en el pasado.

En 1929, el 64% de las compras argentinas a Estados Unidos eran de productos en los que mostraba mayor competitividad tecnológica que Europa y, en cambio, Gran Bretaña seguía con las ventas de textiles, material ferroviario y artículos de consumo (Rapoport & Colaboradores, 2000, pág. 163). Sumado a esto, en 1926 Estados Unidos embargó las carnes enfriadas argentinas por provenir de una región con aftosa, y en 1927 se cierra totalmente el mercado de Estados Unidos a la importación de carnes argentinas, por esa razón (Rapoport, 1988, pág. 260). Ésta fue una de un conjunto de medidas proteccionistas adoptadas por Estados Unidos después de la Primera Guerra Mundial, como la fijación sistemática de aranceles elevados. Al igual que Prebisch (Gonzalez & Pollock, 1991), Rapoport (1988, pág. 260) dice que estas medidas fueron una de las causas de las crisis de 1929 y Gran Depresión de la década del 1930; Prebisch decía que se trataba de un bloqueo básico en el sistema económico mundial. Seguramente influyeron en la relación comercial entre Argentina y Estados Unidos, más aún al ser profundizadas, a partir de la crisis internacional del 1930. La etapa del comercio multilateral había terminado.

3. OTRO POCO MÁS DE HISTORIA. LA TRANSFORMACIÓN DE CHINA EN POTENCIA MUNDIAL

La adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el 11 de diciembre de 2001, puede considerarse como el momento del cambio de la política de apertura al exterior de ese país. Entre 1989 y 2001, la política exterior de China fue expansiva de consolidación nacional; la fecha de inicio se debe a la firma del comunicado conjunto chino-soviético, el 18 de mayo de 1989, marcando la distensión chino-soviética con la normalización de sus relaciones externas³. Pero el ingreso del país a la OMC, el 11 de diciembre de 2001, significó el fin de ese período en la política exterior china y el comienzo de una apertura de doble vía: hacia el exterior e interior. Con esta decisión China concretó su decisión de iniciar una integración al mundo y dar fin al aislamiento tradicional (Oviedo, 2005, pág. 19 y 20).

En 1978 se anunció el programa llamado Reforma y Apertura al Exterior, impulsado por el líder político Deng Xiaoping, que significó una tendencia modernizante estable hasta el ingreso a la OMC (con una breve interrupción en 1989) y que en la actualidad le significó haber sacado a

³ Dos hechos significativos ocurrieron en ese año; en el plano internacional, la caída del muro de Berlín, el 9 de noviembre de ese año, marcó la caída de los socialismos y el inicio de cambios en el sistema internacional, mientras que, en el ámbito nacional, las protestas de estudiantes en defensa por la democracia y su represión, el 4 de junio de ese año, en la Plaza de Tiananmen, también marcaron la historia de China.

740 millones de personas de la pobreza (BBC News Mundo, 2018). Si bien desde la formación de la República Popular China (el 1 de octubre de 1949) el gobierno y el régimen político expandió lo público y absorbió lo privado, con el proceso de modernización y apertura, sumado a la desintegración soviética (a principios de la década de 1990) y el impacto de la globalización financiera y comercial, las relaciones entre lo público y lo privado se fueron reconstruyendo gradualmente, así como delimitándose (Oviedo, 2005, pág. 31).

China ingresó a las Organización de Naciones Unidas (ONU) en 1971; fue Carter quien restableció las relaciones diplomáticas entre Estados Unidos y China y facilitó el acceso de esta nación al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM) en 1980. En 1986 solicitó la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés)⁴. Hacia mediados de la década de 1980 también se normalizaron los vínculos con Moscú, para aumentar su autonomía respecto de Washington (Oviedo, 2005, pág. 32 y 46).

Otro elemento relevante en la integración de China al mundo fue el abandono de la tesis maoísta de inevitabilidad de la guerra, reorganizando la política exterior china hacia una independiente de paz, en 1982 (Oviedo, 2005, pág. 32).

Hacia 1989 se alteraron las relaciones estratégicas triangulares de los países de la región, incluida China, con las dos grandes potencias, Estados Unidos y Unión Soviética, enmarcadas en el mundo bipolar. Con la desintegración soviética, en diciembre de 1991, terminó el orden bipolar y los triángulos estratégicos, lo que movilizó a China en la búsqueda de establecer otras relaciones de esa índole (con Japón y Estados Unidos, con Vietnam y Estados Unidos, con Rusia y Estados Unidos); pero ninguna tuvo la importancia de la que había tenido la relación triangular China-Estados Unidos- Unión Soviética (Oviedo, 2005, pág. 34).

Al dejar de ser aliada de grandes potencias, China se presentó a sí misma como un líder de alianza, incrementándose el rol desempeñado por China en el sistema internacional, liderando a los países comunistas, que habían quedado aislados por la desintegración soviética, como Corea del Norte, Cuba y Vietnam. El fortalecimiento del poder chino derivado de la alteración del orden mundial, explica el cambio en el rol internacional de China hacia el de líder de algunas potencias

⁴ En aquel momento, la represión de Tiananmen, en 1989, obstruyó el proceso de negociación para el acceso al GATT. En 1994 se disolvió ese organismo, dando lugar al surgimiento de la OMC, a inicios de 1995, heredero de aquél y creado en la Ronda de Uruguay, en 1994.

medias y menores (Oviedo, 2005, pág. 35).

En 1997 tuvieron lugar 3 hechos políticos que impactaron en los recursos de poder de China; en primer lugar, la muerte de Deng Xiaoping (el impulsor de las reformas económicas) no generó rupturas en el plano interno y se mantuvieron las políticas implementadas. En segundo lugar, la restitución de la soberanía china en Hong Kong, que aumentó el poder nacional, profundizada por la restitución de Macao en 1999; con la retrocesión de 1999 finalizó la dominación colonial, que se había iniciado con la ocupación portuguesa en 1557. La restitución de la soberanía china en Hong Kong y Macao favoreció el pasaje de la República Popular China de potencia intermedia a gran potencia. Por último, la visita de Estado del presidente Jiang Zemin a los Estados Unidos, como símbolo de la normalización de sus relaciones diplomáticas (Oviedo, 2005, pág. 35 y 36).

Los atentados del “11 de septiembre” pusieron en primer plano los intereses comunes en la lucha contra el terrorismo, entre Estados Unidos y China, dejándola fuera del “eje del mal” (Oviedo, 2005, pág. 37). El 11 de diciembre del año 2001 China ingresó a la OMC, con voto calificado (porque Hong Kong y Macao son miembros iniciales), integrándose definitivamente a la economía mundial; sin embargo, las condiciones reales de libre comercio en ese país distaban de ser semejantes a las que se realizaban en el resto de los países miembros, lo que refleja que su adhesión fue el resultado de una decisión política de la OMC, más que la consecuencia de la práctica del libre comercio en China. Prueba de todo esto es que en el protocolo final aparecen numerosas cláusulas que expresan el carácter “especial” de la economía china (Oviedo, 2005, pág. 37 y 38).

La República Popular China, ingresó a la OMC como Estado independiente, pero no como miembro originario de la OMC (debido al conflicto no resuelto por Taiwán); Hong Kong y Macao ingresaron al GATT en 1986 y 1991, respectivamente, y permanecieron como miembros iniciales de la OMC. La República de China, Hong Kong y Macao ingresaron como territorios aduaneros autónomos (Oviedo, 2005, pág. 193).

La adhesión de China a la OMC representa el paso de la política exterior de inserción unidimensional con uso del bilateralismo a la “doble vía” e inserción multilateral, con ampliación de

la apertura al interior y a la integración a la economía-mundo, así como la expansión del libre comercio (Oviedo, 2005, pág. 363); no obstante, China viene abriendo su mercado a los bienes, servicios e inversiones desde fines de los años 1970 (Oviedo, 2005, pág. 369). Respecto de la política exterior hubo cambios y continuidades; se eligió el uso de la negociación pacífica y la diplomacia multilateral (aplicada ya desde el ingreso al FMI y BM, en 1980), y se abandonaron las alianzas estratégicas y el aislacionismo. En la visión de largo plazo, se destacó el realismo político ancestral, la concepción Estado-céntrica y la integración a la economía mundial (Oviedo, 2005, pág. 38).

China es miembro del G20 desde su formación, pero rechazó el ingreso al G7+1; en opinión de Oviedo (2005, pág. 48), participa del G20 porque necesita vincularse al G7+1, y allí puede mostrar su capacidad de liderazgo sobre potencias intermedias. Pero rechaza el ingreso al G7+1 porque allí no tendría gran impacto en la toma de decisiones, y le significaría el costo de ser criticada como lo que es, en verdad, un nuevo socio de las potencias del Norte; quedando fuera de este grupo podría mantener su imagen de país en desarrollo e incrementar el peso de su participación, como tal, en el FMI, BM, OMC y NU. No obstante, China es una de las grandes potencias económicas del siglo XXI, junto a Estados Unidos, Japón, Alemania, Gran Bretaña y Francia (aunque con gran asimetría entre estos polos), quedando fuera del modelo de cooperación Sur-Sur de los años 1980; ingresó al grupo de los grandes en 1998, cuando quedó en 7º lugar en la tabla de posiciones de los Estados del BM, y 6º en 2001 (Oviedo, 2005, pág. 52).

Volviendo al momento del ingreso de China a la OMC, los compromisos asumidos por China significarían la apertura y liberalización progresiva de su régimen económico, a través de la realización de profundas reformas, exigidas para adaptar su economía a los principios de esa organización. Principalmente, la eliminación de la alta protección arancelaria, la eliminación de la intervención estatal y de las barreras no arancelarias, basadas en evidencias no científicas y otras prácticas. Esto se explica en que los principios de las economías planificadas contradicen los de las economías de mercado, imponiéndose los últimos en el acuerdo de Marrakech (que dio lugar a la creación de la OMC); ya en la década de 1990, se había declarado como una economía de mercado socialista, lo que implicaba asumir el desafío de eliminar los obstáculos al libre comercio, política de largo plazo que fue el argumento que sostuvo el ingreso de este país a la OMC (Oviedo, 2005, pág. 365).

Los beneficios que tendría la República Popular con el ingreso a la OMC, según James Zumwalt (Oviedo, 2005, pág. 379 y 380) eran la oportunidad de ampliar el comercio exterior, de participar de la formulación de las normas sobre comercio e inversión internacionales, de defender sus intereses comerciales utilizando el sistema de disputa de la OMC, de ampliar la competencia en todos los sectores de la economía, de acceso a un régimen de derecho más amplio, con mayor transparencia y no discriminación al comercio, para los agentes económicos, y de contar con un mecanismo más apropiado para sostener un proceso de crecimiento económico y de reformas estructurales.

Asimismo, China se comprometía a bajar progresivamente los aranceles aduaneros y eliminar las barreras no arancelarias en el transcurso de 5 años, lo cual significó la oportunidad de que sus nuevos socios comerciales ingresaran al mercado chino (Oviedo, 2005, pág. 381). Como mecanismo de examen de la transición, en el plazo de 1 año el Consejo General y los órganos subsidiarios de la OMC examinarían la aplicación realizada por China del acuerdo firmado, repitiendo esa inspección cada año, durante 8 años, para terminar el proceso con un examen final (Oviedo, 2005, pág. 382).

Para la OMC, incorporar a China le significaba dar un paso importante en el proceso de convertirse en una organización mundial, tal como quería ser (Oviedo, 2005, pág. 363).

4. LA DIPLOMACIA PARA EL RECONOCIMIENTO DEL ESTATUS DE ECONOMÍA DE MERCADO

Antes de ingresar a la OMC, la RPCH consagró en su Constitución el derecho a la propiedad privada en marzo de 1999, con lo que ratificó su paulatino ingreso a la economía de mercado, así como el repudio al sistema económico comunista (Torres, 2004).

En su Protocolo de Adhesión a la OMC, en el Artículo 15, apartado a), se indica que en las investigaciones por prácticas de dumping, a abrirse en caso de que China fuera acusado de realizarlas, por un importador miembro de la OMC, éste utilizará o bien los precios internos o los costos en China de la rama de producción objeto de la investigación, o bien una metodología que no se base en una comparación estricta con los precios internos o los costos en China (Bianco,

2016). Dicha selección dependerá de que los productores chinos investigados por prácticas de *dumping* puedan o no demostrar que en su rama de producción prevalecen las condiciones de una economía de mercado en lo que respecta a la manufactura, la producción y la venta de ese producto.

Esto significa que los importadores de China, miembros de la OMC, pueden estar habilitados a utilizar una metodología, que no se base en una comparación estricta con los precios internos o los costos de producción en China, y de esta forma, tienen un resguardo.

El Artículo 15, apartado d) de ese protocolo dice que una vez que China haya establecido, de conformidad con la legislación nacional del miembro de la OMC importador, que tiene una economía de mercado, se dejarán sin efecto las disposiciones del apartado a) (Bianco, 2016). Además, las disposiciones del apartado a) expirarán una vez transcurridos 15 años desde la fecha de la adhesión. Este apartado no habla explícitamente del estatus de economía de mercado, sino de la eliminación de la posibilidad de aplicar una metodología discriminatoria de los precios chinos en las investigaciones por casos de *dumping*, por parte de los importadores miembros de la OMC.

Hay diferentes posiciones respecto del apartado d) del Artículo 15. Hay miembros de la OMC que sostienen que debido a las regulaciones y subsidios que el gobierno chino ejerce y entrega a sus industrias reflejan que esta economía no posee el estatus de economía de mercado, por lo que no debe cambiarse su estatus de NME (por sus siglas en inglés, non-market economy), y que para cambiar a ser market economy status (MES, por su siglas en inglés) China primero debe cumplir con los requerimientos de las leyes domésticas de los importadores miembros de la OMC. Sostienen que la expiración de la cláusula de los 15 años no significa que los miembros de la OMC deban otorgarle el MES, sino que, a partir de esto, China debe demostrar ante cada país miembro de la OMC, y de acuerdo a sus respectivas legislaciones domésticas, que es una economía de mercado efectivamente (Bianco, 2016). En esta línea se ubican Estados Unidos, que ha rechazado el otorgamiento de MES y la UE (aunque al interior de esa región las opiniones están divididas).

Por otra parte, China desde el 2016 sostiene la táctica de separar, por un lado, su reconocimiento

legal como economía bajo MES, y por el otro, el dar cumplimiento al artículo 15, apartado d) de su Protocolo de Adhesión a la OMC. Su posición respecto de este artículo se llama de “automatismo duro”, porque es la interpretación literal de la letra del protocolo (Bianco, 2016).

Una vez ingresada a la OMC, volviendo al 2001, China se ocupó de negociar bilateralmente su reconocimiento como economía de mercado, a través de la firma de Acuerdos de Libre Comercio o de Memorandos de Entendimiento, ya que la OMC le dio la posibilidad de adelantar ese plazo si individualmente conseguía el reconocimiento. Esto incluyó a AL. En noviembre del año 2004 el presidente Hu Jintao recorrió la región y obtuvo el estatus de economía de mercado de los presidentes de Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva, Argentina, Néstor Kirchner, y Chile, Ricardo Lagos. A cambio, estos países lograron la firma de acuerdos que facilitara el incremento de sus ventas a China y la llegada de inversiones desde este país (Puentes, 2004). Pero no se trata de un compromiso legal, ya que requiere de la implementación doméstica para hacerlo efectivo; Argentina nunca ratificó dicho Memorandum de Entendimiento. No se implementó formalmente ni se respetó ese estatus en los procedimientos antidumping realizados (Bianco, 2016).

En septiembre del año 2016, en la cumbre del G20 en Hangzhou, Macri reconoció a China como una economía de mercado, a pesar de la presión para que no lo hiciera, de la Unión Industrial Argentina (UIA), que prefería que mantuviera los vínculos tradicionales con la UE y los Estados Unidos (Política Argentina, 2016). En mayo de 2017 Argentina le dio a China un reconocimiento implícito al comenzar a aplicar los precios internos de este país como referencia para comprobar los casos de supuesto dumping (Rebossio, 2017). Como ya se había cumplido el plazo de 15 años, el país no tenía la obligación de hacer un reconocimiento formal del MES, pero puede aplicar la metodología no discriminatoria, en sintonía con lo normado por la OMC, pero a diferencia de lo que hacen Estados Unidos y UE, que siguen aplicando el estatus de NME (Rebossio, 2017).

5. PBI DE LAS ECONOMÍAS INVOLUCRADAS: UBICÁNDONOS EN EL MAPA

Si bien el presente trabajo no pretende focalizar el análisis en el nivel de actividad de las economías observadas, resulta interesante contextualizar la evolución de las mismas para facilitar la comprensión y relativizar, luego, ciertos resultados del comercio exterior entre ellas (cuestión que sí atañe específicamente a nuestro estudio).

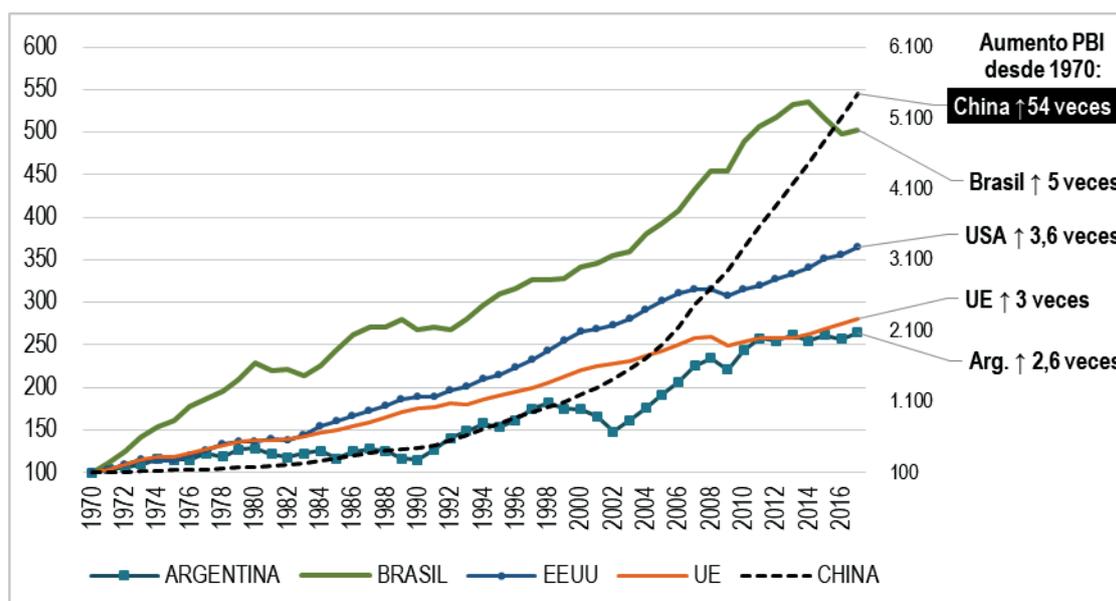
De esta manera, si se observa la evolución del Producto Bruto Interno⁵ (PBI) de Argentina, Brasil, China, Estados Unidos y la UE para el período 1970-2017, despunta el crecimiento exponencial que ha tenido la República Popular China en esos 47 años: incrementó su PBI 54 veces con una tasa promedio anual del 9%; en un contexto donde el resto de las economías, como mucho, lo ha quintuplicado (caso Brasil, con una tasa del 3,6%), Estados Unidos lo ha cuadruplicado con crecimientos promedios de 3 puntos porcentuales (p.p.), y Argentina y la UE lo han triplicado a tasas promedio anuales equivalentes al 2%.

Estos comportamientos han reflejado algunas variaciones en las participaciones de estas economías en el PBI mundial, arrojando comportamientos de los más diversos según el caso. En 2017 Estados Unidos representó el 22% del PBI mundial, la UE, un 24% y China, un 13% (nótese que con estas tres economías se encuentra explicado casi el 60% de la riqueza total generada en el mundo). Por su parte, Brasil y Argentina representaron en 2017 un 3% y un 0,6%, respectivamente.

Desde 1970, se observa que los grandes jugadores han variado sus posiciones, evidenciando el movimiento dentro del “tablero mundial”: la UE ha disminuido su participación en 12 p.p., exactamente la misma proporción que ha ganado China en esos 47 años. Asimismo, Estados Unidos contrajo su presencia en 3,4 puntos, mientras que Brasil y Argentina se han mantenido relativamente estables, con un aumento del 0,5% y disminución de 0,3%, respectivamente.

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN PBI 1970-2016 A PRECIOS CONSTANTES DE 2010, BASE 100=1970 EN NÚMEROS ÍNDICE

⁵ Se observa el PBI en millones de dólares a precios constantes de 2010. Fuente: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

6. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En este apartado vamos a realizar un breve recorrido de la evolución reciente de la Inversión Extranjera Directa (IED) global, para luego enfocarnos específicamente, en el marco del presente trabajo, en el crecimiento y expansión chino, tratando de comprender en perspectiva la participación de ésta en nuestra región. Finalmente, analizaremos con detalle la misma en Argentina y sus efectos relacionados a la posibilidad del resurgimiento del viejo esquema triangular de principios del siglo XX de compensación de divisas, ahora entre los Estados Unidos, Argentina y China.

De acuerdo al último informe sobre IED de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), (CEPAL, La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. 2018, 2018), con los datos disponibles hasta el 2017, la IED ha descendido a nivel global por 3 años consecutivos y los anuncios de IED están en promedio prácticamente en el mismo nivel desde el inicio del presente decenio (USD 1,7 billones por año). Varios son los factores explicativos de este descenso. Por un lado, los riesgos geopolíticos y la incertidumbre política en base a los pasos dados por el gobierno de los Estados Unidos de abandonar diversos convenios de libre comercio en marcha. Por otro lado, la incertidumbre en Europa ante elecciones en las principales potencias, junto con la salida del Reino Unido de la UE (Brexit) (UNCTAD, 2017).

A nivel mundial, en 2016, el stock de IED sobre el producto se estimó en 35% (Arceo, 2018). En AL y el Caribe, en particular, la participación de los flujos de IED gira en torno al 10% del total mundial (USD 161.911 millones en 2017; se encuentra un 20% debajo del máximo valor obtenido en 2011). A continuación, los detalles sobresalientes de la IED en nuestra región al 2017:

- Los principales receptores de IED fueron Brasil (USD 70.685 millones), México (USD 31.726 millones), Colombia (USD 13.924 millones) y Argentina (USD 11.517 millones).
- La IED se puede componer de nuevos aportes de capital, reinversión de utilidades y préstamos entre filiales. Corresponde al primer concepto aproximadamente la mitad de la IED, al segundo, un tercio y al último, un 17% restante.
- Se estima que en AL y el Caribe el acervo de IED fue de USD 2,3 billones, donde Brasil tiene instalado aprox. el 37%, México 26%, Chile 13%, Colombia 8%, Perú 5%, Argentina 4%. En términos de PBI, el acervo en Argentina **es el menor de AL (11%), al 2017.**
- El origen de las IED, es heterogénea según sea el país, pero los rasgos distintivos hasta el presente son por un lado la elevada participación de los Estados Unidos y Europa, por el otro **la baja participación de China en el total.** Tema que ampliaremos en seguida.
- Los flujos de IED Argentina al mundo son realmente bajos, en 2017 fue de USD 1.156 millones. En la última década los valores fueron similares o menores. En el caso de Brasil, los valores son un tanto volátiles, oscilan entre USD 6.000 y USD 26.000 durante la última década, explicada fundamentalmente por Petrobras y Vale. Se destaca que las IED de AL y el Caribe, son a países de la región como regla.
- De acuerdo con la clasificación que realiza CEPAL sobre los sectores de destino de la IED en AL, se destacan en Argentina y Brasil, contrariamente a lo que podríamos pensar, los sectores de servicios y manufacturas por sobre los Recursos Naturales. Luego del boom de las materias primas (2003-2011), la participación de los flujos de IED en los recursos naturales pasó de ser, aproximadamente, el 30% del total a valores relativos entre el 10% y 20%, entre 2012 y 2017. En el mismo período, la participación de las manufacturas en Argentina oscilaron entre el 30% y 40% y los servicios, entre el 50% y 60%. En el caso de Brasil, las manufacturas oscilaron entre el 40% y 50%, mientras que los servicios, entre el 30% y el 40%.
- Detalle principal del acervo de IED en Argentina, por país, al 2016 de acuerdo con los datos del Banco Central de la república Argentina (BCRA).

CUADRO 1: STOCK DE CAPITAL EN ARGENTINA EN 2016

Ranking	País o Región	Posición en millones de dólares	Participación sobre el total
1	UE	33.766	45,1%
2	Estados Unidos	16.993	22,7%
3	Brasil	4.536	6,1%
4	Chile	3.863	5,2%
5	Uruguay	3.582	4,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA (2016)

- El Stock de IED de Estados Unidos en Argentina ocupó el puesto N° 33 en 2017 (Bureau Economic Analysis, 2019) (con una participación del 0,2% del total de los Estados Unidos en el extranjero).
- Según los datos BCRA, el acervo chino ocupa el puesto N° 18 con el 0,8% de participación al 2016 (USD 617 millones).
- En el mismo informe, los activos del Reino Unido en nuestro país ocupan el puesto N° 11, con el 2,6% de participación (USD 1.937 millones).
- Detalle del Stock de IED, en Argentina a fines de 2016. Claramente predominan como destinos los sectores manufactureros, minería y servicios, superando el 80% del total; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca ocupa el 7° lugar, sólo con el 2,4% del total de IED recibida.

CUADRO 2: STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDAD

Ranking	Actividad	Posición	Participación	ABC
1	Industria manufacturera	26.228,0	35,0%	83,3%
2	Explotación de minas y canteras	16.712,7	22,3%	
3	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	8.169,9	10,9%	
4	Otras sociedades financieras	6.820,1	9,1%	
5	Sociedades captadoras de depósitos, excepto el banco central	4.513,7	6,0%	
6	Información y comunicaciones	3.782,2	5,0%	10,7%
7	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.780,9	2,4%	
8	Servicio de transporte y almacenamiento	1.384,3	1,8%	
9	Actividades administrativas y servicios de apoyo	1.072,6	1,4%	
10	Servicios profesionales, científicos y técnicos	974,1	1,3%	5,9%
11	Seguros	874,4	1,2%	
12	Construcción	823,8	1,1%	
13	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	454,6	0,6%	
14	Servicios inmobiliarios	388,8	0,5%	
15	Servicios de alojamiento y servicios de comida	244,3	0,3%	
16	Servicios de asociaciones y servicios personales	240,1	0,3%	
17	Suministro de agua; cloacas; gestión de residuos, recuperación de materiales y saneamiento público	176,1	0,2%	

18	Salud humana y servicios sociales	152,3	0,2%	
19	Servicios artísticos, culturales, deportivos y de esparcimiento	128,9	0,2%	
20	Enseñanza	0,2	0,0%	
		74.921,9	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA

7. EL POSICIONAMIENTO CHINO

En China el stock de IED, en 2016, se estimó en 12,1% de su PBI (Arceo, 2018). Desde el punto de vista estratégico, parecería que China está siguiendo los mismos pasos de desarrollo económico que realizó el Reino Unido en el siglo XIX, pero con un enfoque autóctono sorprendente.

Contrariando los principios ricardianos, a partir de mucho esfuerzo, constancia y gran participación estatal, van logrando obtener ventajas comparativas dinámicas en el sector industrial, es decir se fueron posicionando como el gran taller de manufacturas a escala mundial de cara al nuevo milenio, asentado sobre la inversión real, la producción industrial y una activa participación estatal, como motores del proceso.

Lo interesante para destacar una vez más, ahora en el caso chino, es la estrategia evolutiva de desarrollo económico siguiendo de alguna manera los pasos de Gran Bretaña y los Estados Unidos en sus correspondientes ascensos hegemónicos. Se destacan el gran proteccionismo al sector productivo industrial, la mirada de largo plazo, un Estado muy presente a través de las principales empresas estratégicas y la fuerte centralización gubernamental en el planeamiento del desarrollo (basado sobre ventajas comparativas, Estado inexistente hace aproximadamente medio siglo atrás, tipo de cambio subvaluado persistentemente incluso hasta el presente, etc.). Es decir, el desarrollo económico chino, podemos decir que se está produciendo a contramano de todas las teorías económicas “convencionales” que se nos presentan como verdades reveladas en estas latitudes.

Lo que hoy se denomina “Guerra comercial” entre Estado Unidos y China, es mucho más profundo que la competencia por tal o cual mercado o tecnología. Ya comenzó el solapamiento de una potencia sobre otra, según Giovanni Arrigi (Arceo, 2018); esperemos que esta transición, a la luz de la experiencia histórica, se produzca en términos pacíficos para la humanidad, y dado que

no hay antecedentes, ese sería el desafío de nuestros tiempos.

En esta etapa de su desarrollo planificado, la prioridad de la RPCH es establecer, de manera creciente, inversiones muy específicas en distintas regiones del mundo (fundamentalmente empréstitos e infraestructura en otros países), en donde puedan posicionarse, con el propósito de asegurarse fuentes de abastecimiento de recursos naturales a bajo valor agregado y centralizar la producción y el agregado de valor dentro de su territorio⁶. Por lo estratégico y persistente, el avance de las inversiones chinas en el mundo ha despertado suspicacias (El Economista, 5-7-2019) y en los países desarrollados se comienzan a activar mecanismos de defensa para evitar fusiones o adquisiciones aduciendo cuestiones de seguridad nacional (Mars & Vidal Liy, 21-5-2019).

La IED China en empresas o participaciones de capital que les reporten utilidades y dividendos en el mundo es muy baja respecto al resto de la IED de los demás países, en términos porcentuales. Sin embargo, en los últimos años ha comenzado un proceso de diversificación y posicionamiento también en economías desarrolladas, con el objeto de obtener nuevas capacidades técnicas y acceso a mercados, hasta ahora restringidos, en el corto plazo.

La IED fue para China un fuerte motor para acceder a nuevos mercados, nuevas tecnologías y nuevos recursos estratégicos, y respondió a la crisis financiera internacional del 2008 con un estímulo fiscal y monetario masivo, favoreciendo a AL, África y Medio Oriente (Moreira Cunha, Da Silva Bichara, & Caputi Lelis, 2013). A diferencia de Estados Unidos, la RPCH no establece precondiciones políticas para invertir en los distintos países, intensificar el comercio intrarregional, la concesión de créditos o los proyectos de cooperación, excepto la aceptación de Taiwán como parte de China; de hecho, la mayor parte de los países que reconocen a Taiwán como parte de China son latinoamericanos (Sputnik Mundo, 2019); (Jofre Leal, 2016).

La RPCH se volcó al financiamiento de grandes proyectos de inversión en energía y transporte, convirtiéndose en una fuente de financiamiento del desarrollo regional que incluso supera a los organismos internacionales tradicionales, como el BM y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en forma de IED o de créditos bancarios (Barria, 2018); necesita generar interconectividad

⁶ Mega Proyecto Chino: “Una Franja, una Ruta: Iniciativa del Cinturón y Ruta de la Seda”.

de infraestructura con los países de la región suramericana, para disminuir los costos de logística (Barria, 2018); ejemplos son el proyecto de construcción del Canal Interoceánico en Nicaragua y la Ferrovía Transcontinental Brasil-Perú, que cruzará el Río Amazonas (RT, 2015). Esta interconectividad es requerida en la nueva estrategia del comercio internacional, donde ha cobrado relevancia la producción agropecuaria, y que se ha dado en llamar la Nueva Ruta de la Seda del Siglo XXI. La propuesta de China, anunciada en el 2013, consiste en desarrollar una franja de corredores terrestres entre países y una ruta de navegación para uso comercial, que conecta Asia, Europa Oriental y África; AL y el Caribe fueron invitados a sumarse a la iniciativa Franja y Ruta o Cinturón y Ruta en enero de 2018 (Lissardy, 2018).

Pero la infraestructura para la reducción de costos de transportes y la energía no son los únicos destinos de la IED china y su financiamiento; la innovación tecnológica, el sector de servicios financieros, el comercio electrónico, la adquisición de bienes raíces para alquiler y las actividades manufactureras, también son receptores de los capitales de ese origen (Sputnik Mundo, 2019). Los bancos inversores de los grandes proyectos de construcción son dos: China Development Bank (CDB) y Export-Import Bank of China (Barria, 2018); los países más favorecidos por estos préstamos son los que han sido alejados de los mercados internacionales de capitales (Gransow, 2015).

A diferencia de otros inversores extranjeros, el gobierno chino tiene el control de la IED, por la relevancia de las empresas estatales. El 89% de las empresas chinas que invierten en el exterior son privadas, pero el 63% de sus acciones son de empresas públicas; estas empresas pueden ser propiedad de gobiernos locales y sus altos ejecutivos son miembros del Partido Comunista Chino (Paez, 2019).

En cuanto al desarrollo sustentable, es necesario pensar en los riesgos ambientales que enfrenta la RPCH; en primer lugar, establece bajos controles ambientales; segundo, aceptan realizar proyectos que otros sectores financieros internacionales han rechazado; tercero, tienen baja transparencia en el cumplimiento y aplicación de los estándares sociales y ambientales; cuarto, la RPCH no colabora con sociedades civiles; quinto, los actores financieros y corporativos son independientes del gobierno chino, y por lo tanto, reacios a asumir una responsabilidad social (Dollar, 2018); (El Mostrador, 2018).

¿Y cuál es esa estrategia de desarrollo?

Según Arceo, E. (2018) la estrategia China se despliega en 3 ejes:

1. La Política Industrial (la actual fase industrial, se encuentra bajo el programa “**Made in China 2025**”).
2. **Una Franja, una ruta.** El Megaproyecto de interconexión entre Asia y Europa, que abarca más de 60 países e incluye infraestructura desde gasoductos, oleoductos, hasta el desarrollo de líneas ferroviarias de alta velocidad.
3. Construcción de un **sistema financiero internacional alternativo** al de los Estados Unidos y el FMI.

La estrategia de las décadas previas de permitir el ingreso de empresas obligándolas a asociarse con empresas locales y transferir conocimientos y tecnologías (*Joint Ventures*) ha comenzado a dar sus frutos. Por un lado, los bienes y servicios chinos van adquiriendo, con el paso del tiempo, mayor valor agregado, a una velocidad realmente sorprendente. El mundo ha pasado de importar baratijas, estilo “todo x 2 pesos” hace 30 años, a la instalación “llave en mano” de centrales nucleares, en cualquier parte del mundo, con miras a liderar la 4° Revolución Industrial, en el presente.

Por otro lado, se observa un posicionamiento geoestratégico bien estudiado y calculado a nivel mundial para acaparar y asegurar fuentes de suministros de diferentes materias primas y, a la vez, expandiendo mercados para sus bienes y servicios de exportación.

A pesar de haber ingresado a la OMC hace relativamente pocos años (2001) y pretender ser reconocida como economía de mercado por sus socios comerciales, China todavía tiene un largo trecho para alcanzar el tan mentado Desarrollo Económico. El índice de desarrollo humano (IDH) de ONU posiciona a China en el lugar N° 85 en 2017, con un índice de 0.752.

Coexiste una economía heterogénea con grandes disparidades productivas. (por ejemplo, se puede ver desde una ventanilla de un tren de alta velocidad el arado de campos realizado con bueyes).

7.1. LA IED CHINA EN LA REGIÓN, EN CIFRAS

China ha financiado a AL en lo que va del siglo XXI, por un total de USD 141.086 millones, a

través de dos bancos, CDB y China Ex-Im Bank (The Dialogue, 2019); el primero financió el 82% de ese total, y el segundo, el 18% restante. Argentina recibió el 12% de ese financiamiento, es decir, U\$D 16.911 millones, mientras que Brasil fue favorecido con U\$D 28.906 millones, el 20,5% del financiamiento total a Latinoamérica, lo que lo ubica en el segundo destino de la región. El primer lugar lo ocupa Venezuela, habiendo recibido U\$D 67.200 millones (el 47,6% del financiamiento total), el tercer puesto es de Ecuador, con U\$D 18.400 millones, y en cuarto lugar está Argentina. Los cuatro representan el 93% del financiamiento chino en la región. Observando las partidas anuales, no se registra un financiamiento sostenido o creciente, ni siquiera hacia la región.

CUADRO 3: PRÉSTAMOS DE CHINA A AMÉRICA LATINA, ARGENTINA Y BRASIL, EN EL SIGLO XXI, A TRAVÉS DE DOS BANCOS: CHINA DEVELOPMENT BANK Y CHINA EX-IM BANK, EN MILLONES DE DÓLARES. 2005-2018

Año	América Latina	Argentina	Part.% del país en AL	Brasil	Part.% del país en AL
2005	30	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	-
2007	4.800	30	1%	750	16%
2008	356	-	-	356	100%
2009	12.700	-	-	7.000	55%
2010	35.600	10.300	29%	-	-
2011	7.900	-	-	-	-
2012	7.000	200	3%	-	-
2013	14.000	-	-	-	-
2014	13.000	4.800	37%	3.000	23%
2015	21.500	-	-	7.500	35%
2016	10.300	-	-	5.000	49%
2017	6.200	481	8%	5.300	85%
2018	7.700	1.100	14%	-	-
Total	141.086	16.911	12%	28.906	20%

Fuente: elaboración propia a partir de la base estadística de The Dialogue (The Dialogue, 2019)

En cuanto a los sectores receptores hay que destacar que el 88% del financiamiento se destinó a IED, esto es, U\$D 124.900; el 69% del financiamiento, U\$D 96.900 millones, fueron destinados a inversiones en energía, de los que Brasil recibió el 27%, U\$D 26.100 millones, y Argentina, el 3%, U\$D 3.000 millones. El otro principal destino, aunque mucho menos relevante, fue el financiamiento de proyectos de construcción de infraestructura, que representó el 18%, con

USD 25.900 millones; el 52% de ese financiamiento fue destinado a Argentina, USD 13.500 millones, y casi el 5%, a Brasil, USD 1.200 millones.

CUADRO 4: SECTORES RECEPTORES DE PRÉSTAMOS DE CHINA A AMÉRICA LATINA, ARGENTINA Y BRASIL, EN EL SIGLO XXI, A TRAVÉS DE DOS BANCOS: CHINA DEVELOPMENT BANK Y CHINA EX-IM BANK, EN MILLONES DE DÓLARES. 2005-2018

Sector	América Latina	Part.% en el total	Argentina	Part.% del país en AL	Brasil	Part.% del país en AL
Energía	96.900	68,7%	3.000	3,1%	26.100	26,9%
Infraestructura	25.900	18,4%	13.500	52,1%	1.200	4,6%
Otros*	16.200	11,5%	372	2,3%	1.600	9,9%
Minería	2.100	1,5%	-	-	-	-
Total	141.100	100%	16.872	12,0%	28.900	20,5%

Nota: otros incluye préstamos a los gobiernos, financiamiento comercial y otro tipo de financiamiento (que no recibieron Argentina y Brasil). Fuente: elaboración propia a partir de la base estadística de The Dialogue (The Dialogue, 2019)

En los cuadros que se presentan a continuación se detallan los proyectos financiados en Argentina y Brasil. Destacamos en Argentina las inversiones en el sistema ferroviario, que representaron USD 13.473 millones, el 80%, y la construcción de centrales hidroeléctricas, por USD 2.500 millones, casi el 15%, como los destinos más relevantes.

CUADRO 5: PROYECTOS FINANCIADOS EN ARGENTINA CON CAPITALES DE CHINA, EN MILLONES DE DÓLARES

Fecha	Tipo	Propósito	Prestador	Monto
ago-07	Otros	Desarrollo del sector exportador	China Development Bank	30M
ene-10	Otros	Renovación de préstamo 2007	China Development Bank	30M
jul-10	Infraestructura	Sistema de tren	CDB y otros	108
jul-10	Infraestructura	Trenes de alta velocidad	CDB y CITIC	273M
mar-12	Energía	Renovación de proyectos energéticos	China Development Bank	200M
jul-14	Energía	Construcción de represa hidroeléctrica	China Development Bank	2,6
jul-14	Infraestructura	Tren Belgrano Cargas	CDB, ICBC	2,2
ago-14	Otros	Compra de vagones de la línea A de subte	China Ex-Im Bank	162M
abr-17	Otros	Desarrollo SME	China Development Bank	150M
nov-17	Energía	Parques solares Cauchari	China Ex-Im Bank	331M
nov-18	Infraestructura	Tren San Martín	China Ex-Im Bank	1,2

Fuente: The Dialogue (The Dialogue, 2019)

CUADRO 6: PROYECTOS FINANCIADOS EN BRASIL CON CAPITAL DE CHINA, EN MILLONES DE DÓLARES

Fecha	Tipo	Propósito	Prestador	Monto
dic-07	Energía	Tubería de GESENE	China Development Bank	750M
jun-08	Energía	Planta de carbón	China Development Bank	356M
may-09	Energía	Desarrollo de campo de petróleo	China Development Bank	78
ene-14	Energía	Acuerdos bilaterales de cooperación	China Development Bank	38,0
abr-15	Energía	Acuerdos bilaterales de cooperación	China Development Bank	1,6
abr-15	Infraestructura	Procesamiento de soja	China Development Bank	1,3
may-15	Energía	Acuerdos bilaterales de cooperación	China Development Bank	3,6
may-15	Otros	Venta de aviones E-195	China Ex-Im Bank	1,4
dic-16	Energía	Deuda financiera	China Development Bank	58
sep-17	Otros	Financiación comercial China-Brasil	China Ex-Im Bank	300M
dic-17	Energía	Producción de petróleo	China Development Bank	58

Fuente: The Dialogue (The Dialogue, 2019)

8. LA IED LLEGADA DESDE ESTADOS UNIDOS Y UE

Según explica CEPAL (CEPAL, 2019), la identificación del origen de la IED a partir de la información de cuentas nacionales presenta dificultades, debido a que refiere al origen inmediato de los fondos, sin permitir conocer el origen de aquellos capitales que ingresaron a la región a través de terceros mercados. Con esta salvedad, hemos utilizado la información presentada en los informes anuales sobre IED publicados por CEPAL, titulados La Inversión Extranjera Directa en AL y el Caribe, correspondientes a los años 2009 hasta 2019, para construir el flujo de IED recibida por Argentina y Brasil desde Estados Unidos y desde los países que conforman la UE, en el período comprendido entre los años 1999 y 2018.

CUADRO 7: INGRESOS DE IED A ARGENTINA Y BRASIL DESDE ESTADOS UNIDOS Y UE. 1999 A 2018. EN MILLONES DE DÓLARES

Argentina + Brasil	Total 1999- 2018	Participación % del país en el total del bloque	Promedio 1999- 2018	Total 2005- 2018	Participación % del país en el total del bloque	Promedio 2005-2018
Argentina						
Desde EEUU	36.081	20,64%	2.122	31.085	21,75%	2.826
Desde Unión Europea	45.772	9,86%	2.543	38.339	9,01%	3.195
Brasil						
Desde EEUU	138.762	79,36%	6.938	111.834	78,25%	7.988
Desde Unión Europea	418.565	90,14%	20.928	387.011	90,99%	27.644

Argentina + Brasil						
Desde EEUU	174.843	100%	8.742	142.919	100%	10.209
Desde Unión Europea	464.337	100%	23.217	425.350	100%	30.382

Nota: los datos de Argentina llegan a 2016 desde UE y a 2015 desde Estados Unidos.

Fuente: elaboración propia a partir de la publicación anual "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe" de los años 2009, 2010, 2011, 2012, 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 (CEPAL, 2019)

Podemos observar que los principales socios del Mercosur recibieron U\$D 464.337 millones desde UE y U\$D 174.843 millones desde Estados Unidos en el período completo, de los cuales U\$D 425.350 millones y U\$D 142.919 millones corresponden al subperíodo 2005 a 2018, respectivamente, esto es, el 91,60% y 81,74%, de cada origen. El principal receptor fue Brasil, país al que llegaron el 90% de los ingresos desde UE y el casi 80% de los envíos desde Estados Unidos, considerando el período completo. Cuando recortamos el período a 2005 a 2018, no hay una variación significativa, aunque se ve una leve merma en detrimento de Argentina (cabe aclarar que se carece de datos de los flujos recibidos por Argentina desde UE a partir de 2017 y desde Estados Unidos a partir del 2016, mientras que la información de Brasil abarca el período completo). El promedio anual recibido por los socios es de U\$D 23.217 millones desde UE y U\$D 8.742 millones para el período completo, ascendiendo a U\$D 30.382 millones y U\$D 10.209 millones en el subperíodo 2005 a 2018, respectivamente. Los ingresos anuales aumentaron en un 31% desde UE y 17% desde Estados Unidos, pasando de considerar el período completo a tomar sólo el subperíodo más reciente.

De la comparación con el financiamiento de los bancos chinos a los proyectos de IED en Argentina y Brasil, en el subperíodo 2005 a 2018, que ascendieron a U\$D 43.800 millones (análisis realizado en el ítem anterior), surge que significan el 10% de la IED recibida desde UE y el casi 31% de la llegada desde Estados Unidos, reflejando que este socio dista de tener una presencia semejante a los históricos inversores en el Cono Sur.

Los aumentos de inversión en Brasil por parte de la RPCH nos permiten afirmar que las empresas chinas quieren establecerse en el país. El mayor determinante es el flujo de capitales para préstamos, que representan un 37% del total (CEPAL, 2019).

La mayor compra de activos por parte de la RPCH en AL se relaciona con la posibilidad de controlar la producción, la logística y la infraestructura. No pretende competir con los grupos

que comercializan granos a escala mundial, sino controlar la cadena que garantiza las exportaciones primarias hacia la RPCH, por lo cual necesita imperiosamente generar interconectividad de infraestructura entre los países de América del Sur, en busca de disminuir los costos de logística (Vallejos, 2018).

9. INTERCAMBIO COMERCIAL MERCOSUR: PRINCIPALES ACTORES

A continuación, observaremos la evolución de las exportaciones e importaciones⁷ de Argentina y Brasil, considerando estos países como los actores determinantes dentro del bloque de integración regional Mercado Común del Sur⁸ (para el período 1995-2017, en promedio, las exportaciones de ambas economías representan más del 90% de las exportaciones totales registradas en el bloque).

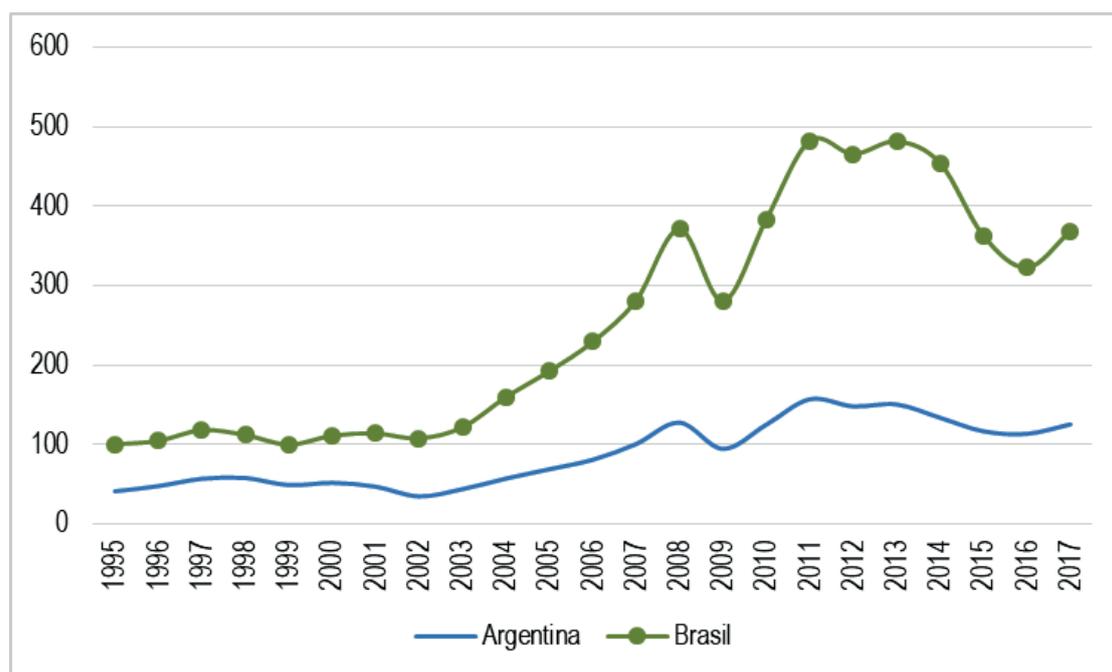
El intercambio comercial, es decir, las exportaciones más las importaciones de Argentina y Brasil, se comportaron de manera similar hasta el año 2002, aunque Brasil siempre registrando niveles superiores a los de nuestro país, A partir de ese año, el comercio brasileño creció a un ritmo muy superior al argentino, llegando a sus puntos máximos entre 2011 y 2013.

Ambos países presentan una caída en el comercio con la crisis del 2008/09 en torno al 25% respecto del año anterior, pero Brasil presentó una recuperación más importante en el año 2010 con un crecimiento del intercambio comercial respecto del 2009 del 36,7%; mientras que Argentina creció 32,3%.

GRÁFICO 2: EVOLUCIÓN INTERCAMBIO COMERCIAL DE ARGENTINA Y BRASIL 1995-2017, EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES A PRECIOS CORRIENTES

⁷ Sólo cuenta Mercancías, dado que no está disponible la información de servicios desagregada por socios comerciales Fuente: UNCTAD (2019).

⁸ Estados Parte: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela; Estados Asociados: Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam (La república Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida en todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte del MERCOSUR, de conformidad con lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 5° del Protocolo de Ushuaia. El Estado Plurianacional de Bolivia se encuentra en proceso de adhesión).



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Durante el período observado, punta a punta, las exportaciones y las importaciones de Argentina se han triplicado (con tasas de crecimiento promedio del 5% y 9%, respectivamente); no obstante, en el caso de Brasil, sus ventas al mundo han aumentado cinco veces su valor desde 1995, con una tasa del 8% promedio anual, mientras que sus importaciones lo han hecho tres veces al ritmo del 6% (en valores corrientes).

Si se observa el peso que han tenido las exportaciones y las importaciones respecto del PBI de cada uno de estos países, vemos cómo las ventas al mundo de Argentina representaron, en promedio, un 14%, mientras que sus compras lo hicieron en participaron con un 11% (las exportaciones alcanzaron un máximo en 2002 del 23%, producto de la disminución de su nivel de actividad, y un mínimo del 0,07% en 1995).

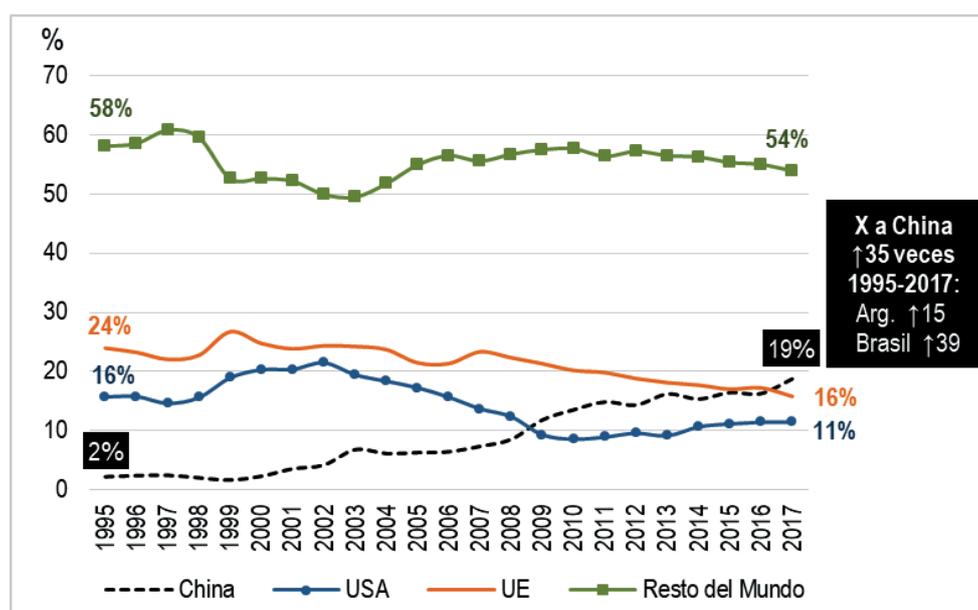
10. UNA MIRADA SOBRE LAS EXPORTACIONES

¿Dónde estamos parados?

Casi la mitad de las ventas externas de Argentina y Brasil para el año 2017, encontraron su destino en China (19%), UE (16%) y Estados Unidos (11%). Pero esto no fue siempre así: en

1995 y hasta entrado el año 2000, China representaba sólo el 2% del total, mientras que los países de la UE se llevaban el 25% y Estados Unidos, el 20%.

GRÁFICO 3: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES HACIA CHINA, UE, ESTADOS UNIDOS Y EL RESTO DEL MUNDO, EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y BRASIL



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Hablemos de China:

El primer gran salto de las exportaciones de Brasil y Argentina a China se dio en 2003, con un aumento interanual del 94%, explicado principalmente por las exportaciones argentinas de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y productos primarios (PP), que lo hicieron en un 233% y 129%, respectivamente; y luego, por el aumento de las exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial de Brasil (↑158%) y PP (↑62%) (UNCTAD, 2019).

El segundo aumento importante en las exportaciones a China se dio en 2008 y 2010, con un 44% y 48% respectivamente, debido sobre todo al incremento de las ventas de PP y MOA por parte de Brasil en 2008 (76% y 45%), seguido por una suba del 39% de las exportaciones de productos primarios por parte de Argentina.

Asimismo, en 2010, el nivel de las ventas estuvo asociado, fundamentalmente, al crecimiento del 204% de productos primarios argentinos a la RPCH, seguido por el aumento del 66% de MOA de Brasil. 2011 también se caracterizó por ser un año en el cual China ganó terreno como país destino de las exportaciones del MERCOSUR (↑38%), pero a diferencia de los dos años mencionados anteriormente, Argentina aquí sólo explicó 2 p.p. de ese incremento (en su mayoría por venta de MOA) mientras que las exportaciones de Brasil hicieron el resto (sobre todo con MOA y PP).

Por último, 2017 mostró el último salto escalonado de la serie, con 3 p.p. respecto de 2016. En este caso, todo el incremento se debió al aumento de las ventas de PP de Brasil (de hecho, las exportaciones totales a China por parte de Argentina mostraron una disminución por segundo año consecutivo). Para Argentina, en 2017, las ventas a China representaron el 7% del total de sus exportaciones, mientras que para Brasil las mismas significaron un 22%.

¿Qué le exporta el MERCOSUR a China?

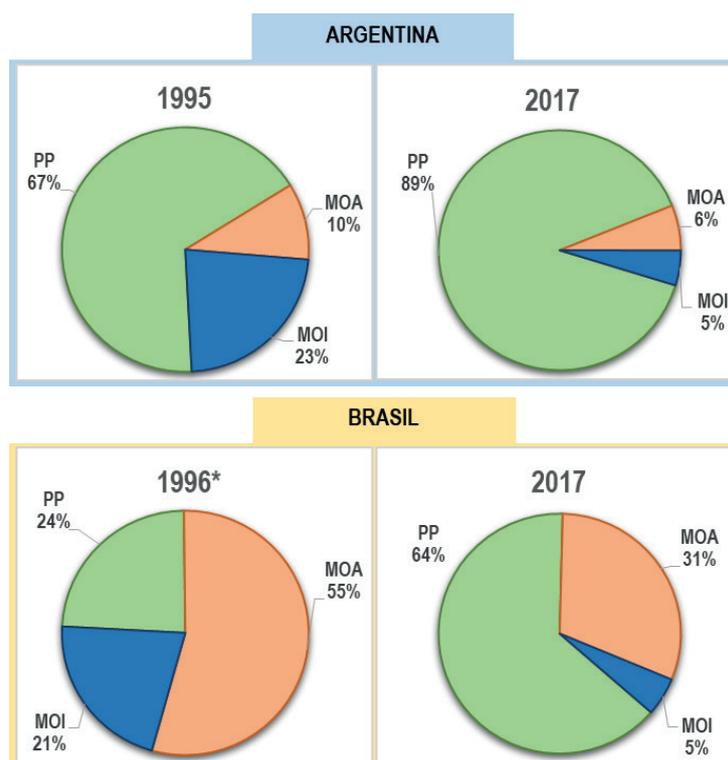
En 2017, las ventas de Argentina y Brasil a China ascendieron a USD 51.813 millones, de las cuales el 8% corresponden a las exportaciones realizadas por Argentina, y el 92% a Brasil.

En dicho año, estas ventas según el país se distribuyeron de la siguiente manera:

- Brasil: PP 64%, MOA 31 %, MOI 5%
- Argentina: PP 89%, MOA 6%, MOI 5%

Pero esto tampoco ha sido siempre así; si bien Argentina se ha caracterizado por exportar principalmente PP a China, esta proporción ha ido en aumento en los últimos 22 años, en detrimento de MOI (que en 1995, 1999 y 2003 supieron representar el 23% del total de las exportaciones a ese país), y de MOA (que representaron el 36% y 37% en 2003 y 2004, llegando inclusive al 49% en 2009).

GRÁFICO 4: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES HACIA CHINA EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA Y BRASIL, POR CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS



Nota: se toma 1996 porque la información disponible respecto a la participación de PP y MOA en 1995 ofrece valores muy distintos a la media del resto de los 21 años de la serie y puede inducir a conclusiones equivocadas acerca de su evolución (PP 3%, MOA 74%).
Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Por su parte, Brasil ha cambiado mucho la composición de sus exportaciones a China: en los últimos años de la década del '90, en promedio, más de la mitad de sus exportaciones correspondían a la venta de MOA, casi un 20% a MOI y un 27% a PP. Pero en la década del 2000 esta relación fue modificándose, con avances en las ventas de PP que llegaron a ser un 40% promedio, similar a la proporción de MOA; por otro lado, si bien las MOI en los primeros 5 años de la década habían aumentado su participación (con picos del 32% en 2003), a partir del 2005 comenzaron a disminuir hasta llegar a un 5% en 2017.

En ambas economías se observa entonces, a la luz de los datos empíricos que reflejan los años comprendidos entre 1995 y 2017, una reprimarización indiscutida de las exportaciones a China.

¿Cómo son las exportaciones del MERCOSUR con Estados Unidos?

En 2017, las exportaciones de Argentina y Brasil a Estados Unidos alcanzaron los USD 31.664 millones, perdiendo 4 p.p. en los 22 años observados (pasaron de ser casi 16% en 1995 a más del 11% en 2017). Este cambio se explica, principalmente, por la pérdida de participación de las

exportaciones de Brasil (de ser casi el 20%, disminuyeron al 12%); por su parte la proporción de exportaciones de Argentina a USA se ha mantenido prácticamente igual, entre 8 y 9 p.p. del total.

A fines de la década del '90 y hasta el año 2002, USA alcanzó los valores máximos de participación dentro de las exportaciones totales de ambos países, con un promedio del 20% (en Brasil el porcentaje máximo lo alcanzó en 2002, con 26% de sus exportaciones, y en Argentina en 2000 y 2002, con el 12%). Luego comenzó a decrecer casi un punto por año, llegando inclusive a valores de un dígito en el trienio 2009-2011 (9%), hasta mantener desde 2014 los 11 puntos de participación que aún representa en 2017.

¿Qué le exportamos a USA?

En 2017 Argentina concentra la mayor proporción de exportaciones en productos primarios y manufacturas de origen agropecuarios, mientras que, en Brasil, más de la mitad de las ventas totales a USA corresponden a manufacturas de origen industrial:

- Argentina: PP 30%, MOA 28%, MOI 41%
- Brasil: PP 18%, MOA 25 %, MOI 54%

Si comparamos desde 1995, Argentina ha reprimarizado sus exportaciones a USA (sus exportaciones de PP han ganado 5 p.p., en detrimento de MOA y principalmente MOI). Algo similar ha ocurrido con Brasil, que ganó 8 p.p. en PP y MOA, en perjuicio de la proporción de sus exportaciones de MOI.

¿Qué pasó con la UE?

Las exportaciones de Argentina y Brasil a la UE representaron en 2017 el 16% del total de las ventas externas de ambos países (USD 43.627 millones). El peso que tienen las exportaciones dirigidas a este bloque comercial, es similar dentro de las exportaciones totales de cada país: 16% (esto significa USD 8.701 millones para Argentina y USD 34.925 millones para Brasil). Desde 1995 se observa una disminución de 8 p.p. de las exportaciones dirigidas a este bloque comercial, debido principalmente a la incorporación de China dentro del tablero mundial, como uno de los principales actores económicos.

En cuanto a la composición de las exportaciones, no ha habido grandes modificaciones a lo largo de los 22 años observados, las mercancías vendidas son en su mayoría PP y MOA, resaltando la intensificación de estas categorías sobre todo en Argentina, las cuales en 2017 significaron el 85% de sus ventas externas a ese destino, y Brasil casi un 70% (Brasil a lo largo de la serie ha sabido disminuir unos 6 p.p. en productos primarios, para ganar 4 p.p. de exportaciones de MOA, manteniendo prácticamente inalterable la proporción de MOI (casi un 30% del total).

¿Y el resto del mundo?

Como se había mencionado, entre China, Estados Unidos y la UE, reciben del MERCOSUR, representado principalmente por Argentina y Brasil, casi el 50% de las exportaciones del bloque comercial. En consecuencia, poco más del 50% restante (USD 149.017 millones) son dirigidos al resto del mundo. En este aspecto resulta interesante destacar que las proporciones discriminadas por país son bien distintas entre Brasil y Argentina: para Brasil, las exportaciones al resto del mundo significan un 50% del total de sus ventas externas, mientras que para Argentina representan el 70%. Esto pone de manifiesto el peso relativo más importante que tienen China, USA y UE para las exportaciones de Brasil, en comparación con lo que significan para Argentina.

En cuanto a la composición de las ventas externas, en 2017 ambos países concentraron más de la mitad de sus exportaciones en PP y MOA (Brasil el 60% y Argentina el 65%). No obstante, Brasil exporta casi el 40% de MOI, mientras que Argentina, sutilmente pasa el 25%. En este aspecto, ambas economías vieron desmejorada la participación de estas exportaciones con mayor valor agregado, redirigiendo las mismas a productos primarios: Brasil disminuyó 10 p.p. sus MOI y 5 p.p. sus MOA, mientras que Argentina, 5 p.p. sus MOI y 4 p.p. sus MOA.

10.1. ALGUNAS CONCLUSIONES SOBRE LAS EXPORTACIONES ENTRE MERCOSUR Y CHINA, ESTADOS UNIDOS Y LA UE

A modo de síntesis, las principales economías del bloque MERCOSUR, concentran sus exportaciones en PP y MOA (casi un 70% en 2017). Esta situación ha estado inalterada para Argentina en los últimos 22 años, mientras que Brasil ha reprimarizado sus exportaciones a lo largo del período (en 1995, PP y MOA significaban el 52%, y en 2017, el 67%).

Respecto de las principales economías destino de estas ventas, se puede observar el gran avance de China por sobre las exportaciones dirigidas a USA y UE, así como también al resto del mundo (pasó de representar el 2% para las exportaciones del MERCOSUR en 1995, a ser el 19% en 2017).

En cuanto a la composición de las ventas externas del bloque a los distintos países, se observa que, en 2017, el 30% de las exportaciones de productos primarios se encuentran concentrados en China, un 6% en USA y un 16% en la UE. Aquí se puede mencionar el cambio significativo del destino de las exportaciones entre estas economías, respecto de 2015: China apenas representaba el 1% de las exportaciones de PP, mientras que la UE lo hacía en un 40%.

Respecto a las manufacturas de origen agropecuario, China también es el principal país emisor de las economías diferenciadas del resto del mundo en 2017 (20%), mientras que se destina un 16% del total de las exportaciones a la UE, y un 11% a Estados Unidos. En este aspecto es interesante hacer mención de que Brasil es el país del bloque que más ha contribuido al avance de estas exportaciones hacia China, en la serie observada: en 1995 las MOA dirigidas a China equivalían a un 6% del total de las MOA exportadas por ese país, mientras que en 2017 esta participación ascendió a un 23%. Sin embargo, Argentina mantuvo prácticamente inalterada la proporción de MOA destinadas a China en esos 22 años: 2%.

CUADRO 8: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES EN EL TOTAL EXPORTADO POR CADA CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Clasificación de productos	MERCOSUR (ARGENTINA + BRASIL)							
	China		EEUU		UE		Resto Mundo	
	1995	2017	1995	2017	1995	2017	1995	2017
PP	1	31	8	6	40	16	51	47
MOA	5	20	13	11	20	16	63	53
MOI	1	3	23	20	15	14	60	63

Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Y en referencia a las manufacturas de origen industrial, estos países representan casi el 40% del total de las MOI exportadas por el MERCOSUR, y aquí Estados Unidos concentra la mayor proporción de estas ventas externas: 20%; la UE significa un 14% y China sólo el 3% (estas proporciones casi no han tenido variación en la serie analizada). Es importante resaltar que el 82% del total de las exportaciones de MOI del MERCOSUR son realizadas por Brasil.

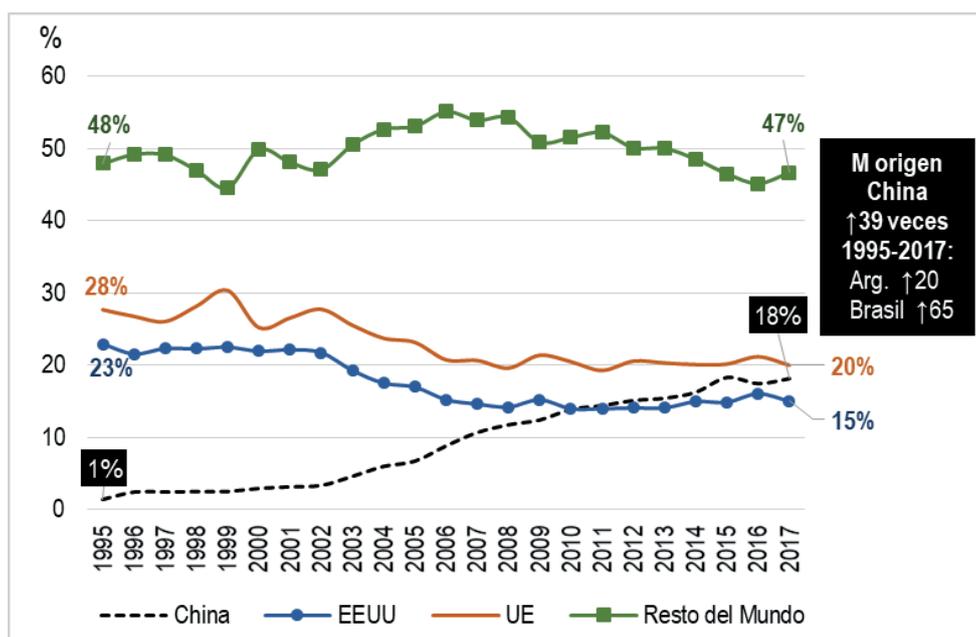
11. UNA MIRADA SOBRE LAS IMPORTACIONES

Las importaciones del bloque Mercosur fueron en aumento entre los años 1995 y 2017, multiplicándose por 4 (en dólares corrientes). Durante este periodo, la participación de China en las importaciones totales fue en claro aumento y la de los Estados Unidos y la UE, en caída, siendo que China poseía solo el 1% en 1995 y pasó representar el 18% al final del periodo, mientras que la UE pasó del 28% al 20% y los Estados Unidos del 23% al 15%.

Las importaciones argentinas totales entre los años 1995 y 2017 se triplicaron (medidas en dólares corrientes), pero es muy diferente la relación según los diferentes socios comerciales; mientras que con la UE y Estados Unidos se duplicaron, con China se multiplicaron por 20, pasando de USD 607 millones a USD 12.314 millones. Tanto la UE como Estados Unidos fueron perdiendo participación dentro de las importaciones argentinas y este terreno fue ocupado por China.

En el caso de Brasil ocurre algo similar, entre 1995 y 2017, sus importaciones se multiplicaron por 3; pero, al igual que en Argentina, las provenientes de la UE y de Estados Unidos solo se duplicaron mientras que las provenientes de China pasaron a ser 65 veces superiores.

GRÁFICO 5: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES CON ORIGEN DE CHINA, UE, ESTADOS UNIDOS Y EL RESTO DEL MUNDO, EN EL TOTAL DE LAS IMPORTACIONES DE ARGENTINA Y BRASIL



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Al analizarlo por grupos de productos, se observa que con las importaciones de PP el país asiático no mostró un crecimiento importante, tanto en Argentina como en Brasil, representando solo el 2% y 3%, respectivamente, de las importaciones totales de cada país, en ese rubro. Por el lado de la UE y Estados Unidos el comportamiento es diferente; con Argentina, ambos perdieron participación (perdieron entre 4 p.p. y 5 p.p.), y en Brasil la participación se mantuvo. Aunque el análisis del bloque Mercosur muestra que las participaciones prácticamente se conservaron en los mismos niveles.

Pero cuando se analizan las MOA y las MOI los resultados son más significativos. Tanto China como la UE y Estados Unidos ganaron participación en las importaciones de MOA argentinas entre 1995 y 2017, pasando de tener el 1% China, y 16% tanto Estados Unidos como la UE, a tener 12% China y 20% Estados Unidos y la UE. Con Brasil sucedió algo similar; salvo la UE que prácticamente mantuvo su participación en el periodo (pasó de 26% a 24%), China y Estados Unidos la aumentaron, pasando del 1% al 11% en el caso de China y del 19% al 29% en el de Estados Unidos. Y cuando vemos el bloque, la UE mantuvo su participación del 23%, aunque se observan años (durante la crisis 2008-2009) en donde cayeron a 18%, pero los Estados Unidos y China la aumentaron.

Si nos enfocamos en las MOI, notamos que en ambos países sudamericanos la situación fue similar, ganando participación los productos chinos y perdiendo mercado los de la UE y Estados Unidos. China era solo el 2% de las importaciones de MOI del Mercosur, en 1995, y trepó a representar el 23%, en 2017; por el lado de Estados Unidos y la UE la relación es inversa puesto que perdieron participación en las importaciones, bajando del 27 al 13% y del 32 al 22%, respectivamente.

Si observamos el total de importaciones de MOI en Argentina, aquellas provenientes de China pasaron de representar el 4% en 1995 al 22% en 2017, mostrando tasas de crecimiento interanuales de más de 160% (2006); y las importaciones de los Estados Unidos fueron el 23% en 1995 y solo el 11% en 2017, cayendo 12 p.p., igual a la caída que mostraron las de la UE, que en 1995 representaban el 31% del total de la MOI y en 2017, solo el 19%. Por el lado de Brasil la situación es similar; las MOI de China en 1995 representaban el 1% y ya en 2017 eran del 23%; las de Estados Unidos y la UE cayeron de forma abrupta.

CUADRO 9: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES EN EL TOTAL IMPORTADO POR CADA CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Clasificación de productos	ARGENTINA							
	China		EEUU		UE		Resto Mundo	
	1995	2017	1995	2017	1995	2017	1995	2017
PP	-	2	11	7	10	5	79	87
MOA	1	12	16	20	16	20	67	48
MOI	4	22	23	11	31	19	42	49

Clasificación de productos	BRASIL							
	China		EEUU		UE		Resto Mundo	
	1996	2017	1996	2017	1996	2017	1996	2017
PP	-	3	12	12	7	6	81	79
MOA	1	11	19	29	26	24	54	37
MOI	1	23	28	14	33	23	38	39

Clasificación de productos	MERCOSUR (ARGENTINA + BRASIL)							
	China		EEUU		UE		Resto Mundo	
	1995	2017	1995	2017	1995	2017	1995	2017
PP	0,4	3	12	11	7	5	81	81
MOA	1	11	18	27	23	23	57	39
MOI	2	23	27	13	32	22	39	43

Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

12. BALANZA COMERCIAL MERCOSUR: PRINCIPALES ACTORES

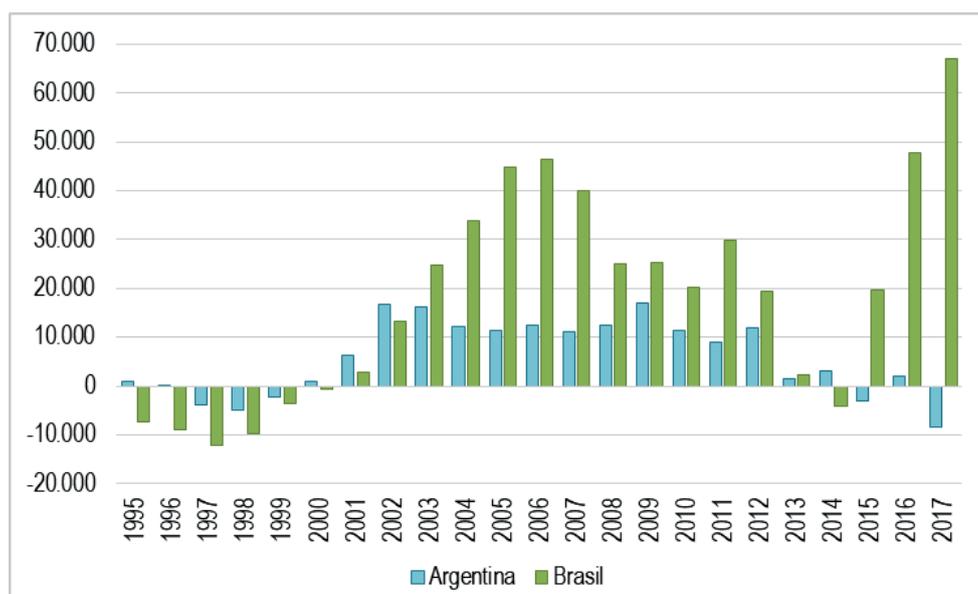
Desde 1995 a 2017⁹, se observa que el resultado neto de las compras y ventas externas de Argentina, medido en dólares a precios corrientes, ha reflejado saldos negativos en los tres últimos años de la década del '90, así como en el año 2015 y 2017. Brasil, por su parte, registró una balanza comercial deficitaria en todos los años comprendidos entre 1995 hasta el 2000, y luego en 2014.

Durante los 22 años observados, Argentina ha generado con su saldo comercial, en promedio, USD 5.800 millones (con máximos de superávit por USD 16.886 millones en 2009 y saldos deficitarios por USD -8.515 millones en 2017), mientras que Brasil tuvo un flujo de generación de divisas neto, con sus ventas y compras externas, del orden de los USD 18.000 millones (despuntando con niveles máximos de casi USD 67 mil millones en 2017 y mínimos negativos registrados en 1997 por USD 12.089 millones).

Para el mismo período, punta a punta, las exportaciones y las importaciones de Argentina se han triplicado (con tasas de crecimiento promedio del 5% y 9%, respectivamente); no obstante, en el caso de Brasil, sus ventas al mundo han aumentado cinco veces su valor desde 1995, con una tasa del 8% promedio anual, mientras que sus importaciones lo han hecho tres veces al ritmo del 6% (en valores corrientes).

GRÁFICO 6: EVOLUCIÓN BALANZA COMERCIAL DE ARGENTINA Y BRASIL 1995-2017, EN MILLONES DE DÓLARES A PRECIOS CORRIENTES

⁹ Se ha elegido este período conforme a la estadística internacional disponible. Fuente: UNCTAD (2019).



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Por su parte, las exportaciones de Brasil significaron, en promedio, un 10% de su PBI, y sus importaciones, un 8% (el nivel de ventas externas alcanzó el máximo del 14% en 2004 y un mínimo del 6% en los años comprendidos entre 1995 y 1999).

Saldo comercial del MERCOSUR con las economías observadas

Tras el análisis bilateral y discriminado de las exportaciones e importaciones en los puntos precedentes, a continuación, haremos una mirada sobre el saldo comercial¹⁰ del bloque MERCOSUR.

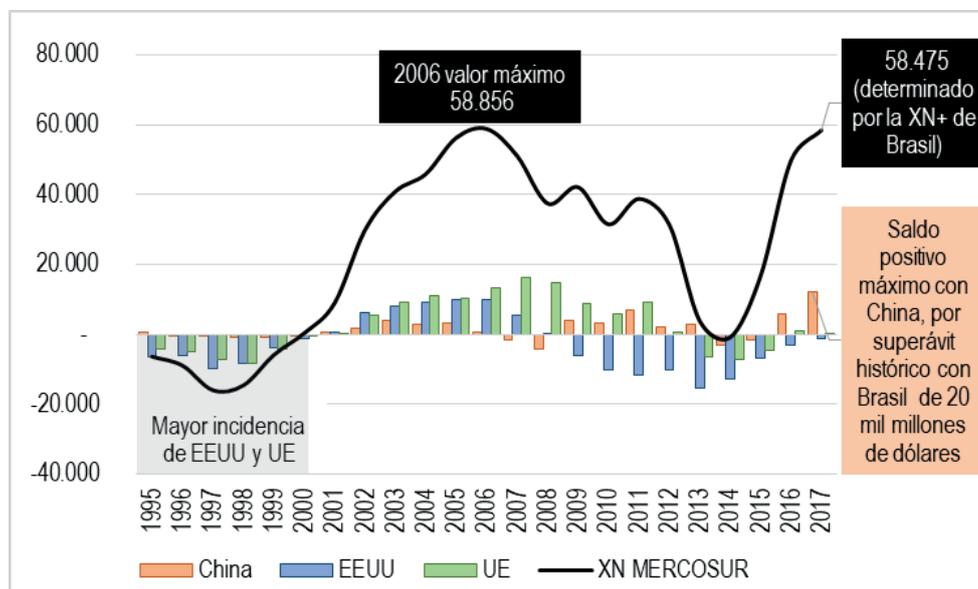
En la segunda parte de década del '90, el saldo negativo de la subcuenta mercancías del MERCOSUR, estuvo determinado por el déficit comercial entre el bloque y las economías de Estados Unidos y la UE (1995 y 1996, explicado por el déficit con Brasil, y desde 1997 a 1999, también por el saldo negativo reflejado en Argentina).

Desde el 2001 al 2008, el bloque sudamericano reflejó saldos positivos con estas dos economías, inclusive con China (aunque con una menor participación): los tres socios comerciales contribuyeron entre 2002 y 2006 casi con el 50% del saldo positivo alcanzado¹¹.

¹⁰ Sólo cuenta Mercancías, dado que no está disponible la información de servicios desagregada por socios comerciales - UNCTAD (2019).

¹¹ Nótese que en 2006 el bloque alcanzó el punto máximo de los 22 años observados, con 58.475 millones de dólares.

GRÁFICO 7: SALDO DE LA CUENTA MERCANCIAS DE ARGENTINA Y BRASIL EN MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES 1995-2017



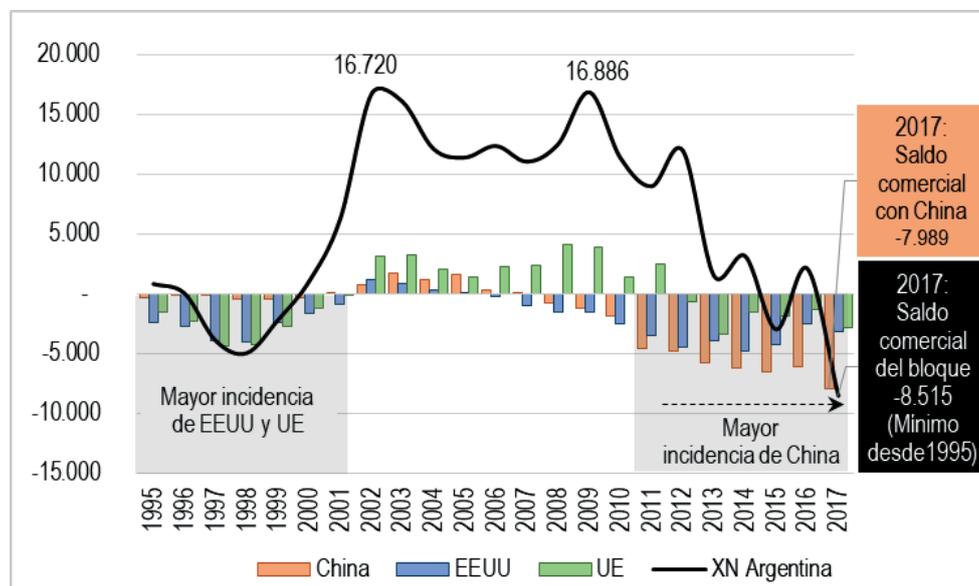
Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD

Desde 2009 y hasta 2017, el MERCOSUR reflejó saldos positivos de la subcuenta mercancías (exceptuando el año 2014, que mostró un déficit de USD 878 millones). Este saldo comercial positivo observado tiene la característica de ser alcanzado aún con el registro de un cambio de signo del intercambio con Estados Unidos (el cual conserva durante esos 9 años, encontrando su valor mínimo en 2013, con USD -15.317 millones).

Es interesante mencionar cómo, si bien el bloque comercial reflejaba un saldo positivo durante aquellos años, alcanzando inclusive en 2016 y 2017, valores muy elevados, cercanos al máximo histórico de 2006 (USD 49.800 millones y USD 58.475 millones, respectivamente), se deben sobre todo en estos dos últimos años al intercambio comercial positivo que ha tenido Brasil, determinado en un 25% y 30% por el superávit con China¹².

¹² En 2017, el intercambio de mercancías entre Brasil y China, alcanzó el mayor saldo positivo de los 22 años observados, con 20.167 millones de dólares.

GRÁFICO 8: SALDO DE LA CUENTA MERCANCÍAS DE ARGENTINA EN MILLO- NES DE DÓLARES CORRIENTES 1995-2017



Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

Si bien ya se ha mencionado la importancia del intercambio comercial del MERCOSUR con el país asiático, en Argentina ha sabido tener un mayor impacto que en Brasil, al punto de contribuir progresivamente con la disminución de las exportaciones netas del país, hasta llegar a determinar, inclusive, el saldo negativo de la subcuenta mercancías, en 2015 y 2017 (en 2017 el saldo comercial fue de USD -8.515 millones, y el déficit con China, de USD -7.989 millones).

CUADRO 10: EXPORTACIONES NETAS SEGÚN SOCIO COMERCIAL, EN MILLO- NES DE DÓLARES CORRIENTES

Clasificación de productos	Saldo Comercial		China		EEUU		UE		Resto Mundo	
	1995	2017	1995	2017	1995	2017	1995	2017	1995	2017
ARGENTINA	841	- 8.515	- 322	- 7.989	- 2.403	- 3.118	- 1.541	- 2.825	5.107	5.417
BRASIL	- 7.229	66.990	786	20.167	- 3.953	2.035	- 2.746	2.848	- 1.316	41.939
MERCOSUR (ARG.+ BRASIL)	- 6.388	58.475	464	12.178	- 6.356	- 1.082	- 4.287	23	3.791	47.356

Fuente: elaboración propia en base a datos UNCTAD (2019)

13. CONCLUSIONES

A partir de su ingreso a la OMC, como economía de mercado en tránsito, en el año 2011, China cambió su política exterior y profundizó su integración al mundo. El proceso modernizante y de apertura había comenzado en 1978, con el programa de reformas impulsado por Deng Xiaoping, pero ser parte de la OMC significó el momento de integración definitiva a la economía mundial. Le permitiría ampliar su comercio exterior, participar de la formulación de las normas de comercio e inversión internacionales, ampliar la competencia en los distintos sectores económicos, pudiendo impulsar un proceso de crecimiento económico que redujera la brecha con el mundo desarrollado y le permitiera sacar de la pobreza a millones de ciudadanos. Esta apertura se propuso en el sentido de una “doble vía”, porque también implicó el compromiso de China respecto de la reducción progresiva de aranceles aduaneros y barreras no arancelarias, para promover el ingreso de los nuevos socios internacionales al mercado chino. Y para la OMC, era la oportunidad de transformarse en una organización realmente mundial, encargada de la coordinación del comercio.

Si bien apenas ingresada a la OMC, China desplegó una estrategia de diplomacia bilateral, que le permitiera obtener de sus nuevos socios el reconocimiento del estatus de economía de mercado, a través de la firma de Acuerdos de Libre Comercio o de Memorandos de Entendimiento, y a pesar de que se ha cumplido el plazo de 15 años, acordado en el convenio de adhesión, para la expiración automática de la cláusula respecto del no reconocimiento, son pocos los países que a la fecha se lo han otorgado efectivamente. Argentina se encuentra, entre los que lo han hecho; en mayo de 2017 le dio un otorgamiento implícito, al comenzar a aplicar los precios internos de China, como referencia para comprobar los casos de supuesto dumping. En oposición, Estados Unidos y UE todavía rechazan ese reconocimiento.

En la evolución del PBI de las economías bajo estudio, entre 1970 y 2017 la RPCH incrementó su PBI 54 veces, a una tasa promedio anual de expansión del 9%, mientras que Brasil lo quintuplicó, Estados Unidos lo cuadruplicó y Argentina y la UE lo triplicaron. Esto le ha permitido a China representar el 13% del PBI mundial, en 2017, mientras que Estados Unidos generaba el 22% y la UE el 24%. El lugar que ha ocupado China en la generación global de riqueza alguien lo ha cedido; es la UE la que perdió exactamente ese peso (12 p.p.), aunque Estados Unidos

también retrocedió varios puntos porcentuales (3,4 p.p.).

Al revisar el flujo de inversiones de la RPCH hacia AL, nos encontramos con que éste fue el motor para acceder a nuevos mercados, nuevas tecnologías y nuevos recursos estratégicos, diferenciándose de Estados Unidos respecto de la imposición de precondiciones políticas (a excepción del reconocimiento de Taiwán como parte de China). Financió grandes proyectos de inversión en la región, en energía y transporte, contribuyendo al desarrollo regional; la Nueva Ruta de la Seda del Siglo XXI es un ejemplo importante. El Estado es el que controla la IED, a diferencia de otros inversores extranjeros, por lo que los objetivos nacionales de largo plazo se imponen a los privados, también en oposición a lo que ocurre con otros inversores.

Por la incertidumbre política que genera el gobierno de Estados Unidos, así como la que es consecuencia de las tendencias separatistas en la UE, ha venido descendiendo la IED china en los últimos 3 años (con datos a 2017), lo que hace que estén estancadas en USD 1,7 billones/año desde principios del actual decenio.

A 2016, la IED representaba el 35% del producto mundial. Para 2017 AL recibió alrededor del 10% del total de la IED internacional (la mitad, de nuevos aportes de capital). Brasil fue el principal receptor de la región (con el 44% en 2017) y Argentina se ubicó en 4º lugar (con el 7% en ese año).

Del acervo de IED radicado en AL y el Caribe (USD 2,3 billones), Brasil tiene el 37%, ocupando el primer lugar, y Argentina, el 4%, en el 6º puesto; en términos del PBI, el acervo de Argentina representa el 11%, el menor en AL. El origen de esa inversión muestra la predominancia de Estados Unidos y UE, así como la baja participación de China.

Contrariamente a lo que podría suponerse, los principales rubros receptores en Argentina y Brasil fueron servicios y manufacturas, reduciendo la participación del sector de recursos naturales. De observar los sectores receptores en Argentina, vemos que en 2016 la minería ocupa el segundo y la actividad agropecuaria, el séptimo; entre ambos reúnen el 24,7%. Pero entre manufacturas y servicios, solamente tomando las posiciones hasta la sexta, representan el 68,4% de la IED en el país.

Mirando la IED China, observamos que representó el 12,1% de su PBI en 2016, buscando aprovechar ventajas comparativas dinámicas en el sector industrial, con un patrón similar al que siguió el Reino Unido en el siglo XIX, pero con una activa participación estatal, que determina su impronta. La IED realizada busca asegurarse las fuentes de abastecimiento de recursos naturales con bajo valor agregado, centralizando la producción en su territorio.

El financiamiento chino a proyectos de inversión en la región se viene realizando a través de dos bancos, CDB y China Ex-Im Bank, mayormente el primero, que destinaron más de U\$D 140 mil millones a AL en lo que va del siglo XXI. Brasil fue el segundo mayor receptor de financiamiento en AL, detrás de Venezuela, y Argentina, el cuarto, detrás de Ecuador, destinándose principalmente a los sectores energía, en el caso de Brasil (el 90% del total recibido), e infraestructura, en el caso de Argentina (el 80% del total recibido). En el caso de Argentina, el principal receptor de financiamiento para la construcción de infraestructura fue el sistema ferroviario.

Respecto de comercio exterior, nos encontramos con que China, UE y Estados Unidos históricamente compran casi la mitad de las ventas externas de Argentina y Brasil, pero a partir del siglo XXI ha cambiado la proporción que representa cada uno. Hasta el 2000, China participaba solamente con el 2% de las compras y en los años que transcurrieron hasta el 2017 ganó 17 p.p.; en oposición, Estados Unidos y la UE cedieron en estos años 9 p.p. cada uno. Los saltos importantes en las exportaciones a China ocurrieron en 2003, 2008 y 2010, por las ventas de MOA y PP argentinos, por un lado, y por las MOI, MOA y PP de Brasil, por el otro.

Para Argentina, China representa el 7% del total de sus ventas externas, y para Brasil, el 22%, en 2017. Es importante tener presente que, en ese año, el 92% de las ventas a China desde Argentina y Brasil fueron concretadas por el último (el valor total de las exportaciones fue de U\$D 51.813 millones). Considerando los tres destinos bajo análisis, Brasil les vende el 50% de sus exportaciones, mientras que Argentina, el 30% (presentando así, la ventaja de tener un comercio externo más diversificado).

En 2017, el principal rubro exportado es PP, y en segundo, MOA, aunque con mucha diferencia. A lo largo del siglo, tanto las MOA como las MOI han perdido peso en las ventas de ambos países a China, a favor de los productos primarios, reflejando un claro proceso de reprimarización de las exportaciones a ese país, en el siglo XXI (en especial, por parte de Brasil), acorde

a las ventajas comparativas detentadas por este socio comercial.

Las ventas de Argentina y Brasil a Estados Unidos son significativamente menores a las anteriores, pese a la antigüedad que detenta esta relación comercial (USD 31.664 millones); esto se debe a la caída que viene teniendo el comercio, principalmente, desde Brasil hacia la potencia. A diferencia del comercio con China, es más diversificada la canasta de productos exportados, y las MOI representan para ambos países el rubro principal, en especial, para Brasil. Las ventas de los dos socios principales del Mercosur a UE detentan el segundo puesto, en 2017 (con USD 43.627 millones). Los principales rubros vuelven a ser PP y MOA, teniendo un lejano tercer lugar las MOI.

Respecto de las importaciones realizada por los principales socios del Mercosur desde los tres orígenes bajo estudio, también muestra el aumento de participación de China en detrimento de los otros dos socios; pasó de representar el 1% de las compras del bloque americano al 18%, entre 1995 y 2017. Esos puntos fueron cedidos por partes iguales por UE y Estados Unidos, reduciendo 8 p.p. cada uno, en el mismo lapso. Las compras argentinas a la RPCCH se multiplicaron por 20, mientras que las de Brasil, por 65.

Si observamos la composición de las compras de Argentina y Brasil, veremos que acá no son relevantes los PP, a diferencia de lo que pasaba con sus ventas. Sí tienen una participación relevante las importaciones de MOA y MOI. En el período analizado, las MOA compradas a China ganaron participación desde los tres orígenes; con las MOI pasó algo diferente, mientras que las de origen chino fueron conquistando puestos, las de origen estadounidense y europeo, los cedieron. Para Argentina, las MOI chinas representan el 22% de las compras externas de ese rubro, y para Brasil, el 23%, en ambos casos, en detrimento de las compras a Estados Unidos y UE.

La balanza comercial de los principales socios del Mercosur era negativa en la segunda mitad de la década del 1990, tanto con Estados Unidos, la UE y China; y tanto debido por el déficit mantenido con Brasil como con Argentina. A partir de 2001 y hasta 2008, el bloque Mercosur mostró saldo positivo con los tres socios principales, incluso con China, aunque en menor medida. A partir de 2009 a 2017, y a excepción de 2014, el bloque continuó registrando saldos positivos de la subcuenta Mercancías, pero ya no de manera superavitaria con los tres socios

comerciales bajo análisis: con Estados Unidos registró un déficit comercial durante todo ese subperíodo, con la UE lo hizo de 2013 a 2015, y con China en 2014 y 2015. El agregado comercial del bloque fue superavitario debido principalmente al saldo comercial positivo de Brasil, y pese a los déficits sostenidos por Argentina en 2015 y 2017.

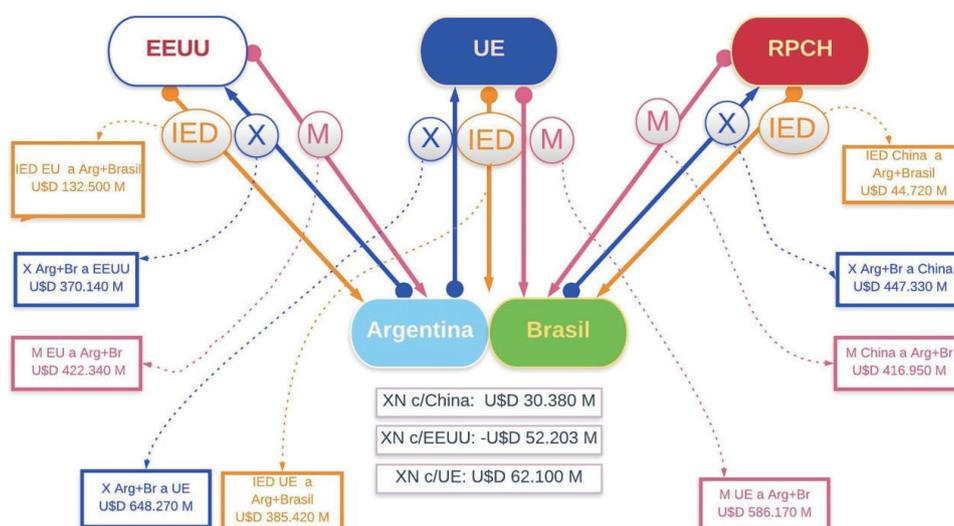
En el marco del análisis realizado, los flujos de comercio e IED sostenidos por los socios principales del Mercosur con Estados Unidos, UE y, más recientemente, China, se muestran sintetizados en los esquemas presentados en los Gráficos N° 9 y 10; en el Gráfico N°11 se presentan los saldos acumulados de los mismos flujos por las mismas potencias con Argentina.

Los esquemas muestran que los socios principales de la región Mercosur recibieron de las tres potencias, en el período 2005-2017 USD562.640 millones en concepto de IED y USD40.277 millones por el comercio superavitario, es decir, USD602.917 millones. La suma total provino principalmente de UE, representando USD447.520 millones (el 74%), entre IED y balanza comercial; en segundo lugar, EEUU, con USD80.297 millones (el 13%, a pesar de la relación histórica y geográficamente cercana) y muy cerca (a pesar del reciente vínculo) la RPCH, con USD75.100 millones (el 12,5%). Si observamos solamente el año 2017 veremos una generación de divisas mejor repartida entre IED, USD46.980 millones, y exportaciones netas, USD34.600 millones, que constituyeron un total de USD81.580 millones recibidos por Mercosur desde las tres potencias mundiales. Se mantiene UE como el principal proveedor, con USD50.100 millones (el 61%), entre capitales y comercio; pero en este caso, el segundo lugar lo ocupa la RPCH, contribuyendo a la región Mercosur con USD17.960 millones (el 22%) y en tercer término EEUU, con USD13.520 millones (el 17%), a pesar de que el comercio estuvo prácticamente equilibrado.

Pero la situación del Mercosur se debe a la realidad de Brasil, porque si observamos Argentina veremos que en el período recibió de las tres potencias USD 85.235 millones en concepto de IED (el 15% de lo que llegó al Mercosur), pero tuvo un déficit comercial de USD70.233 millones (debido al déficit con China, en primer lugar, y con EEUU, muy cerca). Así que Argentina le restó al Mercosur esas divisas, que contó con un comercio superavitario gracias a Brasil. Llama aún más la atención el hecho de que en estos años Argentina no tuvo un comercio deficitario (recordemos que el período fue de altos precios internacionales para los exportables

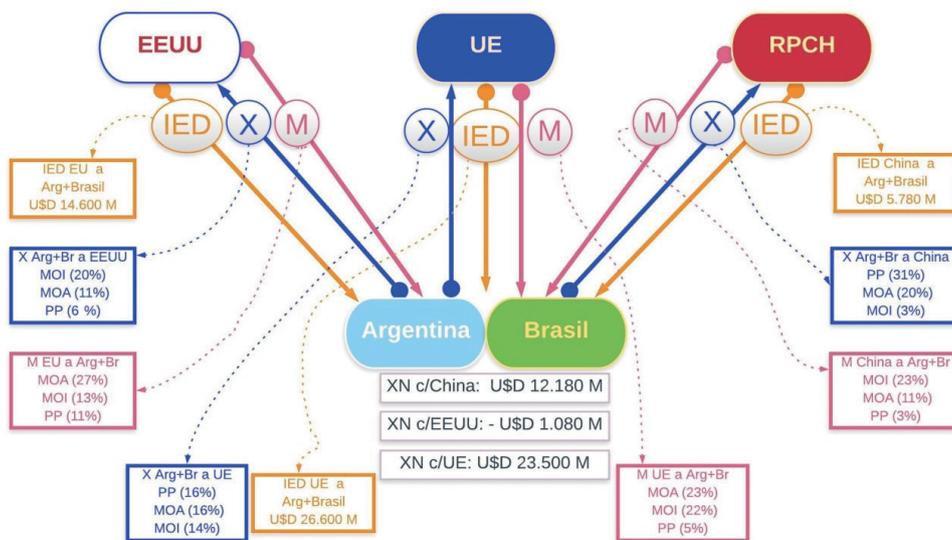
de Argentina); el resto del mundo le aportó USD162.309 millones, por lo que el superávit comercial ascendió a USD92.076 millones. En ese conjunto de socios menores de Argentina hay países de Asean, Chile, Medio Oriente, Magreb y Egipto, India, Arabia Saudita, Argelia, Perú, entre otros. Por último, otro hecho significativo, observado en los datos, no en los esquemas, es la balanza comercial de 2017, que comenzó a ser deficitaria también con UE (con el que en 2019 se firmó un Tratado de Libre Comercio), por lo que en ese año en el comercio con las tres principales potencias mundiales Argentina resultó importadora por un saldo neto de USD13.932 millones (el 57% con China).

GRÁFICO 9: LA RELACIÓN COMERCIAL Y EL FLUJO DE IED ENTRE ARGENTINA + BRASIL Y ESTADOS UNIDOS, UE Y LA RPCH. SALDOS ACUMULADOS 2005-2017



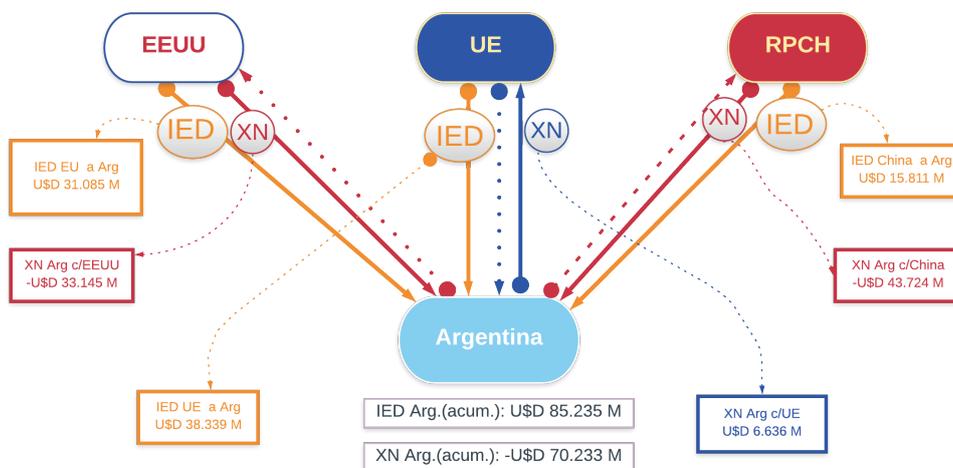
Fuente: elaboración propia con la información estadística referenciada en el presente trabajo

GRÁFICO 10: LA RELACIÓN COMERCIAL Y EL FLUJO DE IED ENTRE ARGENTINA + BRASIL Y ESTADOS UNIDOS, UE Y LA RPCH, EN 2017



Fuente: elaboración propia con la información estadística referenciada en el presente trabajo

GRÁFICO 11: LA RELACIÓN COMERCIAL Y EL FLUJO DE IED ENTRE ARGENTINA Y ESTADOS UNIDOS, UE Y LA RPCH. SALDOS ACUMULADOS 2005-2017



Fuente: elaboración propia con la información estadística referenciada en el presente trabajo

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arceo, E. (2018). China ¿El nuevo poder hegemónico? *Realidad Económica*. Vol. 47. Nº 319, 9-40.
- Barria, C. (2018 de diciembre de 2018). *Hacia dónde va el dinero de China en América Latina y cuáles son las nuevas inversiones del gigante asiático en la región*. Recuperado el junio de 2019, de BBC News Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-46609465>
- BBC Mundo. (20 de 12 de 2018). *Inversión china en América Latina: cuáles son los sectores donde más está invirtiendo el gigante asiático*. Recuperado el 30 junio de 2019, de <https://www.elmostrador.cl/mercados/2018/12/20/inversion-china-en-america-latina-cuales-son-los-sectores-donde-mas-esta-invirtiendo-el-gigante-asiatico/>
- BBC News Mundo. (2018). “Reforma y apertura”: cómo China pasó en solo 40 años de ser un país pobre y rural a una superpotencia mundial. Recuperado el julio de 2019, de BBC News Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-46611462>
- BCRA. (2016). *Las Inversiones Directas en Empresas Residentes. Diciembre 2016*. CABA: BCRA.
- Bianco, C. (2016). *Supermercado Chino. China como economía de mercado. Ser o no ser, ¿esa es la cuestión?* Recuperado el junio de 2019, de Revista Bordes: http://revistabordes.com.ar/wp-content/uploads/2017/03/2_Supermercado_Chino.pdf
- Bureau Economic Analysis. (1 de julio de 2019). *U.S. Direct Investment Abroad, U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis*. Obtenido de Bureau Economic Analysis: <https://www.bea.gov/international/di1usdbal>
- CEPAL. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. 2018. Santiago: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2019). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. 2019. Santiago: Naciones Unidas.
- Dollar, D. (2018). *La inversión china en América Latina continúa creciendo*. Recuperado el junio de 2019, de Brookings: <https://www.brookings.edu/es/research/la-inversion-china-en-america-latina-continua-creciendo/>
- El Economista. (5 de julio de 5-7-2019). *¿Qué tiene que ver el aparato de vigilancia de ZTE con Argentina?* Recuperado el julio de 2019, de El Economista: <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Que-tiene-que-ver-el-aparato-de-vigilancia-de-ZTE-con-Argentina-20190705-0034.html>
- El Mostrador. (2018). *Inversión china en América Latina: ¿cuáles son los sectores donde más está invirtiendo el gigante asiático?* Recuperado el junio de 2019, de El Mostrador/Mercados:

<https://www.elmostrador.cl/mercados/2018/12/20/inversion-china-en-america-latina-cuales-son-los-sectores-donde-mas-esta-invirtiendolo-el-gigante-asiatico/>

Fariza, I. (15 de 10 de 2018). *La cara amarga del desembarco chino en América Latina*. Recuperado el 30 junio de 2019, de El País:

https://elpais.com/economia/2018/10/13/actualidad/1539463551_536479.html

Gonzalez, N., & Pollock, D. (1991). Del ortodoxo al conservador ilustrado. Raúl Prebisch en la Argentina, 1923-1943. *Desarrollo Económico, Vol 30, N° 120*, 455-486.

Gransow, B. (2015). *Inversiones chinas en infraestructura: ¿una situación en la que todos ganan?* Recuperado el julio de 2019, de Nueva Sociedad: <https://nuso.org/articulo/inversiones-chinas-en-infraestructura-una-situacion-en-la-que-todos-ganan/>

Jofre Leal, P. (2016). *China: Política, comercio y protagonismo en América Latina*. Recuperado el junio de 2019, de HISPANTV Nexo Latino: <https://www.hispantv.com/noticias/opinion/325470/comercio-chino-conquista-america-latina-occidente-peru-chile-ecuador>

Lissardy, G. (2018). *Nueva ruta de la seda de China: los países de América Latina que ya se unieron al gigantesco proyecto (y las dudas de que ese proyecto sea en beneficio mutuo)*. Recuperado el julio de 2019, de BBC News Mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45193332>

Mars, A., & Vidal Liy, M. (21-5-2019). *El País.com*. Obtenido de El País.com:

https://elpais.com/economia/2019/05/20/actualidad/1558377522_804784.html

Martínez Paz, S. (20 de 3 de 2019). *El ascenso de China y su impacto en Latinoamérica*. Recuperado el 30 junio de 2019, de América Latina en Movimiento: <https://www.alainet.org/>

Moreira Cunha, A., Da Silva Bichara, J., & Caputi Lelis, M. (2013). América Latina y el ascenso de China: una perspectiva desde Brasil. *América Latina Hoy* (65), 185-207.

Oviedo, E. (2005). *China en expansión. La política exterior desde la normalización chino-soviética hasta la adhesión a la OMC (1989-2001)*. Córdoba: Universidad Católica de Córdoba.

Páez, S. (2019). *El ascenso de China y su impacto en América Latina*. Recuperado el julio de 2019, de Celag: <https://www.celag.org/ascenso-china-impacto-america-latina/>

Política Argentina. (2016). *Macri reconoció a China como una “economía de mercado”*. Recuperado el junio de 2019, de Política Argentina:

<https://www.politicargentina.com/notas/201609/16406-macri-reconocio-a-china-como-una-economia-de-mercado.html>

Puentes. (2004). *China consiguió reconocimiento de economía de mercado en Sudamérica*.

Recuperado el julio de 2019, de Puentes. Análisis e información sobre Comercio y Desarrollo Sostenible para América Latina: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/china-consigui%C3%B3-reconocimiento-de-econom%C3%ADa-de-mercado-en-sudam%C3%A9rica>

Rapoport, M. (1988). El triángulo argentino: las relaciones económicas con Estados Unidos y Gran Bretaña, 1914-1943. En M. Rapoport (comp.), *Economía e historia. Contribuciones a la historia económica argentina* (págs. 250-267). Buenos Aires: Tesis.

Rapoport, M., & Colaboradores. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Rebossio, A. (2017). *Tras el viaje, Macri le entregó a China lo que pedía. La Argentina redujo las barreras comerciales al gigante asiático tras reconocerlo como economía de mercado.*

Recuperado el junio de 2019, de Revista Noticias:

<https://noticias.perfil.com/2017/05/23/tras-el-viaje-macri-le-entrego-a-china-lo-que-le-pedia/>

RT. (2015). *China a la conquista de Latinoamérica*. Recuperado el junio de 2019, de

<https://actualidad.rt.com/actualidad/192245-china-inversiones-proyectos-america-latina>

Sputnik Mundo. (2019). *¿Qué busca China con sus inversiones en el sector tecnológico de América Latina?* Recuperado el junio de 2019, de Sputnik Mundo:

<https://mundo.sputniknews.com/economia/201901101084650342-china-invierte-sector-tecnologico-america-latina/>

The Dialogue. (15 de julio de 2019). Obtenido de The Dialogue. China-Latin America Finance Database: <https://www.thedialogue.org/MapLists/index.html#.XSUwdPWnIn1.email>

Torres, C. (2004). China afirma su apertura al libre mercado. Recuperado el julio de 2019, de El Universo:

https://www.eluniverso.com/2004/03/04/0001/14/3225C09F4BC54973BFF9DAD9D21_AFC52.html

UNCTAD. (2017). *Informe sobre las Inversiones en el mundo 2017. La inversión y la economía digital. Mensajes clave y panorama general*. Ginebra: Naciones Unidas.

United Nations Conference on Trade and Development-UNCTAD. (1 de julio de 2019). Obtenido de UNCTAD: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

Vallejos, M. (29 de 11 de 2018). *América Latina es el segundo destino de las inversión china*. Recuperado el 30 junio de 2019, de El Cronista:

<https://www.cronista.com/internacionales/America-Latina-es-el-segundo-destino-de-la-inversion-china-20181129-0020.html>



www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd
ISSN 2591-5495