

La estructura productiva: la madre de todas las batallas contra la pobreza

*Daniel Schteingart**

Resumen

En el presente trabajo se analizará la relación existente entre la estructura productiva argentina, el desarrollo económico y la pobreza. Tras una revisión conceptual, se estudiará el vínculo existente entre la configuración sectorial de la economía argentina, el tipo de empleo que demanda cada sector y, por ende, su impacto en los ingresos de los hogares. Como se mostrará, la estructura productiva argentina se caracteriza por una enorme heterogeneidad en términos productivos, la cual tiene altas implicancias en términos de salarios y formalidad. Tal heterogeneidad se plasma en altos niveles de desigualdad de ingresos y, a su vez, en la existencia de grandes bolsones de informalidad y pobreza asociados a sectores de baja productividad. El corolario de ello es que la Argentina difícilmente pueda bajar sostenidamente la pobreza si no transforma radicalmente su estructura productiva. Ello implica no sólo pensar en políticas públicas tales como las transferencias progresivas de ingresos o las educativas, sino también en la política industrial, entendida ésta como intromisiones del Estado para alterar el perfil productivo del país en pos de una mayor productividad agregada y, asimismo, una mayor homogeneidad productiva.

43

Palabras clave

Pobreza – Estructura productiva – Heterogeneidad estructural – Desarrollo económico

* IDAES-UNSAM / CONICET / UNQ.

Introducción

El estudio de las causas y los determinantes del desarrollo material de las sociedades (y la reducción de las carencias materiales de hombres y mujeres, esto es, de la pobreza) ha sido un tema ampliamente estudiado desde las ciencias sociales, y sus orígenes se remontan a los albores del capitalismo (siglos XVII, XVIII y XIX) (Conteras, 1999). En ese entonces, la economía política se constituyó en la disciplina científica que procuraba estudiar las leyes y fundamentos del progreso material y en la portavoz de la idea de que el crecimiento económico podía ser promovido e, implícitamente, que la pobreza podía ser reducida (Larraín, 1998; Nahón *et al.*, 2006). En este sentido, los mercantilistas se convirtieron en los primeros en intentar dar algunas respuestas –precarias y de orden más práctico que teórico– a las causas del crecimiento económico, al sostener que una balanza comercial favorable es el prerrequisito fundamental de éste (Roll, 1994; Nahón *et al.*, 2006; Lugones, 2012). Sin embargo, sería recién en 1776, cuando la célebre obra de Adam Smith –*La riqueza de las naciones*– se convertiría en la primera gran contribución teórica sobre los determinantes del progreso material y del rol del Estado en éste. Posteriormente, los trabajos de David Ricardo, Karl Marx, James Mill y John Stuart Mill incorporaron nuevas perspectivas e ideas al corpus teórico sobre las causas de la prosperidad material (Arndt, 1987; Nahón *et al.*, 2006).

Sin embargo, sería recién en la segunda posguerra cuando el “desarrollo” adquiriría un estatus de disciplina específica dentro de las ciencias sociales. Como señalan Nahón *et al.* (2006), hasta ese entonces las reflexiones teóricas habían dado cuenta de la pregunta acerca de cómo se desarrollan los países. La novedad fue que la especificidad de esta nueva disciplina consistió en:

“la discusión y reflexión teórica, y a la vez práctica, sobre los determinantes del denominado subdesarrollo, es decir, sobre las razones que explican el atraso económico y social de ciertas regiones del planeta en comparación con otras y, a la vez, sobre las posibilidades y las formas de superarlo” (Nahón *et al.*, 2006: 330).

De este modo, la flamante disciplina implicaba una complejización de su objeto de estudio, al enfocarse en las sociedades más rezagadas y con elevados niveles de pobreza y ya no sólo en las más avanzadas. Este cambio de perspectiva abriría nuevos interrogantes y supondría la formulación de nuevas ideas que vendrían a renovar el pensamiento económico. Una de ellas fue la pregunta explícita por la relación entre la estructura productiva de un país (por ejemplo, en lo que atañe a su perfil de especialización o a su nivel de heterogeneidad) y su grado de desarrollo económico (el cual estaba en estrecha conexión con el nivel de pobreza existente).

En el presente trabajo se analizará la relación existente entre la estructura productiva argentina y pobreza en la actualidad. Como se mostrará, la estructura productiva argentina se caracteriza por una enorme heterogeneidad en términos productivos, la cual tiene altas implicancias en términos de salarios y formalidad. Tal heterogeneidad se plasma en altos niveles de desigualdad

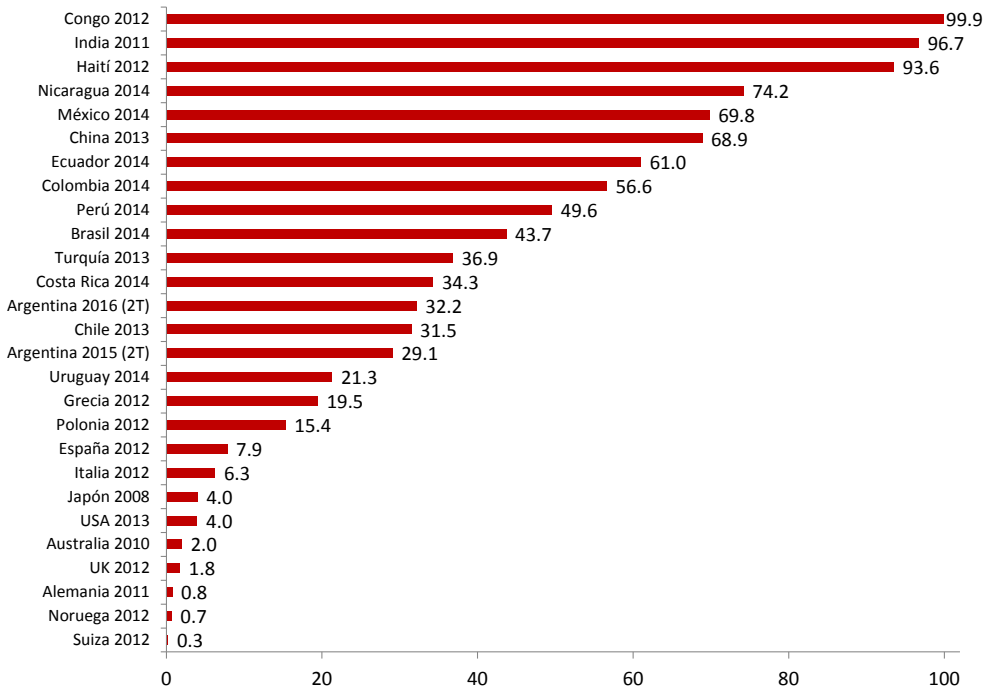
de ingresos y, a su vez, en la existencia de grandes bolsones de informalidad y pobreza asociados a sectores de baja productividad. El corolario de ello es que la Argentina difícilmente pueda bajar sostenidamente la pobreza si no transforma radicalmente su estructura productiva. Ello implica no sólo pensar en políticas públicas tales como las transferencias progresivas de ingresos o las educativas, sino también en la política industrial, entendida ésta como intromisiones del Estado para alterar el perfil productivo del país en pos de una mayor productividad agregada y, asimismo, una mayor homogeneidad productiva.

En la primera sección, se hará una breve reseña de algunos debates en torno a la relación entre estructura productiva, pobreza y desarrollo económico (el cual entenderemos como la combinatoria entre un elevado nivel de PBI per cápita, equitativa distribución del ingreso, difundido acceso a la salud y la educación, paz social, igualdad de género y libertades públicas). En la segunda sección se presentará la metodología utilizada para el análisis empírico, en tanto que en la tercera se muestra una radiografía de la estructura productiva argentina actual. En la cuarta, se procura conectar tal radiografía con la pobreza en la Argentina. Por último, se presentan las principales conclusiones.

1. Aproximaciones conceptuales al estudio de la relación entre estructura productiva, desarrollo y pobreza

¿Qué relación hay entre estructura productiva y desarrollo económico? ¿Qué vínculo hay entre desarrollo y pobreza? Comencemos por este último punto: la pobreza atañe a una situación en el cual personas no acceden a un umbral mínimo de nivel de vida. Tal umbral no existe “per se”, sino que se define social e históricamente: cada sociedad, en distintos momentos del tiempo, define como “intolerables” a cierto conjunto de carencias; de ahí que tales umbrales (las “líneas de pobreza”) sean distintos entre distintos países (o mismo al interior de un mismo país, como acaba de ocurrir en la Argentina, que en 2016 cambió el nivel de exigencia para medir la pobreza respecto al modo en que se venía midiendo desde los años 80). Por tal razón, las líneas de pobreza siempre tienen cierta dosis de arbitrariedad: en términos del premio Nobel de Economía Angus Deaton “*las líneas de pobreza son construcciones tan políticas como científicas*” (citado en Gasparini *et al.*, 2013). Ahora bien, si tomáramos una línea de pobreza comparable entre países (en términos de exigencia monetaria, como lo hace el Banco Mundial con sus líneas de pobreza de X dólares por día a paridad de poder adquisitivo), podríamos ver que la correlación entre desarrollo económico y pobreza es altísima, tal como se puede ver en el Gráfico 1, en el que se muestra cuánto sería la pobreza en distintos países si se tomara en cuenta la exigencia monetaria de la actual canasta básica del INDEC (línea de 10,1 dólares PPA de 2011 por día).

Gráfico 1: ¿De cuánto sería la pobreza en otros países si se midiera con la exigencia monetaria de la canasta básica del INDEC actual?



Fuente: Elaboración propia en base a PovCalNet (Banco Mundial). La línea de pobreza utilizada es la de 10,1 dólares por día a paridad de poder adquisitivo.

Entonces, si el vínculo entre desarrollo económico y pobreza es estrecho, queda preguntarnos por el vínculo entre estructura productiva, desarrollo económico y, por transitividad, pobreza. Podríamos definir “estructura productiva” como el entramado resultante de la articulación de las diferentes actividades económicas (primarias, industriales y de servicios) de un país determinado, y que definen un modo de especialización determinado (un país exporta cierto tipo de bienes y servicios e importa otros).

Las teorías del desarrollo económico han formulado diversas preguntas y respuestas acerca de la relación entre estructura productiva y desarrollo económico. En particular, algunos de los interrogantes más recurrentes han sido: ¿es la estructura productiva neutral en términos de crecimiento de largo plazo y, por ende, de desarrollo? ¿Son los recursos naturales una “maldición” para el desarrollo económico? ¿Es la industria manufacturera el sector más estratégico de la estructura productiva? ¿Son los servicios la palanca esencial del desarrollo en el siglo XXI?

Si bien algunos economistas clásicos como Smith, List o Mill habían procurado dar cuenta de algunos de esos interrogantes, sería recién a partir de mediados del siglo XX cuando la problemática de la estructura productiva adquiriría una mayor centralidad, asociada al auge de la subdisciplina del “desarrollo” mencionada en la Introducción. En particular, fueron las corrientes heterodoxas –fuera del *mainstream*– como la economía del desarrollo, el estructuralismo latinoamericano¹, el neoschumpeterianismo o el neoestructuralismo², las que más hicieron hincapié en la idea de que las actividades económicas no son neutrales en términos de crecimiento de largo plazo. Por el contrario, para el pensamiento económico ortodoxo la cuestión de la estructura productiva nunca fue un tópico de relevancia, debido a su visión de que no hay sectores “estratégicos” con mayores capacidades que otros para fomentar un mayor crecimiento de la economía (Freeman y Soete, 1997; Reinert, 2013; Roitter *et al.*, 2013).

A su vez, al interior de la heterodoxia se pueden observar dos subcorrientes. Por un lado, la economía del desarrollo y el estructuralismo latinoamericano, para quienes el sector estratégico por antonomasia era el industrial. Por el otro, las teorías neoschumpeterianas y neoestructuralistas que, si bien suelen reconocer a la industria como la rama con mayor potencial de convertirse en la más estratégica por su carácter de generadora y difusora del progreso técnico –clave para el crecimiento de largo plazo–, admiten mayores grados de libertad. En otros términos, estas subcorrientes reconocen que el avance tecnológico puede darse también en el sector primario y el de servicios (Sztulwark, 2005; Bielschowsky, 2008). Ahora bien, ¿qué argumentos esgrimían estas corrientes heterodoxas acerca de la no-neutralidad de la estructura productiva en términos de desarrollo?

En teorías como el estructuralismo latinoamericano, “industria manufacturera” era sinónimo de desarrollo por varias razones. Una de ellas, esbozada por Raúl Prebisch y Hans Singer, estriba en la idea de que los términos del intercambio tienden a ser cada vez más desfavorables para los países exportadores de materias primas e importadores de manufacturas. Habría dos causas

¹ La economía del desarrollo, surgida a fines de los 40, fue una de las primeras corrientes que se preocupó por el estudio específico de los problemas de los países en desarrollo. El estructuralismo latinoamericano tuvo muchos puntos de contacto con la economía del desarrollo con la particularidad de haber sido un corpus teórico surgido en América Latina (principalmente, en la CEPAL), enriqueciendo y reformulando muchos de los postulados de aquella. Para profundizar, véase Bielschowsky (2008), Lugones (2012), Nahón *et al.* (2006), Sztulwark (2005) o Larraín (1998), entre otros.

² Las teorías neoschumpeterianas surgieron a fines de los 60 en los países desarrollados una vez que Schumpeter y sus discípulos habían observado que el motor del crecimiento económico residía en las innovaciones de diversos tipos: como las de producto, procesos o mercados. De este modo, en los neoschumpeterianos, la clave del desarrollo pasa por fomentar las capacidades innovadoras de una economía. Si bien esta idea es afín a la de los economistas del desarrollo y los estructuralistas, la diferencia estriba en que no es necesariamente la industria manufacturera el motor de la innovación (Lugones, 2012; Sztulwark, 2005). El neoestructuralismo, por su parte, supuso una redefinición, en el contexto de ajuste estructural y apertura económica que caracterizó a las economías latinoamericanas a partir de la década del 80, de los postulados del estructuralismo latinoamericano clásico. Al igual que en el neoschumpeterianismo, en el pensamiento neoestructuralista también se admite que no sólo los sectores manufactureros pueden ser estratégicos en términos de generación de innovaciones.

subyacentes al deterioro en el largo plazo de los términos del intercambio: una tiene que ver con factores de índole sociopolítica: la industria implica fábricas, y las fábricas favorecen la organización sindical. De tal modo, los países industrializados, al contar con sindicatos más fuertes, poseen salarios más elevados, los cuales se transmiten en el precio final de los productos. En cambio, los países no industrializados, al contar con sindicatos más débiles, tienen salarios casi de subsistencia, lo cual también impacta en el precio final de los bienes producidos (Prebisch, 1962).

Ahora bien, a ello se le pueden adicionar factores ligados a la demanda, y es que los productos primarios tienen una menor elasticidad-producto que los bienes manufacturados. De tal manera, cuando los países aumentan su ingreso per cápita, demandan relativamente cada vez menos productos primarios y cada vez más bienes manufacturados, alterando así los términos del intercambio³.

El estructuralismo latinoamericano remarcó otras diversas razones por medio de las cuales la industria era clave en la estructura productiva. Sin embargo, aquí nos interesan remarcar dos: una es que industrializar permite diversificar la estructura productiva, y diversificar el *mix* de actividades económicas que un país lleva a cabo permite hacerla más adaptable y menos dependiente a los *shocks* externos⁴. En segundo lugar, los estructuralistas enfatizaron la idea de que la industria es la generadora y difusora del progreso técnico y que, en definitiva, es la soberanía tecnológica el epicentro del desarrollo. Como es de prever, el sector primario y el de servicios tenían una importancia relativamente secundaria en los planteos de esta corriente.

El neoschumpeterianismo y el neoestructuralismo retomaron la idea de la generación y difusión del progreso técnico como clave para explicar la riqueza de las naciones y la enriquecieron al darle una impronta propia. La idea de fondo en estas dos vertientes era que difundir el progreso técnico hacia sectores retrasados tecnológicamente implica un aprendizaje de capacidades productivas (a través de la mejora en los procesos y en las técnicas de producción y por la calificación de la mano de obra), lo cual tiene su correlato en un aumento de la productividad. En esta perspectiva, este aprendizaje tecnológico es el prerrequisito para el paso siguiente, todavía más complejo: la generación de nuevos conocimientos pasibles de ser comercializados (esto es, innovar)⁵.

Si el aprendizaje favorece la productividad, la innovación es la que podría generar las rentas extraordinarias que motorizan el crecimiento de largo plazo. En otras palabras, las áreas con alto contenido de innovación, de competencia imperfecta, permiten fijar precios mucho más altos

³ Uno de los pioneros de esta idea fue Singer en 1950.

⁴ A modo de ejemplo, es claro que una economía monoexportadora de petróleo probablemente sea mucho más vulnerable a una variable económica (en este caso, el precio internacional del crudo) que una que cuenta con una elevada diversificación.

⁵ Para profundizar, ver Bielschowsky (2008), Dosi *et al.* (1988), Cimoli *et al.* (2005), Bhertomieu *et al.* (2005), Lugones (2012), Nahón *et al.* (2006), Sztulwark (2005) o Larraín (1998), entre otros.

que las de bajo contenido innovador –de competencia perfecta–, aumentando así aceleradamente la renta del país que posea, en su estructura productiva, dichas ramas altamente innovadoras (Reinert, 1996). Aquí, la soberanía tecnológica es nuevamente una de las piedras angulares del desarrollo, y ésta sólo se consigue si la estructura productiva cuenta con capacidades de aprendizaje, primero, e innovación, después.

Si en el estructuralismo latinoamericano la soberanía tecnológica sólo se podía consumir por medio del fomento a la industria manufacturera, en estas dos corrientes se admitían mayores grados de libertad, al reconocer que tanto los sectores primarios como los terciarios también podían ser motores de la innovación. Por “motor” de la innovación no debe entenderse necesariamente que el progreso técnico se genere *en* el sector primario o el terciario, sino más bien que estos sectores pueden ser engranajes clave de un proceso de innovación. A modo de ejemplo, un país como Noruega ha utilizado su industria petrolera para demandar maquinarias y equipos a su sector manufacturero. En este caso, el progreso técnico lo genera en buena medida el sector de maquinarias y equipos, pero a partir de las demandas y especificaciones de la rama hidrocarburiífera.

De alguna manera, el aporte del neoschumpeterianismo y el neoestructuralismo consiste en concebir la estructura productiva como un *sistema* interrelacionado, en el cual la industria manufacturera claramente tiene un lugar destacado, pero en el que otras actividades pueden ser palancas cruciales de todo proceso innovativo, y más que problemas, pueden ser soluciones. Dentro de este sistema, además, intervienen tanto instituciones públicas y privadas, como las universidades, los institutos tecnológicos, los gobiernos –en sus diferentes niveles, nacional, provincial y municipal–, los empresarios, los sindicatos y la banca pública y privada. Si bien aquí no hay ningún sector que sea exactamente sinónimo de desarrollo –como sí en los estructuralistas–, la estructura productiva no es de ningún modo neutral en términos de crecimiento: estructuras productivas con alto dinamismo tecnológico tendrán posibilidades muy diferentes de desarrollo de largo plazo respecto a estructuras productivas con un reducido potencial en esta materia.

1.1. Estructura productiva y encadenamientos productivos

Además de la importancia de la estructura productiva como modo de generación de mayores excedentes económicos, autores estructuralistas como Pinto (1970) advirtieron acerca de la posibilidad que los sectores de alta productividad y creadores del progreso técnico estuvieran desconectados del resto de la economía, dando lugar a estructuras productivas altamente heterogéneas, con correlatos sociales directos en términos de fragmentación, desigualdad y pobreza estructural.

Ocampo (2005) recogió esta advertencia de Pinto para señalar que no sólo alcanza con la generación endógena de tecnología; también es igualmente necesaria la difusión de ésta al

interior del tejido productivo. En otros términos, las actividades de mayor contenido tecnológico y alta productividad deben eslabonarse y transferir sus virtuosas condiciones de producción al resto del aparato productivo. Sólo en ese caso se evitaría que el aumento de la renta generado por los sectores innovadores quede confinado a unas pocas actividades. De homogeneizarse la estructura productiva a partir de la difusión del progreso técnico tendríamos una nueva “oleada” de aprendizajes en los sectores periféricos del entramado productivo. De esta manera, aumentaría la posibilidad de innovación en nuevas áreas, con el consiguiente aumento de las rentas tecnológicas, y la de una mayor diversificación de la estructura productiva (facilitando la adaptabilidad a la economía mundial)⁶.

En consecuencia, la política industrial de un país no sólo debería centrarse en el fomento de las ramas innovadoras. Más bien, debería priorizar aquellas ramas innovadoras que demandan más insumos a otras actividades productivas nacionales (encadenamientos hacia atrás) así como aquellas que sirven de bienes intermedios a otros sectores económicos (encadenamientos hacia delante). Si estas ramas innovadoras con fuertes encadenamientos al resto del aparato productivo no existiesen, la política industrial debería estar enfocada en la creación de éstos.

Nuevamente, en el argumento de los encadenamientos podemos observar que la estructura productiva no es neutral en términos de crecimiento, en tanto hay determinadas actividades que están en mejores condiciones que otras para ser las *difusoras* del progreso técnico. Históricamente, Hirschman (1958) había considerado que la industria manufacturera era la rama “eslabonadora” por antonomasia. Posteriormente, estudios como el de Fernández Bugna (2010) han mostrado que no todas las ramas industriales están en igualdad de condiciones en términos de complementariedad. Asimismo, trabajos como el de Kostzer y Mazon (2004), centrados en el análisis de la Matriz Insumo Producto de 1997 han destacado que algunas actividades primarias o terciarias pueden desarrollar encadenamientos tanto hacia atrás como hacia adelante que superan a los de muchas ramas industriales. Fuera la rama que fuera, lo cierto es que la evidencia empírica muestra que hay actividades mucho más conectadas con el resto del tejido productivo que otras, aunque éstas son diferentes en cada país. De este modo, el fomento a estas actividades más integradas va a tener efectos muy distintos a que si se estimularan ramas enclavizadas (es decir, con reducidas conexiones al resto del entramado productivo).

1.2. Estructura productiva y mercado de trabajo

A modo de resumen, hasta ahora hemos expuesto algunas argumentaciones acerca de por qué la estructura productiva no es neutral en términos de crecimiento económico de largo plazo y, en

⁶ Como veremos luego, los encadenamientos también juegan un rol crucial en materia de mercado de trabajo.

particular, hemos enfatizado que desde la heterodoxia se ha hecho hincapié en dos ejes: en primer lugar, en la creación del progreso técnico (en grandes líneas, puede asimilarse a “innovaciones”) y, en segundo, en la difusión del mismo (con la idea de un aprendizaje tecnológico generalizado al entramado productivo). En lo que sigue, procuraremos entender cómo opera la dinámica de la estructura productiva en el mercado de trabajo y, por ende, de los ingresos de los hogares (clave para explicar la dinámica de la pobreza).

A diferencia de las corrientes neoclásicas, que consideran la dinámica del mercado de trabajo desconectada de la estructura productiva, la tradición heterodoxa -en particular, la cepalina- los considera como estrechamente interrelacionados. En otras palabras, dada una estructura productiva determinada, se demandarían ciertas calificaciones o competencias laborales. De este modo, variables como el desempleo, el subempleo, el empleo formal o el empleo calificado son funciones de la fisonomía que adopte la estructura productiva (Pinto, 1970; Ocampo, 2005; Cimoli y Porcile, 2009; Cimoli *et al.*, 2005; Porta y Fernández Bugna, 2011). Los movimientos migratorios también podrían ser incorporados a la lista. Sin embargo, se trata de una relación de mutua determinación: las características de la oferta laboral también favorecen u obstaculizan cierto tipo de estructura. Si la demanda laboral de personal de elevadas credenciales educativas es alta, y la oferta no llega a ajustarse adecuadamente a dicha demanda (por ejemplo, por déficits en materia educativa), sería factible que surja un cuello de botella en algunos sectores económicos que terminarán por afectar la estructura productiva y, consiguientemente, el tipo de demanda laboral. En pocas palabras, existe una mutua endogeneidad entre la oferta y la demanda laboral. De ahí que las políticas educativas y de fomento al capital humano, si bien necesarias, no son suficientes para atacar la heterogeneidad de la estructura productiva. Si ésta no demanda personal calificado, el gran riesgo es la de ocupados sobrecalificados para la tarea que realizan, o lisa y llanamente “fuga de cerebros”. De ahí la necesidad de articular este tipo de políticas con las que apuntan a transformar la estructura productiva (política industrial y científico-tecnológica).

2. Metodología utilizada

Para medir la relación entre pobreza y estructura productiva, necesitaremos primero hacer una radiografía de ésta en la Argentina actual, en términos de las siguientes variables: a) productividad por sector; b) informalidad por sector; c) contribución del sector al empleo total, d) ingresos por sector, y e) tamaño promedio de empresa por sector. Para ello, se triangula información proveniente de cuentas nacionales (Cuenta de Generación del Ingreso) y encuestas de hogares (como la Encuesta Nacional de Hogares Urbanos -EAHU- o la Encuesta Permanente de Hogares -EPH-). La radiografía de la estructura productiva corresponde a “circa 2013”. Tal año fue el último para el cual el INDEC publicó datos de todo el país (no sólo urbano) referentes a puestos de trabajo según categoría ocupacional (asalariados formales, asalariados

informales, cuentapropistas, patrones⁷ y trabajadores familiares sin remuneración). Para detectar informalidad en los trabajadores independientes (cuentapropistas y patrones), operacionalizada a partir de aquellos ocupados independientes sin calificación o con calificación “operativa”, utilizamos la EAHU. Para ganar en robustez muestral en el análisis de la informalidad por rama, tomamos las ondas de 2012, 2013 y 2014 (tercer trimestre de cada año). De ahí que la radiografía sea “*circa* 2013” y no “2013” a secas.

Asimismo, cuando se trabajó a mayor nivel de desagregación (es decir, mirando actividades económicas más puntuales como “elaboración de vinos” en lugar del gran agregado “industria manufacturera”), se utilizó la base de datos proveniente del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (OEDE-MTEySS). Este análisis más desagregado tuvo dos ventajas y dos limitantes: las ventajas fueron que nos permitió analizar la heterogeneidad productiva argentina con mayor “resolución” e incorporando la variable “tamaño de empresa promedio” al análisis; las limitantes son que los datos de OEDE-MTEySS sólo toman en cuenta el empleo asalariado formal, y que su mayor “sintonía fina” vuelve imposible el cálculo de la pobreza de ramas tan desagregadas. Esto ocurre porque las encuestas de hogares, al ser muestras, presentan gran error muestral cuando se buscan datos (por ejemplo de pobreza) a nivel tan desagregado.

Por su parte, para analizar la relación entre estructura productiva y pobreza se tomará la tasa de pobreza según dos variables: a) categoría ocupacional del jefe del hogar, y b) rama de actividad en la que trabaja el jefe del hogar. Para ello, se tomó la EAHU de 2012-2014 y se la “calibró” para que la pobreza promedio del país fuese 32,2%, la reportada por el INDEC para el segundo trimestre de 2016. El supuesto detrás de ello es que las ramas con mayor (o menor) incidencia de la pobreza fueron las mismas en 2012-2014 que en 2016. Creemos que esto es razonable ya que por lo general esas cuestiones requieren de plazos muy largos para modificarse sustancialmente.

Vale aclarar que al final de este trabajo el lector podrá encontrar un Anexo Metodológico en el cual se detalla la construcción de ciertos indicadores utilizados en la radiografía de la estructura productiva argentina.

⁷ Los asalariados son trabajadores en relación de dependencia, que si aportan al sistema jubilatorio son considerados “formales” y si no lo hacen “informales”. Los trabajadores independientes son los cuentapropistas (no están en relación de dependencia ni tampoco tienen a nadie a cargo) y los patrones (tienen personal a cargo). Aquí, la formalidad se define en función de la calificación de la tarea (si es profesional/técnica es “formal” y si es sin calificación/operativa es “informal”).

3. Radiografía de la estructura productiva argentina

3.1. La sintonía gruesa

En el Gráfico 2 se consignan tres variables: a) un índice de productividad sectorial en el eje horizontal; b) la posición dentro de la escala de ingresos (en términos de percentiles) que tiene el ocupado típico de cada sector en el eje vertical, y c) la contribución al empleo total del país (tanto asalariado como no asalariado) que se observa en el tamaño de las burbujas.

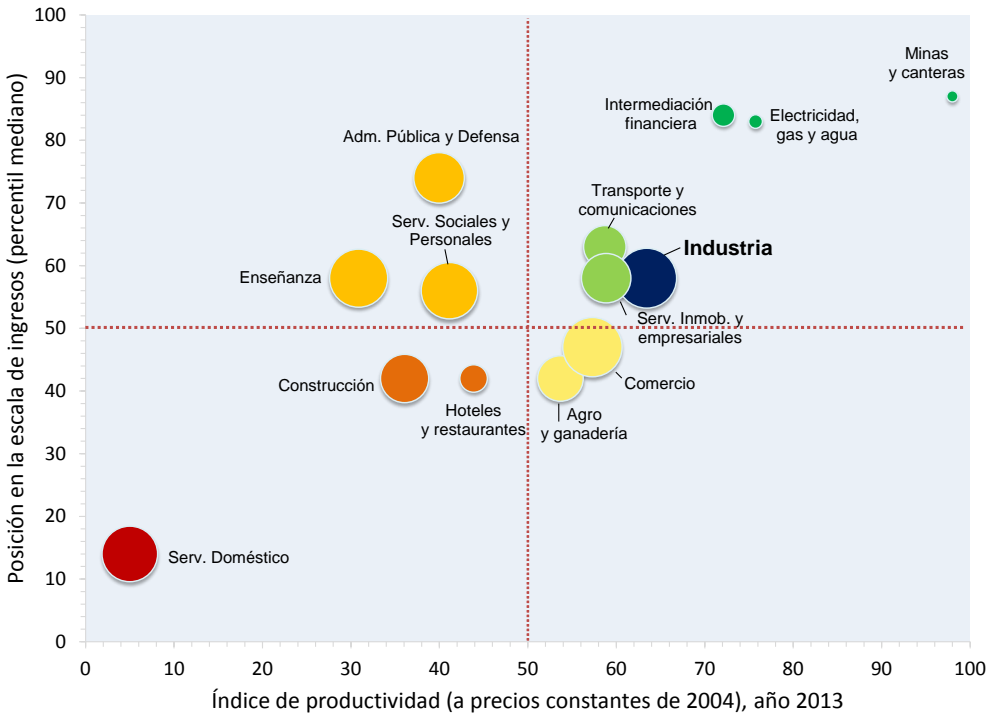
El índice de productividad sectorial muestra la posición de un sector dentro de la “escala de productividades” de la economía argentina⁸. El valor de 50 representa el valor de la productividad media de la economía (medida como valor agregado por ocupado), en tanto que 0 es el del sector de menor productividad (en este caso, “servicio doméstico”) y 100 el de mayor productividad (en este caso, “minas y canteras”). Un valor de 25 no implica que el sector “x” tiene la mitad de la productividad del conjunto de la economía, sino que se encuentra a “mitad de camino” entre la productividad media y la del servicio doméstico. Si un sector tiene un índice de productividad de 50, significará que su productividad es idéntica a la media nacional.

El índice de productividad fue calculado para el año 2013 (último año de información de insumo de mano de obra de la Cuenta de Generación de Ingreso), tomando el valor agregado sectorial (a precios constantes de 2004)⁹ dividido el número de ocupados. En el eje vertical tenemos una medida relativamente similar, pero referida a los ingresos de los ocupados de cada sector. El indicador toma la mediana del ingreso de los ocupados del sector correspondiente y lo compara con la escala de ingresos de los ocupados en su conjunto. A modo de ejemplo, si el sector correspondiente tiene un valor de 50 en esta variable, ello indica que la mediana de los ingresos de los ocupados del sector es idéntica a la mediana de los ingresos laborales del conjunto de la población. Si el valor fuera de 70, ello significaría que la mediana de los ingresos del sector está en el percentil 70 dentro de la escala de ingresos de la población, y así sucesivamente. De este modo, un valor menor a 50 supone que el ocupado típico de la rama en cuestión tiene un ingreso que es menor al ocupado típico del conjunto de la población, y viceversa.

⁸ Sugerimos lectura del Anexo Metodológico para un mejor detalle de los cálculos realizados.

⁹ Datos de Cuentas Nacionales de INDEC, serie revisada en 2016.

Gráfico 2: Índice de productividad, posición en la escala de ingresos y contribución al empleo según sector de actividad, circa 2013



54

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (serie revisada de cuentas nacionales), Cuenta de Generación del Ingreso (insumo mano de obra) de 2013 y Encuesta Nacional de Hogares Urbanos (2012-2014). Ver Anexo Metodológico para mayor información. Nota: el tamaño de las burbujas equivale a la participación en el empleo total del país en 2013.

En el Gráfico 2 podemos ver que existe una alta correlación entre el índice de productividad y la posición de la escala de ingresos, lo cual se plasma en que la mayoría de los sectores se ubica próximo a la diagonal imaginaria “sudoeste-noreste”. En primer lugar, “Servicio doméstico” aparece en el vértice “sudoeste” como un sector de muy baja productividad y de muy bajos ingresos relativos. El amplio tamaño de la burbuja implica una elevada contribución al empleo total (alrededor de 1,8 millones de puestos de trabajo, poco menos del 10% del total, según datos de Cuenta de Generación del Ingreso). “Construcción” y “Hoteles y restaurantes” tienen una productividad media que es inferior a la del conjunto de la economía, y a su vez sus ocupados típicos perciben un ingreso que está por debajo de la mediana nacional. “Agro y ganadería” y “Comercio” se encuentran en una posición similar en la escala de ingresos, pero con niveles de productividad levemente superiores a la media; nótese cómo la contribución de “Comercio” al

empleo es elevada, en tanto que la de “Agro y ganadería” y “Construcción” y, sobre todo, “Hoteles y restaurantes” es un tanto más baja.

En el cuadrante “noreste” encontramos a aquellos sectores cuya productividad es superior a la media nacional, y en donde los ocupados perciben ingresos que son mayores a los de la mediana de la población. Cerca del vértice “noreste” tenemos a actividades como “Minas y canteras”, “Electricidad, gas y agua” o “Intermediación financiera”, las cuales tienen una acotada contribución al empleo (nótese el tamaño pequeño de las burbujas). Más cerca del “centro geográfico”, pero aún dentro de este cuadrante, tenemos a ramas como “Servicios inmobiliarios y empresariales”, “Transporte y comunicaciones” e “Industria”. Esta última sobresale por ser el sector, al interior de este cuadrante, de mayor contribución al empleo.

Existe una elevada correlación entre el índice de productividad y la posición de los ocupados sectoriales en la rama de ingresos. Sin embargo, hay algunos grados de libertad, los cuales se expresan mayormente en las burbujas del cuadrante noroeste (baja productividad relativa y elevados ingresos relativos). Aquí tenemos a actividades intensivas en empleo relativamente calificado, pero con escasa intensidad de capital (una de las claves detrás de la posición ocupada en el índice de productividad). Nos referimos puntualmente a “Administración Pública y Defensa”, “Enseñanza” y “Servicios Sociales y Personales” (esta última es una rama en donde los trabajadores de la salud tienen una participación importante). Asimismo, se trata de actividades en donde el sector público posee una elevada importancia en la generación de empleo (sobre todo en “Administración Pública y Defensa” y “Enseñanza”). Un punto clave a tener en cuenta es que muchos de los sectores del Gráfico 2 pueden mostrar importantes heterogeneidades en su interior.¹⁰

Hasta aquí hemos analizado productividad, empleo e ingresos para el conjunto de la economía. A continuación analizaremos una variable adicional, que está estrechamente correlacionada con las anteriores: la formalidad/informalidad.

El Gráfico 3 es similar al 2, ya que se consignan dos de las tres variables analizadas (ingresos, ahora en el eje horizontal, y participación en el empleo total, nuevamente según tamaño de la burbuja). La variable nueva es formalidad, que se despliega en el eje vertical. Definiremos como formales a todos los asalariados que aportan al sistema jubilatorio, más todos los independientes (cuentapropistas o patrones) cuyo nivel de calificación sea técnico o profesional. En contraste, los informales serán los asalariados que no aportan al sistema jubilatorio, y los independientes sin calificación o con calificación operativa. La línea horizontal en el 55% de formalidad corresponde

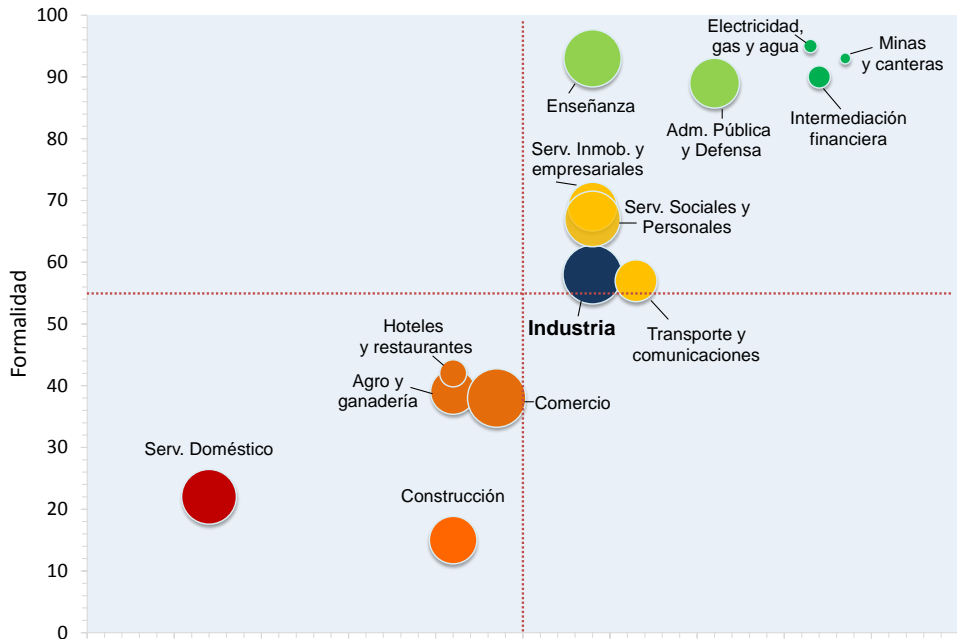
¹⁰ A modo de ejemplo, al interior de “Agro y Ganadería” hay importantes heterogeneidades. Por ejemplo, en 2015 ramas como “Producción de semillas y otras formas de propagación de cultivos agrícolas” pagaron salarios formales equivalentes al 91% del promedio de la economía, en tanto que “Cultivos industriales” de apenas el 40% (según datos de OEDE). Asimismo, hay sectores indirectamente ligados al agro (como agroquímicos, que se contabilizan en industria) con niveles de formalidad e ingresos sensiblemente superiores a la media nacional.

a la media de la economía según la Encuesta Anual de Hogares Urbanos de 2014 (recordemos que incluye a trabajadores independientes y no solo a asalariados).

Al igual que cuando vimos la relación entre productividad e ingresos, aquí la asociación entre ambas variables es sumamente estrecha, lo cual se comprueba en que la mayoría de los sectores se encuentra en la diagonal imaginaria “suroeste-noreste”. Por un lado, “Servicio Doméstico” vuelve a aparecer como el sector peor posicionado, con una formalidad promedio de apenas el 23% y una mediana de ingresos que se ubica apenas en el percentil 14 del conjunto de la economía. En “Construcción” la formalidad todavía es más baja (en torno al 15% según la Encuesta Anual de Hogares Urbanos en 2012-2014), aunque los ingresos medianos del sector orillan el percentil 42. El hecho de que la informalidad sea tan alta en este sector obedece a la combinación de una elevada tasa de empleo asalariado no registrado y, fundamentalmente, al hecho de que alrededor del 40% de los ocupados del sector son cuentapropistas, de los cuales prácticamente la totalidad es informal (ya que su calificación rara vez es “técnica” o “profesional”). Por su lado, “Hoteles y restaurantes”, “Agro y Ganadería” y “Comercio” rondan los 40 puntos en ambas variables, ubicándose también en el cuadrante “suroeste”.

En el cuadrante “noreste” (formalidad por encima de la media e ingresos medianos sectoriales por encima del percentil 50) encontramos nuevamente a la industria manufacturera, aunque relativamente cerca del “centro geográfico”. Vale aclarar que, si contamos trabajadores independientes, la informalidad promedio de la industria trepa del 27-28% (tomando sólo asalariados) a alrededor del 40%. Por su lado, ramas como “Transporte y comunicaciones”, “Servicios sociales y personales” o “Servicios inmobiliarios y empresariales” se ubican relativamente cerca de “Industria”, aunque con mejores puntajes en al menos una de las dos variables. “Enseñanza”, “Administración pública y defensa”, “Intermediación financiera”, “Electricidad, gas y agua” y “Minas y canteras” son todas ramas de elevada formalidad (superior al 85%) e ingresos por encima de la mediana nacional. En los dos primeros casos, la contribución al empleo es muy significativa; en los últimos tres, lo es mucho menos, aunque los ingresos medianos de las respectivas ramas son de los más altos de la población (superan el percentil 80 a nivel general). Recuérdese que “Enseñanza” y “Administración pública y defensa” figuraban en el Gráfico 2 como de una productividad relativa inferior a la media, lo cual contrasta con lo que ocurre en ingresos y, sobre todo, formalidad. En todo caso, si la productividad relativa de estos sectores es baja, ello ocurre debido a la baja intensidad de capital de ambos sectores y a que prácticamente todo el valor agregado es remuneración al trabajo asalariado.

Gráfico 3: Formalidad, posición en la escala de ingresos y contribución al empleo según sector de actividad, circa 2013



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC (serie revisada de cuentas nacionales), Cuenta de Generación del Ingreso (insumo mano de obra) de 2013 y Encuesta Nacional de Hogares Urbanos (2012-2014). Ver Anexo Metodológico para mayor información. Nota: el tamaño de las burbujas equivale a la participación en el empleo total del país en 2013.

3.2. Hacia una sintonía fina de las heterogeneidades productivas en la Argentina

De los gráficos anteriores podemos ver que la estructura productiva argentina está caracterizada por una marcada heterogeneidad, en la que coexisten sectores de baja productividad, ingresos y formalidad con otros de media y otros de alta. Si bien en ningún país las estructuras productivas son completamente homogéneas, existe una amplia evidencia (ver por ejemplo CEPAL, 2010; Stumpo, 2011; Grazi y Pietrobelli, 2016) que muestra que los diferenciales de productividad, ingresos y formalidad entre (e intra) ramas es mucho menor en los países desarrollados que en

los que se encuentran en desarrollo, incluyendo dentro de éstos a los latinoamericanos¹¹. De este modo, la heterogeneidad argentina no es una anomalía.

A continuación procuraremos desmenuzar un poco más la heterogeneidad productiva argentina. Para ello, nos hemos valido de la base de datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) de la Argentina, que provee información precisa sobre empleo asalariado, salarios y cantidad de empresas hasta cuatro dígitos de desagregación. Si bien tal precisión nos permite analizar ramas muy específicas de actividad (un total de 300), el problema es que sólo se refiere a una porción de la estructura productiva argentina: los que se encuentran en la formalidad. Es de prever que si pudiéramos incorporar los datos referidos a las tres variables mencionadas (esto es, empleo, salarios y empresas) para el segmento informal, la heterogeneidad se acrecentaría aún más.

En el Gráfico 4 se consignan cuatro variables para el conjunto del sector privado formal de la economía argentina en el año 2014. En el eje horizontal tenemos el tamaño de empresa promedio de cada actividad a cuatro dígitos, el cual surge de dividir la cantidad de asalariados formales de dicha rama por la cantidad de empresas de dicha rama. Hemos construido un índice que va de 0 a 100 (ver Anexo Metodológico), en el que 0 es la rama donde la cantidad de asalariados por empresa es la más baja de todas, 50 es la cantidad de asalariados por empresa promedio de la economía y 100 es la rama donde la cantidad de asalariados por empresa es la más alta de todas. Luego, en el eje vertical tenemos un índice de salarios formales, que funciona del mismo modo que la variable recientemente descripta: 0 lo representa la rama de más bajos salarios de la economía, 100 la de mayores salarios y 50 la media del país¹². En tercer lugar, el tamaño de las burbujas muestra la contribución de cada rama al empleo formal; por último, la trama de las burbujas muestra las principales ramas de actividad.

En primer lugar, como podemos ver, existe una importante correlación entre el tamaño de una empresa de una rama y las remuneraciones que se pagan (la mayoría de las burbujas se encuentra en la diagonal sudoeste-noreste). Sin embargo, hay grados de libertad, como por ejemplo “Seguridad privada”, “Agencias de empleo temporal”, “Enseñanza privada”¹³ o “Limpieza de edificios”, que

¹¹ Según Stumpo (2011), la productividad de las microempresas (hasta 10 ocupados) argentinas fue hacia fines de la década de 2000 un 24% de la de las grandes empresas (más de 200 ocupados). En contraste, en Chile, Brasil y México dichas cifras fueron respectivamente del 3%, 10% y 16%. En comparación, en países desarrollados la brecha de productividad entre empresas chicas y grandes es mucho menor: en España, Italia, Alemania y Francia la productividad de las microempresas respecto a las grandes es respectivamente 42%, 46%, 67% y 71%.

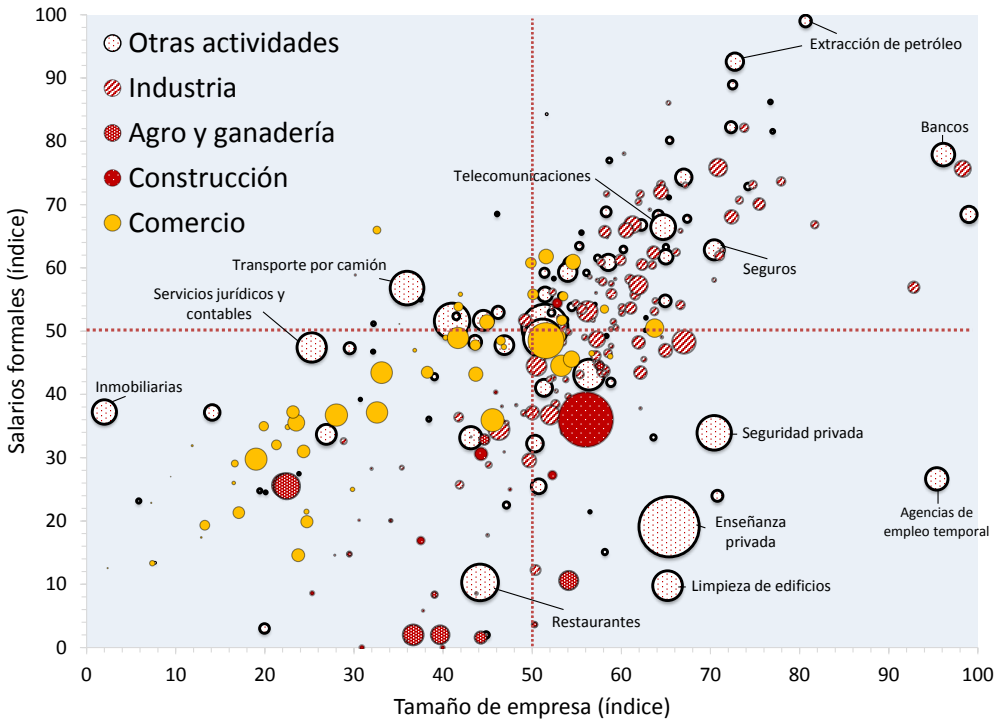
¹² Nótese que ambos índices fueron construidos de modo análogo al de productividad descripto más arriba.

¹³ Vale apuntar una cuestión respecto a “Enseñanza privada”: en gráficos anteriores, hemos visto que “Enseñanza” era una rama de baja productividad relativa, pero que se posicionaba relativamente bien en materia de ingresos y formalidad. ¿A qué se debe que en este Gráfico se ubique tan mal en materia de ingresos? Principalmente, a tres factores. En primer lugar, estamos computando solo una fracción (minoritaria) del universo de “Enseñanza”, el del sector privado (mientras que en los gráficos anteriores mostrábamos también al sector público); en segundo orden, una parte importante de los

son actividades donde el tamaño promedio de las empresas es grande y los salarios son más bajos que la media. En segundo orden, nótese cómo las actividades industriales (con trama en diagonal) se encuentran mayormente en la mitad derecha del gráfico (esto es, el tamaño medio de las empresas industriales suele superar al del conjunto de la economía) y, particularmente, en el cuadrante noreste (altos salarios registrados relativos), aunque existe una importante dispersión de burbujas, lo cual muestra que es un error hablar de la “industria” como un todo (lo mismo vale para otros sectores). Por su lado, las ramas de “agro y ganadería” se encuentran mayormente en el cuadrante suroeste, de bajo tamaño de empresa y muy bajos salarios formales comparados con la media. En “construcción” ocurre algo similar, aunque el grueso de las empresas del sector posee una cantidad de asalariados promedio que es levemente mayor a la media. Las diferentes ramas ligadas a las actividades comerciales también se encuentran mayormente en el cuadrante sudoeste. Por último, el resto de las actividades muestra una heterogeneidad muy profunda, en la que sectores como “extracción de petróleo”, “bancos”, “telecomunicaciones” o “seguros” se encuentran en el cuadrante noreste y otras como “inmobiliarias” o “servicios jurídicos y contables” o “restaurantes” en el suroeste, por ejemplo.

asalariados de “Enseñanza privada” suele trabajar pocas horas al mes en cada establecimiento privado, de modo que si tomáramos remuneración horaria en lugar de total el panorama sería muy diferente; tercero, y conectado con el segundo punto, una parte importante del personal de “Enseñanza” trabaja en más de una empresa, de modo que el ingreso por puesto de trabajo (que se muestra en el Gráfico 8) puede diferir mucho del ingreso total que el trabajador percibe (que se muestra en los gráficos anteriores); cuarto, se trata de un sector que tiene elevada formalización, de modo que si contáramos el ingreso de los informales de la rama, el ingreso medio sectorial caería poco, lo cual no ocurre con ramas en donde los formales son más la excepción que la regla.

Gráfico 4: Salarios, tamaño de empresa y cantidad de asalariados según rama de actividad, 2014, sector privado registrado



Fuente: Elaboración propia en base a OEDÉ. El tamaño de las burbujas muestra la contribución al empleo asalariado registrado privado.

Una arista complementaria de análisis tiene que ver con estudiar las heterogeneidades existentes entre microempresas, pequeñas, medianas y grandes y al interior de éstas. En el Gráfico 5 se exhibe el mismo esquema que en los dos anteriores, pero diferenciando al interior de cada rama (esta vez, a 3 dígitos) según estrato de empresas (micro, pequeña, mediana y grande, tal como lo clasifica OEDÉ). En otros términos, cada burbuja representa la combinación de una rama y estrato de empresa correspondiente (por ejemplo, las microempresas de “bebidas” tendrán una burbuja diferente a las pequeñas empresas de “bebidas” y así sucesivamente). Ello nos da un total de 531 burbujas.

Prácticamente no hay sector alguno en el que las microempresas (trama diagonal) presenten salarios formales por encima de la media. En el segmento de las pequeñas empresas (trama con

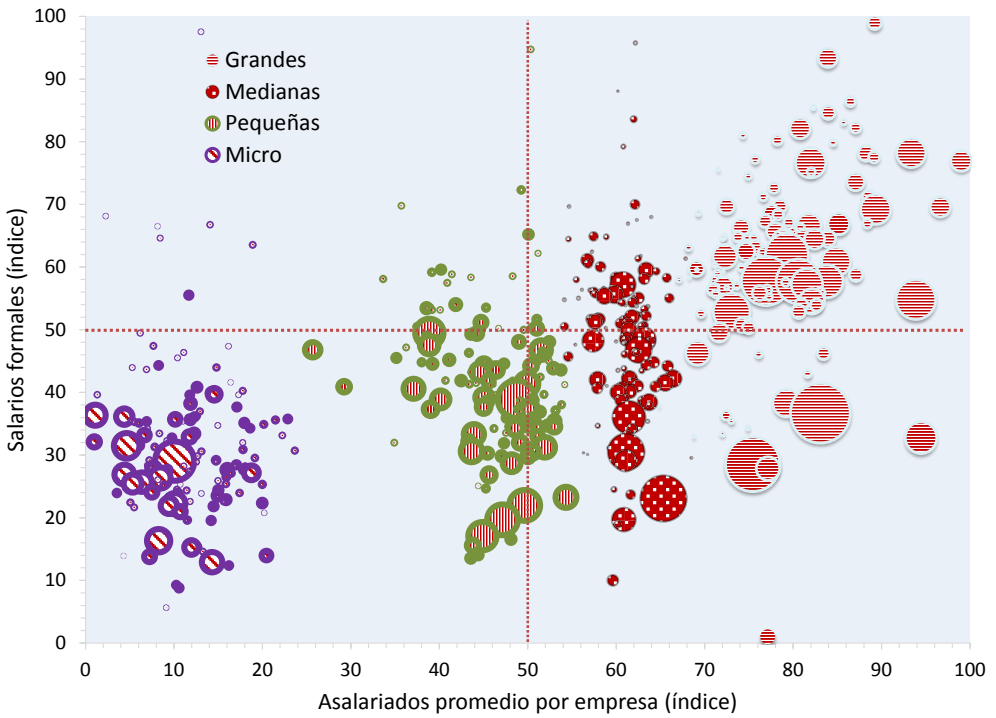
puntos), encontramos algunos pocos casos en donde los salarios estén por encima de la media, y el grueso de las empresas se encuentra en la “mitad sur” del diagrama. Por su parte, si bien la mayoría de las burbujas correspondientes a las empresas medianas también se encuentra en la “mitad sur”, la densidad de burbujas que se encuentra en la “mitad norte” es apreciablemente más elevada que en los dos casos anteriores. Por último, la gran mayoría de las empresas grandes se encuentra en la “mitad norte” del esquema. En pocas palabras, aquí nuevamente vemos que hay una correlación importante entre los salarios formales y el estrato de empresa.

Al interior de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas también hay marcadas heterogeneidades en lo que a salarios concierne, las cuales parecen incrementarse a medida que el estrato de empresa es más grande. En efecto, el coeficiente de Gini para las 531 observaciones (esto es, rama a 3 dígitos cruzado con estrato de empresa, de ahora en más “rama-tamaño”¹⁴), ponderado por la cantidad de asalariados formales de cada rama-tamaño, es de 0,217 para el conjunto de la muestra, de 0,140 para las grandes, de 0,108 para las medianas, de 0,105 para las pequeñas y de 0,065 para las microempresas. Ello confirmaría que la dispersión de los salarios medios de cada “rama-tamaño” aumenta a medida que se incrementa el tamaño de las empresas.

En síntesis, el Gráfico 5 muestra dos cosas: por un lado, que parece cierto que los diferenciales de salarios se asocian en parte al tamaño de empresa; por el otro, que a la vez hay otras variables que pueden explicar por qué hay tanta dispersión. Algunos de estos motivos son las características específicas del sector de actividad que suponen ciertos procesos productivos de mayor/menor productividad, el poder relativo de negociación de los asalariados-empresarios de cada observación, las presiones competitivas de cada rama o empresa, la existencia de subsidios específicos hacia alguna rama o empresa, etcétera.

¹⁴ Por ejemplo, “producción de bebidas-microempresa” sería una “rama-tamaño”, del mismo modo que “producción de bebidas-gran empresa” sería otra “rama-tamaño”.

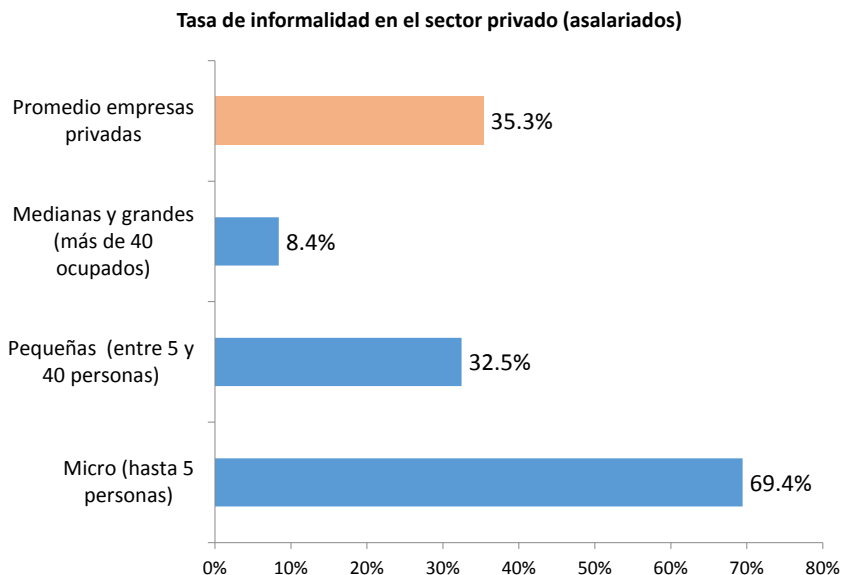
Gráfico 5: Salarios, asalariados por empresa y cantidad de asalariados según estratos de empresa, 2013, sector privado registrado



Fuente: Elaboración propia en base a OEDE. Cada burbuja representa una rama de actividad, dado un estrato de empresas.

Por último, en el Gráfico 6 podemos ver la relación existente entre el tamaño de empresa y la informalidad en la actualidad. Como se puede ver, dentro del sector privado la informalidad promedio de los asalariados (es decir, excluyendo a los independientes) fue del 35,3% en el segundo trimestre de 2016. Ahora bien, tal cifra trepa a casi el 70% en las microempresas (menos de 5 empleados) y cae al 8,4% en las empresas de más de 40 ocupados (medianas y grandes). Las empresas chicas (entre 5 y 40), la informalidad promedio es del 32,5%. Es decir, en el segmento formal las empresas más chicas tienden a pagar menos salarios que las más grandes. Si contamos el segmento informal, tales brechas se agrandan aún más, dado que la no registración es un fenómeno particularmente intenso en las empresas más pequeñas, muy probablemente de baja productividad.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC. Datos del segundo trimestre de 2016.

3.3. Interrelaciones en la estructura productiva: el empleo indirecto

63

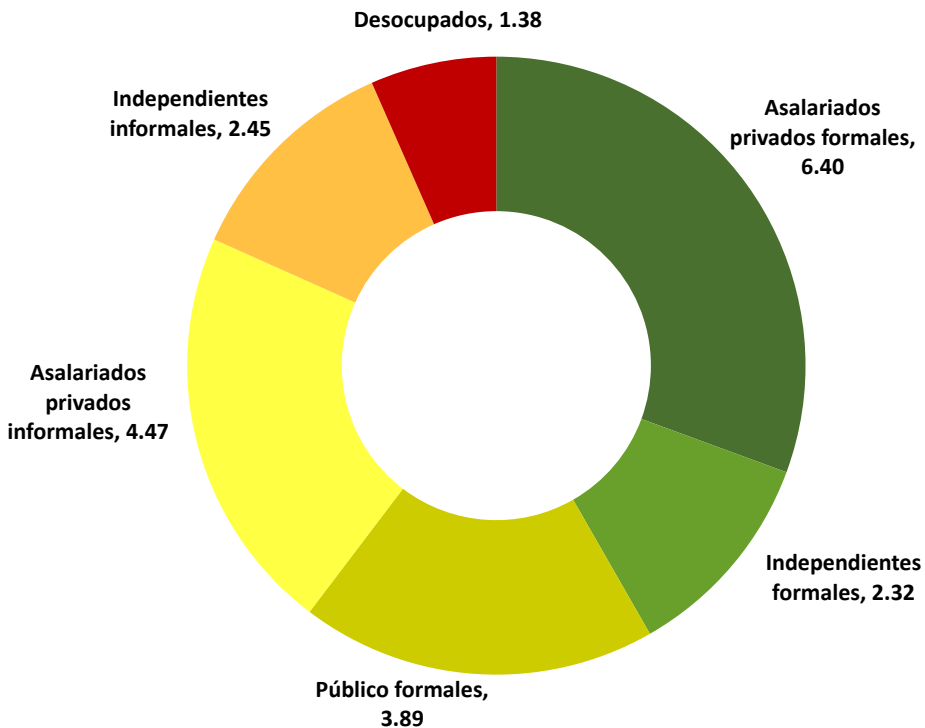
Como señaláramos en la revisión conceptual, una de las variables en los análisis sobre “heterogeneidad estructural” tiene que ver con los encadenamientos que pueden generarse entre sectores. En otros términos, cuando un sector produce más, ¿qué ocurre en los demás? En este apartado procuraremos analizar qué pasa con el llamado “empleo indirecto”. Pero antes de ello, resulta necesario hacer una radiografía del empleo en la Argentina, según “calidad”.

Según datos de la Cuenta de Generación del Ingreso del INDEC, que hemos cruzado con información proveniente de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (en lo que concierne a la formalidad en el segmento no asalariado), en 2013 la Argentina tenía 19,5 millones de puestos de trabajo más casi 1,4 millones de desocupados (Gráfico 7). De esos 19,5 millones, 12,6 millones (poco más del 64%) se desempeñaba en el segmento formal¹⁵, en tanto que casi 7 millones en

¹⁵ En los gráficos anteriores hemos mencionado que el nivel de formalidad en la Argentina fue en 2014 del 55%, cifra un tanto inferior a la aquí expresada. Ello se debe a diferencias metodológicas de medición: el 55% mencionado surge de tomar únicamente datos de Encuesta Anual de Hogares Urbanos, en tanto que el 64% referido en el Gráfico 6 surge

el informal. Si a ello sumamos el casi 1,4 millón de desocupados, tenemos una población de casi 8,5 millones de personas con problemas claros de empleo. Si bien los datos son de 2013, las tendencias recientes no parecen haber cambiado significativamente el panorama.

Gráfico 7: Composición de la población económicamente activa en Argentina, 2013
(en millones de personas)



Fuente: Elaboración propia en base a Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Anual de Hogares Urbanos (2013).

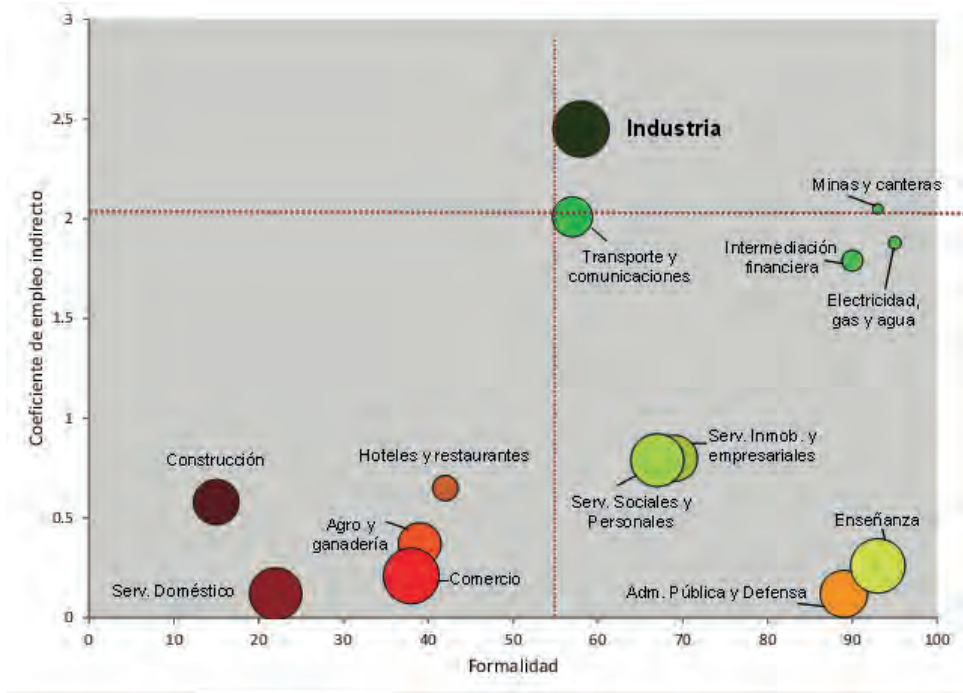
de cálculos hechos por Cuentas Nacionales, que toman la Encuesta Permanente de Hogares y la procesan *ad hoc* para calcular la cantidad de asalariados informales y no asalariados. Asimismo, mientras que para la Cuenta de Generación del Ingreso la totalidad de los asalariados del sector público son formales, en la Encuesta Anual de Hogares Urbanos ello no ocurre en su totalidad.

La industria manufacturera es el sector de actividad que más contribuye al empleo asalariado formal privado, dando cuenta de alrededor de 1,23 de los 6,40 millones de puestos de trabajo (poco más del 19%) de tal categoría, seguido luego por “Comercio”, con 1,19 millones (datos de 2013). Ahora bien, la industria no sólo tiene un lugar muy importante en la generación de empleo –y, en particular, de empleo de relativa calidad–, sino que se destaca en lo que a empleo indirecto concierne.

En el Gráfico 8 podemos ver tres variables: en el eje horizontal, el porcentaje de empleo formal de cada sector (calculado a partir de Encuesta Anual de Hogares Urbanos, de modo similar al Gráfico 3); en el vertical, el coeficiente de empleo indirecto (esto es, cuántos empleos indirectos genera cada empleo directo en el sector); por último, el tamaño de las burbujas vuelve a mostrar la contribución al empleo total. Los datos de empleo indirecto fueron tomados en base a la Matriz Insumo Producto de 1997. Como se ve en el Gráfico 8, la industria no sólo es un sector que contribuye al empleo directo (y, particularmente, formal), ni tampoco es sólo un sector de relativamente alta productividad e ingresos (como vimos más arriba), sino que también es claramente el que más puestos de trabajo indirectos genera en otros sectores de la economía (2,45). “Transporte y comunicaciones” y “Minas y canteras” están en torno a la media de la economía (2,03) e “Intermediación financiera” y “Electricidad, gas y agua” ligeramente debajo de ésta. Por el contrario, el resto de las actividades tiene un coeficiente de empleo indirecto inferior a 1, siendo de apenas 0,21 en ramas como “Comercio” y 0,37 en “Agro y ganadería”.

¿Por qué ocurre ello? Porque la industria tiene un rol clave en la trama productiva argentina, al generar múltiples encadenamientos tanto hacia atrás (demandando insumos –y, por ende, empleo– a otros sectores) y hacia adelante (ofreciendo insumos domésticos para que se les agregue valor, cuando aumenta la demanda de este tipo de insumos por parte de otros sectores). Ello no es una especificidad argentina: según datos de OCDEStat, en la Unión Europea, Japón y Corea del Sur a mediados de la década de 2000 la industria explicaba 10 de las 10 ramas a dos dígitos con mayores eslabonamientos hacia atrás; para China, tal cifra era de 9 (la única rama no industrial es “construcción”) y para Estados Unidos, de 8 (las únicas dos ramas no industriales eran “agro y ganadería” e “intermediación financiera”).

Gráfico 8: Formalidad y coeficientes de empleo indirecto según sectores en la Argentina, 2013



Fuente: Elaboración propia en base a MIP-AR 97, Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Anual de Hogares Urbanos. El tamaño de las burbujas muestra la participación en el empleo total en 2013.

4. Estructura productiva y pobreza

En esta sección analizaremos la relación entre estructura productiva y pobreza. Por un lado en el Gráfico 9 se muestra el porcentaje de pobreza según la categoría ocupacional del jefe del hogar. Como es de prever, la mayor tasa de pobreza se da cuando el jefe es desocupado (68,6%). Luego, cuando el jefe es asalariado no registrado, la pobreza sube al 53,1%; si es cuentapropista, al 39,4% (aunque aquí se ocultan las diferencias entre los cuentapropistas formales y los informales); si es jubilado, al 20,4%; si es asalariado registrado, al 19,1%; si es patrón, 18,3%.

Vale aclarar un par de cuestiones:

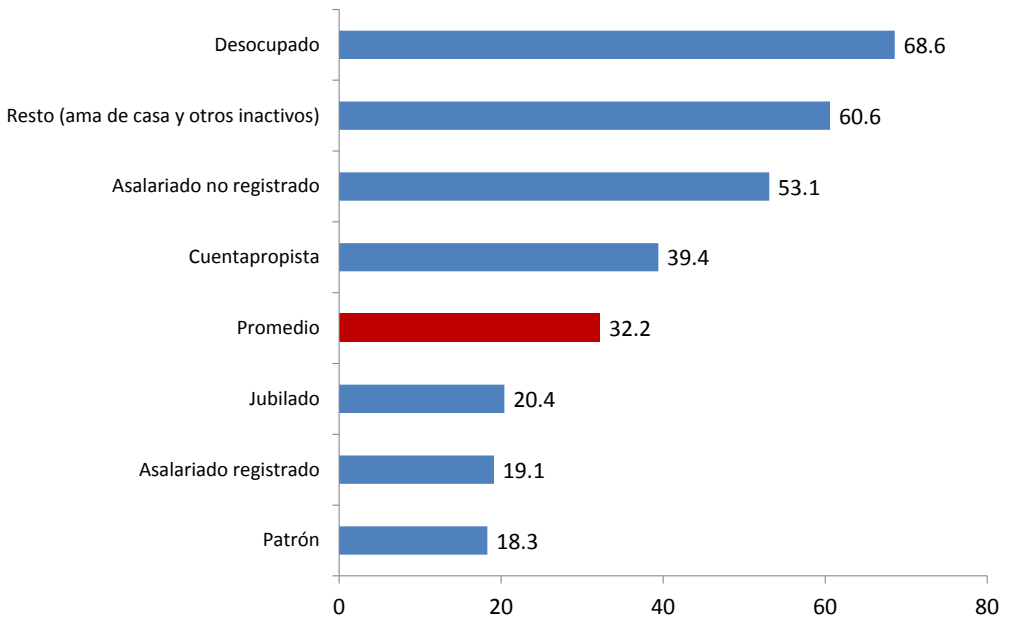
- a) La pobreza es relativamente más baja cuando el jefe es jubilado. ¿Por qué ocurre esto? Básicamente por tres razones: en primer lugar, los hogares con jefe jubilado suelen ser chicos (menos de 3 miembros), lo cual incrementa el ingreso per cápita familiar; segundo, los requisitos kilocalóricos de los jubilados son equivalentes a los de niños de 7-10 años, de modo que la canasta alimentaria (sobre la cual se proyecta la canasta

básica total) es más barata; tercero, en hogares pobres, en general las personas mayores conviven con niños y personas adultas, siendo éstas (y no los jubilados) habitualmente los jefes del hogar.

b) La pobreza es muy similar en “patrones” y “asalariados registrados”. ¿Significa eso que la calidad de vida de los “capitalistas” es mejor que la de los “trabajadores”? No. Dentro de “patrones” tenemos tanto a microempresarios que pueden tener ingresos bajos (por ejemplo, piénsese en alguien que tiene un kiosco o una remisería con una persona a cargo), como a empresarios muy grandes, los cuales son muy pocos en número. En contraste, al interior del universo de los asalariados registrados, podemos tener a empleados en relación de dependencia que se ubiquen en el decil 10 (por ejemplo, un gerente de una empresa que está en relación de dependencia) de la pirámide de ingresos, como a otros que pueden estar en los deciles inferiores.

c) Hay una categoría extra, llamada “resto”, y en donde la pobreza es del 60,6%. En general ello ocurre o cuando el jefe es ama de casa, o alguien que no trabaja pero no está buscando activamente trabajo (de modo que es inactivo en lugar de desocupado).

Incidencia de la pobreza según categoría ocupacional del jefe del hogar, 2º trimestre 2016

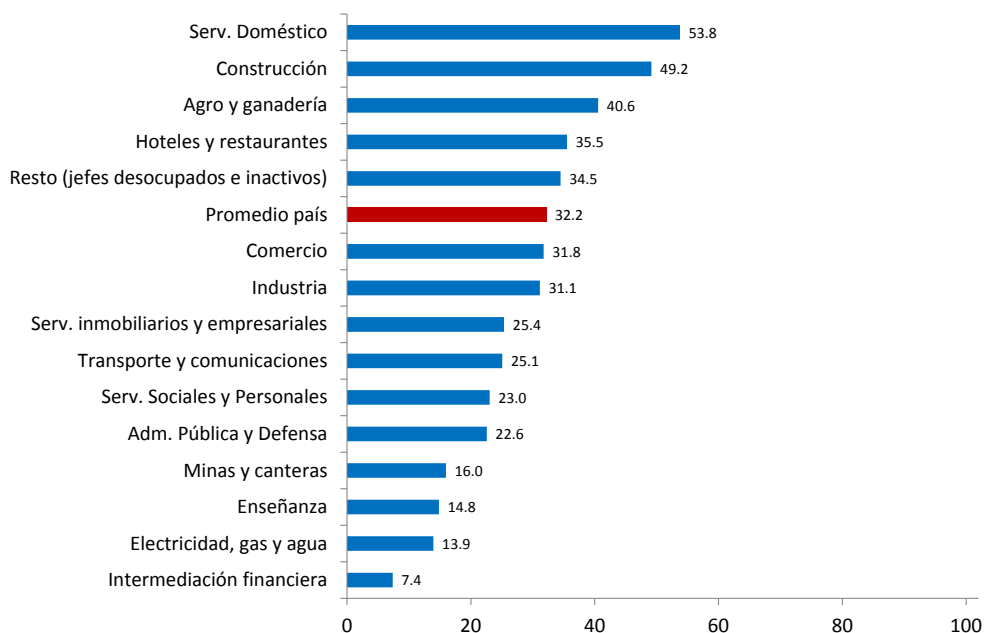


Fuente: Elaboración propia en base a EAHU 2014, calibrando con pobreza del 2º trimestre de 2016.

Por su lado, en el Gráfico 10 podemos ver cuánto es la incidencia de la pobreza en función de cuál sea la rama de actividad en la que trabaje el jefe. Los datos aquí son completamente consistentes con los presentados en la sección previa: cuando el jefe trabaja en el servicio doméstico (mejor dicho, la jefa, porque es un trabajo completamente feminizado), la pobreza asciende al 53,8%; cuando lo hace en la construcción, al 49,2%, o cuando lo hace en el sector agropecuario, al 40,6%. Recordemos que estas tres ramas tienen muy altos niveles de informalidad. En contraste, las cifras más bajas de pobreza las encontramos en hogares en donde el jefe trabaja en intermediación financiera (7,4%), electricidad, gas y agua (13,9%), enseñanza (14,8%) o minas y canteras (16%), las cuales son ramas con relativamente elevados ingresos per cápita familiar y con altos niveles de formalidad. En el caso de enseñanza, si bien las remuneraciones por puesto de trabajo no son demasiado altas (como hemos visto), la mejor posición relativa se debe a que se trata de hogares más chicos (2,9 miembros contra 3,6 promedio), lo cual mejora el ingreso per cápita familiar.

Gráfico 10

Incidencia de la pobreza según rama de actividad del jefe del hogar



Fuente: Elaboración propia en base a EAHU (2012, 2013, 2014), calibrando con pobreza del 2º trimestre de 2016. **69**

El gráfico anterior muestra la paradoja del “huevo y la gallina”: trabajar en ramas como servicio doméstico aumenta exponencialmente las chances de ser pobre, pero en muchas mujeres pobres la única salida laboral es tal tipo de empleo (lo mismo puede decirse respecto a la construcción, por ejemplo). Sin dudas ello tiene que ver con el nivel educativo, que cuando es más bajo restringe la posibilidad de conseguir un empleo en ramas de mayor productividad y mayor formalidad, pero no es el único factor (como dijimos, la estructura productiva es la que demanda mayores credenciales educativas).

5. Consideraciones finales

A lo largo de este trabajo analizamos la fisonomía de la estructura productiva argentina, caracterizada por una muy elevada heterogeneidad, y con bolsones muy grandes de informalidad, bajos ingresos y baja productividad, los cuales tienen una muy alta correlación con la pobreza.

La heterogeneidad no se da sólo entre sectores, sino también al interior de ellos (por ejemplo, tales indicadores son muy diferentes entre ramas industriales capital-intensivas como químicos y otras trabajo-intensivas como confecciones, con disparidad de ingresos, productividad e informalidad muy grandes). No sólo ello, también al interior de sectores más desagregados (a tres dígitos) hemos podido corroborar una heterogeneidad omnipresente: al interior de cada rama, en general las firmas pequeñas tienden a pagar menores salarios formales (lo cual sin dudas tiene que ver con menores niveles de productividad). Si a ello le agregáramos el segmento informal, la heterogeneidad sería todavía mayor, dado que como vimos la correlación entre tamaño de empresa a informalidad es inversamente proporcional.

En suma, productividad, ingresos, formalidad, tamaño de empresa y pobreza van completamente de la mano. Ahora bien, la relación no es tan lineal, e intervienen otros factores. Por ejemplo, como hemos visto, en general los trabajadores del sector público (“administración pública y defensa” y la mayoría de “enseñanza”) presentan relativamente altos ingresos y bajos niveles de informalidad y pobreza comparado con los demás. Sin embargo, en nuestra radiografía de la estructura productiva aparecían como de “baja productividad relativa”. El lector apresurado podrá concluir: “es que son empleos ineficientes”. La respuesta para explicar la “baja productividad relativa” no tiene que ver necesariamente con la eficiencia, sino con el modo en que hemos medido productividad (valor agregado por ocupado). En las ramas de “enseñanza” y “administración pública y defensa” la intensidad de capital es inexistente (todo lo contrario, por ejemplo, a “minas y canteras”), de modo que prácticamente la totalidad del valor agregado corresponde a salarios y nada a lo que se conoce como “excedente bruto de explotación”. De más está decir que ello no significa que el empleo en la administración pública argentina sea eficiente, variable que debiera ser medida con otros criterios. Asimismo, la relación entre productividad y salarios o entre formalidad y salarios tampoco es lineal. Como se dijo, aquí intervienen otras variables, como el poder relativo de negociación de los asalariados de una rama/empresa respecto a los empresarios, las presiones competitivas de cada rama/empresa o la existencia de subsidios específicos hacia alguna rama o empresa, por ejemplo.

¿Puede la Argentina erradicar hoy mismo la pobreza? Sí, ya que lo que se necesita, según se desprende de datos del INDEC en lo que concierne a la brecha de pobreza agregada¹⁶, es un 2,2% del PBI aproximadamente. Con políticas redistributivas (quitándole a los sectores de mayores ingresos para dar a los de menores ingresos, de modo que el Gini actual pase de 0,43 a 0,28 –similar al de los países nórdicos¹⁷), ello podría ser factible, aunque la viabilidad política de ese proceso parece imposible. Otra opción, que implica mantener fija la matriz distributiva actual, sería analizar cuánto tendría que crecer la Argentina (suponiendo que tal ingreso se “derrama” a

¹⁶ La brecha de pobreza mide la distancia que existe entre los ingresos de un hogar pobre y la línea de pobreza. La brecha de pobreza agregada es la sumatoria de tales “distancias”.

¹⁷ El cálculo de ese número lo hizo el autor en base a las “curvas de isopobreza” que hicieron los economistas Guido Zack y Federico Favata, a quienes se agradece enormemente la información. Las “curvas de isopobreza” permiten ver distintas combinatorias de crecimiento económico y redistribución del ingreso para llegar a un 0% de pobreza en un período determinado de tiempo.

todos los deciles por igual) para llegar a la pobreza cero. Suponiendo un escenario de crecimiento del PBI per cápita del 3% anual, y sin mejoras distributivas, se demandaría 80 años en llegar a una pobreza menor al 1%.

Probablemente, la solución virtuosa radique en crecer aceleradamente con mejoras en la situación distributiva. Ahora bien, para lograr no sólo hacen falta políticas educativas, sino también políticas que permitan transformar la estructura productiva (política industrial, científica y tecnológica) en varias direcciones. Primero, nivelándola hacia arriba, es decir, propiciando aumentos de productividad en sectores que hoy son de baja productividad, logrando que la población abandone actividades de baja productividad (por ejemplo el servicio doméstico) y consiga empleo en sectores de mayor productividad (por ejemplo la industria –en especial ramas de alta intensidad tecnológica o en capital– o intermediación financiera, por poner algunos ejemplos) y con mayor potencial innovador. Tales aumentos de productividad permitirían, por ejemplo, que mejorara la competitividad estructural en sectores expuestos a la competencia externa, lo cual permitiría: i) disminuir el sesgo pro-importador de la estructura productiva actual, y ii) incluso ganar en capacidad exportadora. Por su parte, un mayor potencial innovador permite que el país se apropie de más rentas innovativas de las que hoy se apropia (por poner tres ejemplos, derechos de propiedad intelectual, capacidad de diseño/marca, o exportación de servicios de consultoría). Todos estos factores contribuyen al ahorro de divisas, las cuales son el combustible del crecimiento económico. Sin divisas, se entra en lo que se llama “restricción externa”, que deriva en devaluaciones, recesiones, regresividad distributiva y aumento de la pobreza.

En segundo lugar, las políticas productivas tienen que contribuir a que la estructura productiva no sólo sea de mayor productividad agregada, sino también más homogénea e interconectada. Una mayor homogeneidad de productividades en el aparato productivo es un factor clave para mejorar la distribución del ingreso y tener una sociedad menos fragmentada entre enclaves de alta productividad y grandes bolsones de elevada pobreza. Mayores encadenamientos entre sectores productivos facilitan flujos de información desde los sectores de punta y los más rezagados, aumentando la competitividad sistémica de la economía. Por último, un punto central que se desprende del análisis: sin acción del Estado, es imposible transformar la estructura productiva (la cual tiende a retroalimentar sus características más perniciosas) y, por ende, lograr el desarrollo económico y la erradicación de la pobreza.

Referencias bibliográficas

Arndt, H. W. (1987). *Economic Development: The History of an Idea*. Chicago y Londres, University of Chicago Press.

Bhertomieu, C., Ehrhart, C. y Hernández Bielma, L. (2005). “El neoestructuralismo como renovación del paradigma estructuralista de la economía del desarrollo”, *Problemas del desarrollo*, Vol. 36, N° 143.

Bielschowsky, R. (2008). “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, en *Revista Cepal*, N° 97, abril.

Bustelo, P. (1998). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid, Síntesis.

CEPAL (2007). “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina”, *Documentos de proyectos*, N° 136, Santiago de Chile, Octubre.

CEPAL (2010). “Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia” en CEPAL, *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*, Santiago de Chile.

CEPAL (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile: CEPAL, Agosto.

Cimoli, M. (2005) (comp.). *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.

Cimoli, M. y Dosi, G. (1994): “De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación”, en *Comercio Exterior (México)*, Vol. 44, N° 8, agosto.

Cimoli, M. y Porcile, G. (2009). “Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes”, *Economics of innovation and new technology*, vol. 18, N° 7, Octubre.

Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010). “Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina”, *Boletín Informativo Techint*, Vol. 331.

Coatz, D., García Díaz, F., y Woyecheszen, S. (2011). “El rompecabezas productivo argentino. Una mirada actualizada para el diseño de políticas”, Centro de Estudios de la UIA, CEU-UIA, Documento de trabajo.

Conteras, R. (1999). “How the concept of development got started”, *The University of Iowa Center for International Finance and Development*. Disponible en: <http://www.uiowa.edu/ifdebook/ebook2/contents/part1-I.shtml> [último acceso: 20-6-2013].

Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., y Soete, L. (1988). *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter

Fajnzylber, F. (1982). *La industrialización trunca de América Latina*, México, D.F.: Editorial Nueva Imagen.

Fernández Bugna, C. (2010). “Determinantes estructurales del crecimiento económico. Una aplicación para el caso de la industria manufacturera argentina (1993-2007)”, Tesis de Maestría en Economía y Desarrollo Industrial, Universidad de General Sarmiento.

Freeman, C. y Soete, L. (1997). *The Economics of Industrial Innovation*, MIT Press Books.

Gasparini, L., Sosa Escudero, W. y Cicowiez, L. (2013). *Pobreza y desigualdad en América Latina*, La Plata: CEDLAS.

Grazzi, M. y Pietrobelli, C. (ed.) (2016). *Firm innovation and productivity in Latin America and the Caribbean: the engine of economic development*, Nueva York, BID-Palgrave Macmillan.

Hirschman, A. (1958). *La estrategia del desarrollo económico*. México, Fondo de Cultura Económica

Infante, R. y Guerstenfeld, P. (ed.) (2013). *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL-OIT.

Kostzer, D. y Mazonza, X. (2004). “Estrategias de crecimiento y de generación de empleo en Argentina”, Serie

Documentos de Trabajo N° 14, OIT-Argentina.

Larraín, J. (1998). *Theories of development*, Londres, Polity.

Lugones, G. (2012). *Teorías del comercio internacional*. Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Lundvall, B. (Ed.). (1992). *National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. Londres, Pinter.

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdevelopment*. Londres, Duckworth.

Nahón, C., Schorr, M., y Rodríguez Enríquez, C. (2006). “El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades” en AA.VV. *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires, CLACSO.

Ocampo J. A. (2005). “La búsqueda de la eficiencia dinámica: dinámica estructural y crecimiento económico en los países en desarrollo”, en Ocampo J. A. (ed.), *Más allá de las reformas: Dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*, Bogotá, ECLAC, World Bank and Alfaomega.

Patel, P., y Pavitt, K. (1995). “Divergence in technological development among countries and firms” en Hagedoorn, J. (ed.), *Technical Change and the World Economy: Convergence and Divergence in Technology Strategies*. Edward Elgar, Aldershot, p. 147-181.

Pinto, A. (1970). “Naturaleza e implicaciones de la ‘heterogeneidad estructural’ de la América Latina”, *El trimestre económico*, Vol. 37, N° 145, p. 83-100.

Porta, F. y C. Fernández Bugna (2011). “La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambio estructural”, en *La Argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, R. Mercado, B. Kosacoff y F. Porta (ed.), Buenos Aires, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Porta, F., Santarcángelo, J. y Schteingart, D. (2014). “Excedente y desarrollo industrial. Situación y desafíos”, CEFID-AR, Documento de trabajo N° 59, julio.

Prebisch, R. (1962). “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en *Boletín Económico de América Latina*, Vol. 7, N° 1, Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile, CEPAL.

Reinert, E. (1994). ‘Catching-up from way behind - A Third World perspective on First World history’. En Fagerberg, J. et al. (ed.) *The Dynamics of Technology, Trade, and Growth*, Aldershot, Edward Elgar, páginas p. 168-197.

Reinert, E. (1995). “Competitiveness and its predecessors: a 500-year cross-national perspective”, *Structural Change and Economic Dynamics*, Elsevier, Vol. 6 (1), p. 23-42, marzo.

Reinert, E. (1996). “El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: el subdesarrollo en un sistema schumpeteriano”, en Aldcroft, D., Ross, C. (ed.): *Rich Nations – Poor Nations. The Long Run Perspective*, Aldershot, Edward Elgar.

Reinert, E. (2013). “Primitivization of the EU periphery: the loss of relevant knowledge”, Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics N° 48, The Other Canon Foundation (Noruega) y Tallinn University of Technology (Tallinn), enero.

Roitter, S., Erbes, A. y Kababe, Y. (2013). “Desarrollo inclusivo en Argentina: cambio estructural y empleo

en las etapas de recuperación y crecimiento reciente” en Infante y Gerstenfeld (2013).

Roll, E. (1994). *Historia de las doctrinas económicas*, México, Fondo de Cultura Económica.

Singer, H. (1950). “Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios”, en *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. II, N° 2.

Stumpo, G. (2011). “Las pymes en América Latina: ¿de actores secundarios a protagonistas del desarrollo?”, CEPAL.

Sunkel, O. y Paz, P. (1979). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI.

Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Anexo metodológico

Construcción de índices de productividad, salarios y tamaño de empresa

La construcción de los índices de productividad, de salarios o de tamaño de empresa (de 0 a 100) se realizó utilizando la misma fórmula. Primero, se tomaron los valores de productividad, salarios o tamaño de empresa por rama (generalmente en 2013 o, en su defecto, 2014 o el promedio 2012-2014) y se los transformó en logaritmos naturales. Luego se tomó, para cada variable, el valor mínimo, el máximo y el de la media nacional. “0” lo asumió el valor mínimo para cada variable, “100” el máximo y “50” el de la media nacional. Posteriormente, se dividió el resto de las observaciones en dos clases: los que estuvieran debajo de la media y los que estuvieran por encima, y se calculó respectivamente en qué parte del intervalo entre 0 y 50 y 50 y 100 se encontraban. En términos matemáticos:

74 Si $\ln \text{productividad}_x > \ln \text{productividad}_{media}$, entonces

$$\text{Índice productividad}_x = 50 + 50 \cdot \frac{\ln \text{productividad}_x - \ln \text{productividad}_{media}}{\ln \text{productividad}_{max} - \ln \text{productividad}_{media}}$$

Donde productividad_x es la productividad de la rama “x”, $\text{productividad}_{media}$ la de la media de la economía y $\text{productividad}_{max}$ la productividad de la rama de mayor productividad de todas.

Por el contrario, si $\ln \text{productividad}_x < \ln \text{productividad}_{media}$, entonces

$$\text{Índice productividad}_x = 50 - 50 \cdot \frac{\ln \text{productividad}_x - \ln \text{productividad}_{media}}{\ln \text{productividad}_{media} - \ln \text{productividad}_{min}}$$

Donde productividad_x es la productividad de la rama “x”, $\text{productividad}_{media}$ la de la media de la economía y $\text{productividad}_{min}$ la productividad de la rama de menor productividad de todas.

La construcción de los índices de salarios o de tamaño por empresa se construyó exactamente de la misma manera.

Posición ocupada en la escala de ingresos

En los Gráficos 2 y 3 hemos puesto una variable llamada “posición ocupada en la escala de ingresos”. Lo que se muestra aquí es la mediana de ingresos (no solo de asalariados, sino también de no asalariados) para una rama determinada, y cómo “cae” tal mediana en la escala de ingresos del total de los ocupados. Para conocer tal escala, se dividieron los ingresos de los ocupados de la Argentina en cien partes (percentiles). Pongamos un ejemplo: supongamos que la mediana de los ingresos de la rama de “agro y ganadería” es de \$1.400. A su vez, supongamos que el percentil 1 de los ingresos de los ocupados es de \$1.000, el percentil 2 de \$1.100, el percentil 3 de \$1.300, el percentil 4 de \$1.500 y así sucesivamente (imaginemos que el percentil 50, esto es, la mediana, es de \$4.000 y el percentil 100, esto es, el 1% de mayores ingresos, de \$30.000). En este ejemplo, el ocupado mediano de “agro y ganadería” se ubicaría en el percentil 3, muy por debajo de la mediana de la economía.

Vale recalcar que para calcular ello se tomó información de la Encuesta Anual de Hogares Urbanos para los años 2012, 2013 y 2014.

