



 **realidad
económica**

Nº 344 · AÑO 51

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2021

ISSN 0325-1926

Páginas 69 a 104

CAPITALISMO GLOBAL

Crisis y reestructuración en una economía dependiente e internacionalizada

Adrián Piva*

*Sociólogo de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y doctor en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Investigador independiente en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Docente en la UBA y la UNQ, Roque Sáenz Peña 352, Bernal (B1876BXD), Buenos Aires, Argentina. adrianpiva@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: agosto de 2021

ACEPTACIÓN: octubre de 2021



Resumen

Desde 2012, la Argentina atraviesa una etapa de estancamiento y tendencia a la crisis. Si el desequilibrio externo recurrente de la acumulación local permite comprender la forma general del pasaje de la expansión a la crisis, sus características específicas y la prolongación en el tiempo nos interrogan sobre su singularidad histórica. Las sucesivas rondas de devaluación y ajuste fiscal han sido ineficaces como medio de salida de las crisis, a diferencia del rápido despegue luego de la ocurrida tras la convertibilidad. ¿Cómo explicar esa diferencia? Este artículo aborda el rol que cumplen en tal explicación las presiones globales por la reestructuración de la producción tras la crisis de 2008 y el agotamiento de la base productiva local de la fase expansiva post convertibilidad. Nos concentramos en la industria porque es el centro de los procesos de reestructuración a nivel global y debido a sus características y a su papel determinante del balance externo y del mercado interno en Argentina.

Palabras clave: Acumulación de capital - Crisis – Reestructuración – Dependencia - Internacionalización

Abstract

Crisis and change of structure in a dependent and internationalized economy

Since 2012, Argentina has been going through a stage of stagnation and tendency to crisis. If the recurrent external imbalance of local accumulation allows us to understand the general form of the passage from expansion to crisis, its specific characteristics and its prolongation in time question us about its historical singularity. Successive rounds of devaluation and fiscal adjustment have been ineffective as a way out of crises, unlike the rapid take-off after the one that occurred after convertibility. How can this difference be explained? This article addresses the role played in this explanation by global pressures for the restructuring of production after the 2008 crisis and the depletion of the local productive base of the post-convertibility expansionary phase. We focus on the industry, because it is the center of the restructuring processes at a global level and due to its characteristics and its determining role in the external balance and the domestic market in Argentina.

Keywords: Capital accumulation - Crisis – Restructuring – Dependency - Internationalization

Introducción

Desde 2012, la Argentina atraviesa una larga etapa de estancamiento y tendencia a la crisis. Si el desequilibrio externo recurrente de la acumulación local permite comprender la forma general del pasaje de la expansión a la crisis, sus características específicas y la prolongación en el tiempo nos conducen a plantear preguntas sobre su singularidad histórica. Durante las diversas fases de esta etapa depresiva, las sucesivas rondas de devaluación y ajuste fiscal se han mostrado ineficaces como medio de salida de las crisis, a diferencia del rápido despegue tras la de la convertibilidad. ¿Cómo explicar esa diferencia? Este artículo se propone abordar el rol que cumplen en tal explicación las presiones globales por la reestructuración de la producción tras la crisis de 2008 y el agotamiento de la base productiva local de la fase expansiva post convertibilidad. Nos concentraremos en la industria, porque es el centro de los procesos de transformación productiva a nivel global y debido a sus características y a su papel determinante del balance externo y del mercado interno en Argentina.

Para ello dividimos el trabajo en dos partes. En la primera parte presentamos el marco para el planteamiento del problema. Desarrollamos brevemente un conjunto de transformaciones mundiales y locales desde mediados de los años setenta: la internacionalización productiva del capital global, las características y resultados de la reestructuración productiva local y sus efectos en el modo de operación de la tendencia a la restricción externa al crecimiento en Argentina.

En la segunda parte, abordamos el objeto de este trabajo. En primer lugar, presentamos y discutimos las presiones globales por la reestructuración productiva, en particular de la industria, desde la crisis de 2008. En segundo lugar, realizamos una evaluación del grado de agotamiento de la base productiva de la industria local a partir de la comparación con otros países y regiones de indicadores de pro-

ductividad e inversión desde 1991, y con otras etapas y fases de la economía argentina desde los años sesenta.

Un marco para plantear el problema: internacionalización del capital, reestructuración productiva y tendencias a la crisis en Argentina desde mediados de los años setenta

La internacionalización productiva como base material de la mundialización capitalista¹

La tendencia a la internacionalización del capital no es un fenómeno nuevo. El comercio mundial fue la base del desarrollo del capitalismo, que ha mostrado desde sus orígenes una tendencia a la expansión geográfica y a subordinar las formas de explotación más diversas (Hobsbawn, 1971; Wallerstein, 1979; Harvey, 1990; Banaji, 2010). A su vez, entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX se consumó la mundialización del capital, con la transformación del mercado mundial en mercado mundial capitalista y del mundo en espacio de valorización del capital (Bujarin, 1981; Lenin, 1974).

Sin embargo, desde fines de los años 60 y mediados de los 70 se ha desplegado una nueva fase que encuentra su fundamento en la internacionalización productiva. Por esa razón presenta diferencias cualitativas con las fases previas que se basaron centralmente en la internacionalización comercial y financiera. El desplazamiento geográfico de partes del proceso productivo (deslocalización) internacionalizó los procesos productivos, delineó una nueva división internacional del trabajo y originó cadenas globales de valor (Palloix, 1978; Fröbel et al., 1981; Gereffi, 2001). Los efectos de la inversión productiva que se hunde en –y reconfigura a– los territorios son difícilmente reversibles (Harvey, 1990) y tienden a exteriorizar el proceso de reproducción (global) del capital respecto de mercados y Estados nacionales. De esa manera estrecha los márgenes de libertad para la regulación estatal de la acumulación nacional.

¹ Para una exposición completa de las hipótesis sobre la actual fase de internacionalización del capital global véase Piva (2020a).

La internacionalización productiva se entrelazó con profundos cambios en el proceso de producción que tendieron a la reorganización del proceso de trabajo y a la automatización. Se trató, de conjunto, de una respuesta al desafío obrero y a la crisis del capitalismo de posguerra desde finales de la década de 1960. La propia internacionalización fue una palanca de las ofensivas nacionales contra la clase obrera y de presión por la reestructuración productiva. El estrechamiento de los márgenes de libertad para la regulación estatal de la acumulación nacional se traduce en presiones objetivas por adecuar los espacios nacionales a las condiciones que permitan insertarlos en procesos de reproducción global. Dicho fenómeno es particularmente relevante para comprender los procesos de reestructuración capitalista y sus resultados en la periferia.

Reestructuración capitalista e internacionalización de la economía local desde 1976

La crisis de 1975 en Argentina fue parte de ese proceso global que dio por terminado el ciclo expansivo de posguerra. La internacionalización productiva del capital redujo la autonomía relativa de los espacios nacionales de valor y, de ese modo, abolió las condiciones mundiales que habían hecho posible el modelo de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI). Sobre esta base, desde el golpe militar de 1976 se desarrolló un proceso de reestructuración capitalista que tuvo momentos de avance parcial y otros de bloqueo hasta la crisis hiperinflacionaria de 1989 y que se desarrolló plenamente durante los años 90. En trabajos previos hemos señalado sus resultados que aquí resumimos y actualizamos (Piva, 2012, 2015, 2019).

En primer lugar, hubo un proceso de desindustrialización en aquellas ramas orientadas al mercado interno, especialmente las de mayor valor agregado relativo. Pero, al mismo tiempo, hubo un proceso de industrialización de exportaciones basado en la producción de *commodities* industriales y agroindustriales. La reorientación exportadora del gran capital industrial y la presión competitiva sobre las ramas industriales orientadas al mercado interno dieron como resultado una profundización de la heterogeneidad estructural en la industria (Kosacoff y Ramos, 2001; Katz, 2012). En segundo lugar, el sector agrícola fue escenario de un proceso de transformación productiva y tecnológica que multiplicó los rendimientos por

hectárea y lo convirtió en un sector capital intensivo (Anlló, Bisang y Campi, 2008; Anlló, Bisang y Salvatierra, 2010). Sin embargo, esta revolución en el agro fue la base del despegue agroindustrial que subalternizó a la producción agrícola y la subsumió en la cadena de producción de la agroindustria. En tercer lugar, la reestructuración de la industria y del agro profundizaron la dependencia tecnológica y financiera de la acumulación (Piva, 2012, 2019). Sobre la base de la dependencia financiera de la acumulación –apalancamiento de la inversión, financiamiento del desequilibrio comercial, etc.– se desarrolló un proceso especulativo que se autonomizó parcialmente de la producción, dimensión crucial para la explicación de la crisis de la convertibilidad. Pero la persistencia de la dependencia financiera –latente tras el superávit comercial y una acumulación capital extensiva– se puso de manifiesto cuando aparecieron las dificultades para financiar los desequilibrios desde 2011. En cuarto lugar, la inversión extranjera directa (IED) cumplió un papel central en el proceso de reestructuración a través de las privatizaciones, las fusiones y adquisiciones en el sector privado y también por medio de aportes de capital, lo que tuvo como resultado la internacionalización de la propiedad del capital local y de su dinámica de acumulación (Manzanelli y Schorr, 2013; Piva, 2012; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014; Bekerman y Vázquez, 2016). De conjunto, la profundización de la dependencia tecnológica y financiera y la internacionalización del capital doméstico apuntan a un proceso de internacionalización subordinada de la economía argentina.

Estas conclusiones fueron desarrolladas, parcialmente corregidas o modificadas en gran parte por trabajos más recientes. Kejsesman (2019) analizó cómo una inserción internacional articulada a través de la producción agroindustrial transformó a este sector en el principal aportante de divisas y en motor de la expansión de los sectores orientados al mercado interno. García Bernado (2020) mostró que la reestructuración productiva en el agro incrementó los costos de los insumos debido al rol creciente de la ciencia y la tecnología en los procesos productivos y a su mayor complejidad. Por consiguiente, aumentó el volumen mínimo de capital requerido y, con ello, la concentración y centralización del capital en el sector. A su vez, expuso su eslabonamiento con procesos industriales productores de insumos y agroindustriales orientados a la exportación que tienden a subordinarlo en cadenas de valor mundializadas. Pérez Roig (2020) analizó las transformaciones en

el sector hidrocarburífero poniendo de manifiesto su conexión con la reestructuración global de la actividad en los últimos cuarenta años, la importancia creciente de la explotación local de reservas no convencionales y la internacionalización de la producción y comercialización de gas y petróleo. De particular relevancia para este trabajo, Naspleda (2021) ha mostrado cómo los procesos de reestructuración industrial en Argentina se desplegaron desde la dictadura militar. Durante los 70 y 80 se transformó el perfil de especialización exportadora a favor de las manufacturas de origen agropecuario (MOA) y las manufacturas de origen industrial (MOI) de bajo valor agregado, y en detrimento de los productos primarios. A su vez, las transformaciones se desarrollaron sobre la base del proceso de internacionalización productiva a escala global y tuvieron como efecto la profundización de la heterogeneidad de la estructura industrial. En ese sentido, como señalan Starosta y Caligaris (2017) y Podestá (2021), mientras la internacionalización productiva posibilitó que ciertos países y regiones (paradigmáticamente el Sudeste Asiático) se insertasen en la “nueva división del trabajo” y mejoraran su posición internacional relativa, en Argentina se reforzó su inserción en la “vieja división del trabajo” a partir, centralmente, de actividades procesadoras de recursos naturales.

Internacionalización de la economía local y restricción externa al crecimiento en la Argentina

Las fases expansivas de la economía argentina se han caracterizado desde los años cuarenta por un aumento de las cantidades importadas de mercancías superior al de las cantidades exportadas. Esa dinámica es impulsada por la importación de bienes de capital por parte de una industria dependiente y con bajos niveles de integración local, lo que se ha agravado desde 1976 (Azpiazu y Schorr, 2010). Sin embargo, el modo de operación de esa tendencia y su impacto en las fases expansivas y recesivas del ciclo económico se han visto modificados en aspectos sustanciales. De modo que los modelos clásicos de ciclos *stop & go* (Braun y Joy, 1981; Diamand, 1972) ya no describen adecuadamente el comportamiento de la economía argentina. Diversos trabajos han discutido la vigencia de la restricción externa al crecimiento para dar cuenta de los fenómenos de crisis recurrentes desde 1976, al tiempo que intentaron conceptualizar sus cambios (Damill, Fanelli y Frenkel, 1994; Schvarzer y Tavosnanska, 2008; Gerchunoff y Rapetti, 2016; Schorr y Wainer, 2015;

Wainer, 2018; Wainer, 2021). Aquí trataremos de mostrar que dichos cambios son el producto de la reestructuración y la internacionalización del capital local².

En primer lugar, como señalamos en el apartado anterior, la internacionalización del capital abolió las condiciones mundiales que hacían posible la autonomía relativa de los espacios nacionales de valor y, con ello, debilitó la capacidad de los Estados nación para regular los procesos nacionales de acumulación. De especial relevancia para la tendencia a la restricción externa fue que se redujeran los márgenes potenciales para la brecha entre productividad promedio de la industria local y productividad promedio de la industria a nivel global. De este modo, las crisis se transformaron tendencialmente en mecanismos de presión objetiva por la reestructuración. Aunque los márgenes para la brecha de productividad y la intensidad de la presión por la reestructuración varían con el relajamiento o estrechamiento de la restricción externa, que depende también de otras dimensiones.

En segundo lugar, la reestructuración productiva del agro y la industria locales reconfiguró la relación entre ambos sectores. Por un lado, las transformaciones productivas rompieron la tendencia al estancamiento de la productividad del agro que ya no supone un límite absoluto al crecimiento económico. Sin embargo, al mismo tiempo, transformaron al agro en un importante importador de bienes de capital. Por el otro, la reestructuración productiva de la industria reemplazó la oposición entre un sector industrial mercado internista y un sector agroexportador por la fractura entre un sector exportador de *commodities* (MOA y MOI) con predominio del gran capital industrial y un sector industrial mayoritariamente orientado al mercado interno. No obstante, la especialización en la exportación de *commodities* –expuestas a volatilidad de precios y fenómenos de sobreproducción– incrementa la fragilidad comercial del proceso de acumulación, vuelve más variable al ciclo económico y profundiza la dependencia tecnológica.

Tercero, desde la reforma financiera de 1977, la desregulación del mercado financiero local y su integración con el mercado financiero mundial dieron a los

² Para una exposición completa de los cambios en el modo de operación de la tendencia a la restricción externa al crecimiento véase Piva (2020b).

flujos de capital un rol significativo en el ciclo económico. Los flujos internacionales de capital financiero se convirtieron en un mecanismo de validación/sanción de las condiciones locales para la valorización del capital (Bonnet, 2000). Sobre aquella base se desarrolló, a su vez, un proceso de endeudamiento en moneda extranjera que terminó por estructurar una presión de largo plazo por el ajuste fiscal y la reestructuración productiva (Massano y Piva, 2020). Dichas transformaciones afectaron profundamente los comportamientos económicos. La apelación al mecanismo de endeudamiento y fuga de capitales (Basualdo, 2018) y, más en general, el aumento del peso de las inversiones financieras en la inversión total afectaron la dinámica de la acumulación y agravaron la reticencia inversora (Schorr y Wainer, 2020). Finalmente, los flujos de capital financiero afectaron el ciclo económico inflando las fases expansivas y precipitando y agudizando los fenómenos de crisis en contextos de salidas de capitales y presiones devaluatorias sobre la moneda.

Cuarto, como ya señalamos, la IED tuvo un papel central en el proceso de reestructuración. Se insertó fundamentalmente en los sectores más dinámicos, aquellos de mayor crecimiento, entre los que se encuentran los de mayor productividad mundial relativa y que se orientan a la exportación (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). El resultado fue un aumento notable del peso del capital transnacional en la estructura productiva nacional. Pero si la IED mejora la cuenta capital de la balanza de pagos también empeora la cuenta corriente al aumentar tendencialmente la remisión de utilidades (Schorr y Wainer, 2015; Wainer, 2018).

De modo que el proceso de internacionalización productiva, comercial y financiera de la economía argentina ha profundizado su desarrollo desigual y combinado y, con ello, las raíces estructurales de la restricción externa al crecimiento. Sin embargo, también ha complejizado la acción de las diferentes determinaciones y otorgado una mayor variabilidad a los ciclos de crecimiento y crisis, a diferencia de la regularidad del ciclo *stop & go*. El superávit de la cuenta capital durante la fase expansiva 1991-1998 y la mejora en los términos de intercambio durante la fase expansiva 2003-2011 difirieron los efectos de la estructura productiva desequilibrada en las cuentas externas, aunque finalmente la tendencia se impuso. A su vez, las fases recesivas tienen también dinámicas más complejas. El ajuste sin reestructuración vía devaluación de la moneda solo tiene eficacia cuando no existen presiones

competitivas por la reestructuración. El período 1975-1989 se caracterizó por una presión por la reestructuración productiva originada en una transformación completa de las condiciones mundiales de la acumulación de capital y en un proceso geográficamente vasto de transformaciones en la producción. La salida de la convertibilidad sobre la base de una reestructuración reciente y en un contexto de relajamiento de la restricción externa por la mejora de los términos de intercambio tornó eficaz la devaluación y el ajuste sin reestructuración.

En análisis recientes mostramos que el final de la fase expansiva de post convertibilidad encuentra sus causas en la tendencia a la restricción externa. Y que, a su vez, la exclusión de los mercados financieros internacionales y el empeoramiento de los términos de intercambio desde 2013 impidieron el financiamiento de los desequilibrios y los profundizaron (Piva, 2020b). Sin embargo, la ineficacia de la devaluación sin reestructuración, la prolongación del período de estancamiento y la transformación de la recesión en una etapa depresiva nos impulsaron a proponer la hipótesis de que existían presiones objetivas por la reestructuración de la producción. En función de lo expuesto, dicha presión variará en relación directa con la brecha entre la productividad promedio de la industria local y la productividad promedio de la industria a nivel global y en relación inversa con los flujos de capital (financiero e IED) y los términos de intercambio.

En lo que sigue queremos aproximarnos al estudio del rol que han cumplido en la explicación de la fase abierta en 2012 el agotamiento de la base productiva sobre la que se desarrolló el crecimiento post convertibilidad y la presión global por la reestructuración en un período de nuevas transformaciones productivas a nivel mundial. Para ello desarrollaremos primero los alcances y sentidos de esas transformaciones productivas globales. Luego nos concentraremos en algunas tendencias de largo plazo de la inversión y la productividad en Argentina y las dimensionaremos a partir de algunas comparaciones internacionales.

La Argentina desde 2012: agotamiento de la base productiva y presiones por la reestructuración en un marco de transformación productiva global

La crisis mundial de 2008 y las presiones globales por la reestructuración

La crisis mundial de 2008 abrió una etapa de crecimiento débil a nivel mundial que ya lleva 13 años. El producto bruto de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) recuperó su nivel previo a la crisis en 2010, ese año de reactivación fue el único en el que el aumento del producto alcanzó el 3%. La fase de crecimiento, que se inició en 2011, tuvo picos de 2,6% en 2015 y 2017. Si consideramos el período 2010-2019, el producto bruto de la OCDE tuvo un promedio de crecimiento de 2,2%. Si bien el inicio de la pandemia explica el derrumbe posterior, la OCDE se desaceleró desde el 2,4% de crecimiento de 2018 al 1,6% en 2019, el último año prepandemia. Estados Unidos presenta datos muy similares. Alcanzó el 3% de crecimiento solo en 2015 y 2018, se desaceleró al 2,2% en 2019 y su tasa de crecimiento promedio para el período 2010-2018 fue de 2,3%. La Unión Europea desde 2010 tuvo una tasa de crecimiento promedio de 1,6% y nunca alcanzó el 3% de aumento del producto. Estos datos contrastan con las tasas de crecimiento entre 1992 y 2000 y entre 2003 y 2007. La OCDE tuvo una tasa crecimiento promedio del 2,9% en el primer período y del 2,8% en el segundo. Pero Estados Unidos tuvo una tasa de crecimiento promedio del 3,8% entre 1992 y 2000 y del 3% entre 2003 y 2007 (según datos de la OCDE). La economía mundial, en cambio, pasó de un promedio de 3,3% de crecimiento entre 1992 y 2000 a un promedio de 5,1% entre 2003 y 2007 (de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional, FMI). La explicación de ese desempeño divergente respecto de la OCDE es China y su impacto en el crecimiento de la periferia global. Entre 1992 y 2011, la tasa crecimiento promedio de China fue del 10%. Pero, en 2012 se inició una fase de desaceleración y la tasa de crecimiento promedio entre 2012 y 2019 fue del 7,1% (según datos de la OCDE). Desde 2010, la fase de crecimiento débil en las principales economías centrales se tradujo en una caída del promedio mundial de crecimiento, que entre 2010 y 2019 fue de 3,7% y entre 2012-2019 se desaceleró, de la mano de China, al 3,4% (de acuerdo con datos del FMI).

El prolongado período de crecimiento débil en los países centrales nos recuerda la fase de reestructuración capitalista entre mediados de los 70 y mediados de los

80, años en los que se desplegó el proceso de internacionalización productiva. Desde 2008, la presión por la reestructuración se desarrolló sobre la base de aquella internacionalización y apuntó, por un lado, a la desvalorización de capital, a la reducción del costo laboral y al aumento de productividad por la vía de la innovación tecnológica y la reorganización de los procesos de trabajo (Roberts, 2018); por otro lado, a la transformación de los marcos institucionales de la acumulación a nivel nacional y a nivel global (Kotz y Basu, 2018).

En los últimos años ha estado en el centro del debate el impacto de las nuevas tecnologías digitales sobre la producción y el empleo (Degrisse, 2016). En particular, se ha producido un desplazamiento de interés desde su impacto en el comercio y los servicios hacia las transformaciones en la industria, la denominada “industria 4.0” (Zhou, Liu y Zhou, 2015; Nava y Naspleda, 2020). Diversos autores han caracterizado la introducción de un conjunto de nuevas tecnologías en la industria (robotización, Internet de las cosas, Inteligencia artificial, *Big Data*, etc.) como una “cuarta revolución industrial” (Rodríguez, 2017). Dicha denominación apunta a establecer una relación y, al mismo tiempo, una distinción con la llamada “tercera revolución industrial”, esto es, con las transformaciones producidas desde los años 80 por la incorporación de la informática en la producción. Una relación porque forman parte de un mismo proceso con tendencia a la automatización de los procesos productivos, pero una distinción porque su desarrollo supone una ruptura de grado con aquella “revolución” de los 80 y 90.

Dentro de ese marco general de debate, dos discusiones han concentrado la mayor atención. En primer lugar, aquella sobre la llamada “paradoja de la productividad”. A pesar de la existencia de un creciente consenso sobre la aplicación de las nuevas tecnologías en la producción, las estadísticas de productividad no parecen mostrar el salto esperado. De hecho, como señala Benanav (2019), las tasas de crecimiento de productividad industrial en los países centrales muestran una caída pronunciada en relación con las décadas de 1950 y 1960. Y la misma evidencia se obtiene cuando se analiza la evolución de la productividad en el sector servicios.

En segundo lugar, el debate sobre su impacto en el empleo (Nava y Naspleda, 2020; Rodríguez, 2017). Las posiciones respecto de este punto tendieron a polari-

zarse entre hipótesis catastrofistas, que vaticinan un desplazamiento masivo de ocupaciones rutinarias y la consiguiente expansión del desempleo (Brynjolfsson y McAfee, 2014; Frey y Osborne 2013), y otros que rechazan que una nueva revolución tecnológica esté en marcha (Gordon, 2016). Trabajos posteriores han cuestionado las consecuencias catastrofistas de Frey y Osborne (2013), quienes plantearon que alrededor de un 47% de los empleos de Estados Unidos estarían bajo amenaza en los siguientes veinte años. Las críticas se dirigieron hacia el enfoque que elige las ocupaciones como unidad de análisis en lugar de las tareas, y hacia una sobreestimación de la posibilidad de reemplazar tareas rutinarias (Nava y Naspleda, 2020; Arntz, Gregory y Zierahn, 2016; Autor, 2014). Sin embargo, más allá de los debates sobre el futuro, diversos trabajos muestran un impacto sobre el empleo, aunque mucho más limitado que el esperado y caracterizado por el desplazamiento de fuerza de trabajo y una polarización de calificaciones –tanto en servicios como en industria–, ambas tendencias profundizadas desde la crisis mundial de 2008 (Acemoglu y Restrepo, 2017; Weller, 2017; Carbonero, Ekkehard y Weber, 2018; Torrejón Pérez, 2019).

El proceso de internacionalización productiva es el hilo que conecta la gran oleada de reestructuración productiva de los años 80 y 90 con la etapa actual, que muestra indicios de desarrollo de una nueva oleada, aunque sobre la base de los cambios más profundos de la primera. Como señalan Nava y Naspleda (2020) y Naspleda (2021), la internacionalización productiva y la difusión de las nuevas tecnologías en la industria se encuentran fuertemente entrelazadas. El resultado, como plantean los autores, ha sido la profundización del desarrollo desigual y combinado a nivel global. Este fenómeno ya había sido tempranamente registrado por Gordon (1988) en los años 80. El impacto dualizador en las estructuras productivas de la periferia ha sido puesto de manifiesto por estudios *mainstream*, como el de Comin y Ferrer (2013) que muestra cómo las divergencias a nivel global no se encuentran en los intervalos de tiempo de adopción de las nuevas tecnologías, que han tendido a converger en el largo plazo, sino en la tasa de penetración.

A su vez, la deslocalización productiva hacia regiones y países con salarios más bajos y peores condiciones laborales que las de los países centrales explica parcialmente la “paradoja de la productividad” y la caída del peso del empleo industrial

en los países centrales. La primera, porque el ritmo de innovación y difusión de las innovaciones se ve ralentizado por esas estrategias empresarias. La segunda, porque a nivel global el peso del empleo industrial se ha mantenido constante entre 1970 y 2010 (Felipe y Metha, 2016).

Sin embargo, como señala Benanav (2020), en la medida que la industrialización progresa en las diferentes regiones y países la desindustrialización del empleo total reaparece en cada uno de ellos, y se manifiesta como tendencia profunda. Benanav también muestra de modo convincente que esa tendencia es el resultado de aumentos de productividad mayores al aumento de la producción industrial, ello a pesar de que los aumentos de productividad resultan pobres en relación al período 1940-1970. Es decir, las estrategias de deslocalización y reestructuración se dan en un marco de crecimiento débil que limita la introducción de las nuevas tecnologías en la industria al mismo tiempo que potencia sus efectos sobre el empleo.

Sin embargo, el análisis de Benanav –que basándose en Brenner (2006) dibuja un escenario de estancamiento de larga duración– probablemente subestima las transformaciones en la producción de ramas de producción conocimiento intensivas que han estado en el centro de atención de los teóricos del capitalismo cognitivo (Vercellone, 2007; Diab, 2019; Miguez, 2020). Y más aún: la mediación de la relación entre capital y trabajo asalariado por las nuevas tecnologías digitales parece tener un impacto profundo en la norma de consumo, la norma de producción, en el modo de regulación de la relación salarial y en sus relaciones (Kejsefman, 2019). Esto se evidencia en los cambios que han sufrido los modos de subordinación del trabajo en la producción, entre los que adquiere una importancia creciente la utilización de nuevas tecnologías digitales como mecanismos de control de la fuerza de trabajo (Thompson, 2016).

La internacionalización productiva, la deslocalización en busca de menores costos laborales, la profundización de las tendencias a la automatización y la consiguiente polarización de calificaciones han hecho de la reestructuración productiva en curso el terreno de la globalización de la dualización de la fuerza de trabajo y de la extensión mundial del trabajo precario (Munk, Pradella y Wilson, 2020). Nuevamente, sin embargo, las diferencias entre centro y periferia no son disueltas

sino que se refractan en los modos de dualización estructural. En los países centrales, la polarización de calificaciones y la precarización del trabajo rutinario se desarrollan como resultado del creciente papel de las ramas de producción conocimiento intensivas y del trabajo complejo como base del predominio en el mercado mundial. En la periferia, es el resultado de una inserción subordinada en el proceso de internacionalización productiva que agudiza las tendencias a la combinación de atraso y desarrollo. A su vez, la coexistencia de “nueva” y “vieja” división internacional del trabajo (Starosta y Caligaris, 2017) es sintomática del desarrollo desigual y combinado del capital global.

De conjunto, las estrategias globales de deslocalización productiva en busca de menores costos laborales y de incorporación de nuevas tecnologías impactan de manera especialmente aguda en un país periférico de ingresos medios como la Argentina. La presión por la reestructuración productiva se desarrolla, por un lado, mediante la competencia por innovación tecnológica y organizacional en las ramas y empresas que se encuentran en la frontera tecnológica global o con brechas de productividad moderadas a bajas; por otro lado, mediante la presión por empeorar condiciones laborales y reducir salarios en las ramas industriales menos competitivas. El resultado tendencial es una profundización de la fractura estructural sobre la que se basa la restricción externa al crecimiento.

Argentina: nuevas presiones por la reestructuración en un escenario de estancamiento

Como señalamos en el apartado previo, las transformaciones productivas a nivel global suponen una presión por un nuevo ciclo de reestructuración productiva en la Argentina. El epicentro de esas presiones es la industria. Ello se debe, por un lado, a que la industria es el centro de la reestructuración global, por el otro, a las características de la industria local y al lugar que ocupa en la estructura económica: dependencia tecnológica, heterogeneidad estructural y actividad determinante tanto del sector externo como del mercado interno. Pero ello resulta agravado por el carácter capital extensivo de la acumulación desde 1995, que estaría indicando que no se producen procesos de reestructuración de la producción significativos desde esa fecha.

El proceso expansivo desarrollado entre 1991 y 1998 puede dividirse en dos etapas. Una primera, entre 1991 y 1994, caracterizada por una dinámica de acumulación capital intensiva, lo que se expresó en un aumento de la productividad por ocupado de 32,3% (Graña y Terranova, 2020) y en un incremento de la tasa de desempleo desde el 6% en octubre de 1991 al 12,1% en octubre de 1994 (según datos del INDEC). Una segunda etapa, desde 1995 hasta fines de 1998, de acumulación capital extensiva, lo que se expresó en la desaceleración del aumento de la productividad, que se incrementó un 10,4% entre 1994 y 1998 (Graña y Terranova, 2020) y en la caída de la tasa de desempleo desde el 16,6% de octubre de 1995 al 12,4% de octubre de 1998 (Piva, 2012).

Finalmente, el relanzamiento de la acumulación post convertibilidad se desarrolló sobre la base de la reestructuración de la primera mitad de los años 90 y tuvo también un carácter capital extensivo (Piva, 2015). Ello se manifestó en una desaceleración del aumento de la productividad por ocupado respecto de los años 90: mientras entre 1991 y 1998 aumentó un 46,1%, entre 2003 y 2011 lo hizo un 32,3% (Graña y Terranova, 2020) y en la caída de la tasa de desempleo desde el 16,1% en el segundo trimestre de 2003 hasta el 7,3% en el segundo trimestre de 2011 (según datos del INDEC).

La ausencia de procesos de transformación de la producción desde mediados de los noventa nos plantea la pregunta de si, además de las presiones globales por la reestructuración, no estamos frente a un agotamiento de la base productiva local. En las siguientes secciones intentaremos aproximarnos a una evaluación más precisa del problema.

Inversión y productividad desde 1991: algunas comparaciones internacionales

Uno de los principales problemas que enfrentamos cuando analizamos procesos de acumulación y crisis es el de los límites que nos plantea la disponibilidad y comparabilidad de estadísticas internacionales. Las estadísticas disponibles son productos nacionales metodológicamente heterogéneos, que habitualmente presentan series discontinuas y con rupturas metodológicas recurrentes. Los datos con los que trabajamos a continuación no son la excepción y deben ser tomados

como indicativos y con el fin de producir hipótesis. Por esa razón, nos limitamos a unos pocos indicadores de productividad e inversión.

El centro de la cuestión que estamos tratando es el de la evolución de la productividad relativa de la industria local. El nivel de la brecha de productividad y su evolución determinan en gran medida, aunque refractadas por los términos de intercambio y los flujos de capital productivo y financiero, las presiones por el ajuste estructural de la economía argentina. Por eso es importante una mirada de largo plazo, que sitúe de manera más comprensiva la actual etapa de estancamiento y tendencia a la crisis.

La OCDE ofrece datos de valor agregado total y según actividad económica para diferentes países y regiones. A su vez, utiliza datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para los indicadores laborales. Por esa razón construimos una variable *proxy* de productividad a partir del valor agregado industrial a dólares constantes (OCDE)³ y la población ocupada en la industria (OIT) para Argentina, Brasil, México y Estados Unidos.

El uso de esos datos para aproximarse a problemas de reestructuración productiva es limitado. Se trata de reducir fenómenos cualitativos, el cambio de tecnologías productivas, a medidas cuantitativas: su traducción en aumentos en la producción por ocupado. Los límites son mayores cuanto más largo es el período abordado y más heterogéneas son las tecnologías. A ello debe sumarse, como señalamos antes, que en contextos de crecimiento débil e internacionalización productiva los impactos del cambio tecnológico en las cantidades producidas son más débiles y –agregamos– pueden preparar despegues posteriores. Sin embargo, desde un punto de vista conceptual, esa transformación de la cualidad en cantidad opera permanentemente en el intercambio a través de la comparación e igualación de los trabajos privados en el mercado. Y, por lo tanto, desde un punto de vista empírico debe tener una traducción, por deformada que sea, en las razones de productividad entre países y regiones.

³ La OCDE ofrece datos de cuentas nacionales en dólares constantes (año base 2015).

En el **cuadro 1** se observa la evolución de las razones de productividad por ocupado de Argentina respecto de Brasil, México y Estados Unidos. La periodización fue construida a partir de las fases expansivas y contractivas de la economía argentina entre 1991 y 2019, dado el objetivo de la comparación. No obstante, no pueden extraerse conclusiones para todo el período debido a los problemas que presentan los datos de OIT sobre Argentina. El aumento de productividad por ocupado entre 1995 y 1996 resulta asombroso (24,4%) pero se debe fundamentalmente a una caída de 24,6% en el empleo industrial que registra la OIT. Este dato es erróneo –como surge cuando lo comparamos con datos de diferentes fuentes– por lo tanto, también lo es el de productividad⁴. Sin embargo, la evolución posterior a 1996 es consistente con las demás fuentes. De modo que los datos son utilizables si observamos la evolución de las razones de productividad entre 1991 y 1994 y, como una serie aparte, entre 1996 y 2019. Para el período posterior a 1996, además, solo es relevante la evolución y no la brecha como tal⁵.

Entre 1991 y 1994 la brecha de productividad de la industria argentina con la brasileña y la mexicana, países para los que contamos con datos para este período, se reduce sustancialmente (**cuadro 1**). El dato de Brasil es particularmente relevante debido a la importancia creciente de ese mercado para las exportaciones argentinas durante la convertibilidad. Entre 1996 y 1998, permanece relativamente estable –período en el que ya podemos incorporar los datos de Estados Unidos– aunque vuelve a mejorar levemente respecto de Brasil. Durante la fase de crisis 1998-2003 las razones empeoran –excepto con Brasil–, fundamentalmente por efecto de la fuerte caída del valor agregado industrial. Durante la nueva fase expansiva post convertibilidad la evolución es heterogénea. Respecto de Estados Unidos se observa una mejora leve, pero la brecha todavía es mayor a la del período 1996-1998. Respecto de Brasil la tendencia al aumento de la productividad relativa continúa, aunque es suave. La excepción es la brecha de productividad con México

⁴ En la próxima sección trabajaremos, en particular, con los datos producidos por Graña y Terranova (2020).

⁵ Debido al “salto” de productividad de 1996, la brecha de productividad respecto de Brasil y México parece ser positiva, pero si se consideran los aumentos de productividad por ocupado de Argentina presentados por Graña y Terranova (2020) la productividad de la industria argentina debió seguir siendo en todo el período inferior a las de Brasil y de México.

Cuadro 1.
Razones de productividad (valor agregado industrial por persona ocupada en la industria) para años seleccionados. En dólares constantes de 2015, PPP

	1991	1994	1996	1997	1998	2003	2011	2019
Argentina/Brasil	0,55	0,75	0,99		1,02	1,03	1,04	0,97
Argentina/México	0,45	0,62	0,87		0,87	0,85	1,01	1,09
Argentina/Estados Unidos				0,34	0,34	0,25	0,26	0,23

Fuente: Elaboración propia en base a datos OCDE y OIT.

que experimenta una nueva mejora sustancial. Entre 2011 y 2019 las brechas de productividad se incrementan tanto con Brasil como con Estados Unidos y en ambos casos a niveles superiores a los de 1996. Solo se mantiene estable respecto de México. Si bien nuevamente debe incidir en la productividad argentina la caída del valor agregado industrial en el período, debemos tener en cuenta que se trata de una fase de magros resultados económicos en toda la región latinoamericana y de crecimiento débil en Estados Unidos. De hecho, si bien el valor agregado industrial de Argentina cayó un 14,4% en dólares constantes entre 2011 y 2019, según los datos de la OCDE, para el mismo período el de Brasil cayó un 9,7% y el de México se expandió apenas un 5% en casi una década. Los datos de la industria de Estados Unidos ponen de manifiesto su crecimiento débil: el valor agregado industrial creció un 16,0% entre 2011 y 2019, contra un 30,2% entre 1997 y 2007.

En el **cuadro 2** pueden observarse los resultados arrojados por otra variable *proxy* de productividad por ocupado: el producto bruto interno (PBI) en dólares constantes por persona ocupada, cuya fuente es la OIT. Ella nos permite extender el período de comparación con Estados Unidos, incluir a la zona euro y comparar la evolución desde 1991 hasta 2019. Sin embargo, debemos tener en cuenta que estos datos no son estrictamente comparables con los anteriores y que presentan problemas adicionales. En primer lugar, incluyen todos los sectores de la economía y no solo la industria. En segundo lugar, sobreestiman el valor del producto bruto por el modo de contabilizar a los sectores improductivos (Shaik y Tonak, 2003). En tercer lugar, subestiman el PBI por persona ocupada al incluir a los ocupados

Cuadro 2.
Razones de productividad (PBI por persona ocupada) para años seleccionados. A dólares constantes de 2011, PPP

	1991	1994	1998	2003	2011	2019
Argentina/Brasil	1,39	1,73	1,79	1,57	1,73	1,61
Argentina/México	0,87	1,06	1,15	0,99	1,32	1,17
Argentina/ Estados Unidos	0,46	0,54	0,54	0,41	0,49	0,41
Argentina/Zona euro	0,47	0,55	0,56	0,46	0,58	0,50

Fuente: Elaboración propia en base a OIT.

improductivos. Dicho esto, los datos son útiles como un medio para confirmar las tendencias observadas para la industria. Su evolución nos devuelve una imagen muy similar.

Entre 1991 y 1994 la brecha de productividad entre Argentina y todos los países y regiones mejora sustancialmente. Entre 1996 y 1998, mejora levemente respecto de Brasil y México y se mantiene estable respecto de Estados Unidos y de la zona euro. Después de su crecimiento/empeoramiento durante la fase de crisis 1998-2003, la nueva mejora post convertibilidad también muestra resultados heterogéneos. La brecha vuelve en 2011 a los niveles de 1994 respecto de Brasil, todavía peores que los de 1998, es superior a la de 1994 respecto de Estados Unidos y mejora levemente respecto de la zona euro comparada con 1998. La mejora relativa es solo sustantiva respecto de México, al igual que en la industria. Entre 2011 y 2019 la productividad argentina empeora respecto de la de todos los países y regiones. Respecto de Brasil y la zona euro vuelve a niveles previos a 1994, respecto de Estados Unidos en 2019 se registra la mayor brecha de productividad de todo el período. Solo en el caso de México la brecha se sitúa en el mismo nivel de 1998. La similitud con los datos de la industria no sorprende porque, como muestra Benanav (2019), la industria sigue siendo determinante de la evolución del PBI a nivel global y en todas las regiones.

Una última comparación, esta vez referida a datos de inversión extranjera, confirma el cuadro que surge de la evolución de la productividad. Manzanelli y Calvo (2021) realizan un aporte muy relevante al comparar las tasas de inversión de las

empresas industriales norteamericanas en el exterior en diferentes países y regiones. La tasa de inversión en Argentina fue del 8,9% promedio entre 2003 y 2015, extremadamente baja en comparación con el 19,3% de Brasil, el 17,8% en México, el 15,6% en los países centrales, el 22,7% en China y el 19,9% de los tigres asiáticos (Manzanelli y Calvo, 2021). Ese comportamiento es consistente, como señalan también los autores, con la reticencia inversora de las grandes empresas industriales en Argentina, tanto entre las de capital extranjero –que son las dominantes– como entre las de capital nacional.

Lamentablemente, los datos del U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) no permiten extender el período de comparación hasta los años 90. Sin embargo, ofrecen otra variable que puede utilizarse como *proxy*: la posición internacional neta de IED norteamericana según países y regiones. En el **cuadro 3** puede observarse su variación según períodos seleccionados para Argentina, todos los países, América Latina, Brasil, México, Europa y Asia-Pacífico. Extendemos el período hasta 1982 para tener una mirada lo suficientemente comprehensiva y solo consideramos los datos de la IED norteamericana en la industria. La Argentina muestra la mayor variación de la posición internacional de IED norteamericana en la industria entre 1991 y 1995 y durante la fase expansiva 1991-1998, aunque ya no lo haga entre 1996 y 1998. Esa situación no se repite en los demás períodos y se encuentra última con fuertes variaciones negativas entre 1982 y 1988 y entre 2011 y 2019⁶.

Los resultados de la comparación internacional en términos de productividad e inversión son consistentes con la periodización del modo de acumulación antes referida.

El período 1991-1994 fue una fase de expansión y reestructuración productiva caracterizada por una dinámica de acumulación capital intensiva. El conjunto de los datos señala la magnitud que tuvo la reestructuración industrial en la primera

⁶ La posición de IED neta es el balance de la IED de Estados Unidos en cualquier país o región y de la IED de ese país o región en Estados Unidos. Por lo tanto, en los casos de Asia-Pacífico y de Europa la variación no refleja solo la IED norteamericana en la industria de esas regiones sino el balance. En las demás regiones la contraparte es despreciable y puede ignorarse.

Cuadro 3.

Variación de la posición internacional neta de IED de Estados Unidos según países y regiones seleccionados (1982 – 2019). En millones de dólares a costos históricos

	1982-1988	1991-1995	1996-1998	1991-1998	2003-2007	2007-2011	2003-2011	2011-2019
Argentina	-14,4%	180,0%	4,9%	193,4%	74,1%	23,6%	115,1%	-44,1%
Todos los países	70,1%	36,1%	18,9%	61,8%	30,6%	10,7%	44,6%	68,4%
América Latina	18,6%	47,3%	33,2%	96,2%	49,2%	26,5%	88,8%	21,9%
Brasil	46,2%	49,5%	30,2%	94,6%	107,9%	44,8%	201,0%	-11,1%
México	24,8%	17,8%	48,0%	74,4%	41,3%	13,2%	60,0%	51,3%
Europa	91,3%	32,7%	21,9%	61,8%	28,2%	4,4%	33,9%	94,3%
Asia-Pacífico	121,7%	52,4%	11,4%	69,8%	48,1%	26,8%	87,9	59,8%

Fuente: Elaboración propia en base a BEA.

mitad de los años 90 y el rol que tuvo la internacionalización del capital en ese proceso. La mejora sustancial de la productividad mundial relativa de la industria y la economía argentinas explica que esa reestructuración fuera la base material de las fases expansivas posteriores. Resulta difícil compatibilizar estos resultados con la hipótesis de que la fase expansiva 1991-1998 fue en lo esencial un fenómeno de valorización financiera y que el crecimiento industrial obedeció a una reactivación empujada por la recuperación del consumo (Basualdo, 2003). Aunque, al mismo tiempo, profundizara el desarrollo deformado y dependiente de la formación social argentina, como se señaló en la primera parte.

Las fases expansivas de 1996-1998 y de 2003-2011 se caracterizaron por una dinámica de acumulación capital extensiva, sin evidencias de transformaciones significativas de la producción. Esta característica es compartida por Brasil y México. Brasil muestra durante esos períodos un retroceso industrial en su estructura económica, como también sucede en Argentina, al que se agrega en los 2000 una reprimarización de su estructura de exportaciones (Salama, 2021). México mostró bajas tasas de crecimiento desde los años 90, explicadas por un débil dinamismo de la inversión productiva, y una industrialización orientada a la exportación con reducidos niveles de integración, que basó sus ventajas compara-

tivas en los bajos salarios y que favoreció un desarrollo dual de la industria y el conjunto de la economía (Calderón Villarreal, Vázquez y López Valdez, 2019). De ello da cuenta la evolución relativa de las productividades en Argentina y México a lo largo de todo el período analizado.

Ya durante la etapa de estancamiento y tendencia a la crisis abierta en 2012 se produjo un retroceso profundo de la productividad mundial relativa de la industria y la economía argentinas. Este retroceso se explica en gran medida por la caída del PBI, el valor agregado industrial y la inversión. Pero es significativo si tomamos en cuenta el desempeño regional durante la última década y el crecimiento débil a nivel global. De este modo se puso de manifiesto la tendencia al agotamiento de la base productiva de la fase expansiva post convertibilidad y, por lo tanto, se renovaron las presiones por la reestructuración.

Algo más sobre la reestructuración industrial de los noventa y su impacto en la productividad

Para profundizar la comprensión de la importancia de la reestructuración productiva de la primera mitad de los años 90 y su rol como base productiva de las fases expansivas posteriores conviene volver a situarla en el largo plazo, pero ahora sin los límites que nos imponían las comparaciones internacionales.

La serie de productividad por ocupado de la industria argentina desde 1935 publicada por Graña y Terranova (2020) nos permite ese ejercicio. El aumento de productividad entre 1991 y 1994 fue de 32,3% (10,8% anual promedio), mientras que entre 1995 y 1998 fue de 8,8% (2,9% anual promedio) y entre 2003 y 2011 de 32,3% (4% anual promedio). El aumento de productividad de la primera etapa de la convertibilidad y del conjunto de la fase expansiva 1991-1998 no se explica solo por la recuperación del valor agregado industrial después de la larga fase depresiva 1975-1990. Si tomamos la caída de la productividad por ocupado entre 1974 (año pico del período ISI) y 1991 (año base del período que estamos considerando), la caída acumulada fue del 17,6%. Pero, además, si tomamos el aumento de productividad entre 1991 y 1998 –que subestima el impacto de la reestructuración entre 1991 y 1994– debemos ir a la fase expansiva 1964-1974 para encontrar aumentos comparables. Entre esos años el aumento acumulado fue de 50,5% (5%

anual promedio). Esto significa que el crecimiento anual promedio de la productividad de la industria de la fase expansiva 1991-1998, a partir de la serie considerada, es el más alto de toda las fases expansivas de la economía argentina desde 1935. Si comparamos los períodos 1991-1994 y 1964-1969, ambas fases de acumulación capital intensivas y lideradas por el capital extranjero, todavía la comparación favorece al primero (10,8% anual promedio vs. 6,8%).

Si deducimos la recuperación del valor agregado industrial respecto de los períodos depresivos previos, los datos quedan en el siguiente orden: 1964-1974 (5% anual promedio); 1991-1998 (4,1% anual promedio); 2003-2011 (2,7% anual promedio); 1964-1969 (6,8% anual promedio); 1991-1994 (5,1% anual promedio). Como vimos antes, la desaceleración de los aumentos de productividad industrial desde mediados de los años 70 fue un fenómeno global (Benanav, 2019), pero en términos comparativos, tanto respecto de las fases expansivas locales previas como a nivel internacional, el aumento de productividad del período 1991-1994 en Argentina sigue siendo impactante, aun deduciendo la caída del valor agregado industrial se sitúa en el mismo nivel de la fase expansiva 1964-1974. Estaríamos discutiendo si se trata de la primera o la segunda más importante desde 1935 según el criterio que adoptemos. Nosotros preferimos adoptar el de contabilizar todo el aumento de productividad porque tanto entre 1964 y 1969 como entre 1991 y 1994 no se trata solo de aumento de utilización de capacidad instalada o de su ampliación sobre la misma base productiva sino de la transformación cualitativa de los procesos de producción. Por lo tanto, la velocidad del aumento, independientemente de la caída previa, es un dato *per se*.

Agotamiento de la base productiva y reestructuración trunca

Ahora bien, una vez establecido el carácter capital extensivo de la acumulación desde 1996 y el agotamiento de la base productiva tras la fase expansiva post convertibilidad queda por ver si existieron indicios de reestructuración desde 2012.

La duración y profundidad de la etapa depresiva abierta en 2012 solo es comparable con el período iniciado por la crisis de 1975 que se cerró con la crisis hiperinflacionaria de 1989/1990, aunque –hasta el inicio de la pandemia– fue menos aguda y catastrófica que aquella. El PBI cayó entre 2011 y 2019 un 2,5% (**cuadro**

4) y el PBI per cápita lo hizo un 10,5% (según datos del Banco Mundial). La industria fue la actividad más afectada. Como puede observarse en el **cuadro 4**, el valor agregado bruto de la industria cayó un 8,1% entre 2011 y 2019 (-2,4% lo hizo el valor agregado total).

Sin embargo, lo más llamativo es la evolución de las tasas de inversión. Los promedios de las tasas de inversión total y en maquinaria y equipos fueron supe-

Cuadro 4.

Variación interanual y para todo el período de PBI, valor agregado industrial, productividad por ocupado de la industria, formación bruta de capital fijo, inversión en maquinaria y equipos, tasa de inversión total, tasa de inversión en maquinaria y equipos, inversión en maquinaria y equipos como porcentaje de la inversión total. 2004-2019.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total 2004- 2011	Total 2011- 2019
Var. % PBI		8,9	8,0	9,0	4,1	-5,9	10,1	6,0	-1	2,4	-2,5	2,7	-2,1	2,7	-2,5	-2,1	46,5	-2,5
Var. % VAB Industria		7,9	9,1	7,5	3,6	-7,3	10,9	7,7	-2,9	1,5	-5,1	0,8	-5,6	2,6	-4,8	-6,2	44,6	-8,1
Var. % Productivida d por ocupado (Industria)		2,8	5,5	3,6	2,9	-4,0	8,5	4,6	-4,0	-0,2	-4,1	0,4	-4,3	2,3	-3,6	-1,2	25,9	-14,1
Var. % Formación Bruta CF		15,8	14,5	20,5	8,7	-22,6	26,3	17,4	-7,1	2,3	-6,8	3,5	-5,8	12,2	-5,7	-16	99,2	-22,6
Inversión en maquinarias y equipo (Var %)		20,1	19,7	38,7	14,1	-25,2	33,2	23,6	-10,5	1,3	-6,3	5,9	-2,5	17,5	-7	-20,6	180,3	-24,9
Formación Bruta CF																		
(% PBI)	15,9	16,9	17,9	19,8	20,7	17,0	19,5	21,6	20,3	20,3	19,4	19,5	18,8	20,7	20,0	17,1	18,7	19,5
Inversión en maquinarias y equipo (% PBI)	4,9	5,4	5,9	7,6	8,3	6,6	8,0	9,3	8,4	8,4	7,9	8,1	8,1	9,2	8,8	7,2	7,0	8,3
Inversión en maquinarias y equipo (% FBCF)	30,6	31,7	33,2	38,2	40,1	38,7	40,8	43,0	41,4	40,5	40,7	41,6	43,1	44,6	44,2	41,8	37,0	42,2

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, excepto productividad por ocupado en la industria realizado en base a Graña y Terranova (2020).

riores entre 2012 y 2019 a los de la fase expansiva 2003-2011, lo que demuestra las bajas tasas de inversión que la caracterizaron. El tono depresivo del período abierto en 2012 se manifiesta en su tendencia decreciente y en el hecho de que permanecen por debajo de las tasas de 2011, el pico desde 2004. Aquí utilizamos los datos agregados de la economía porque no contamos con datos desagregados de inversión de la industria para todo el período. Manzanelli y Calvo (2021) muestran que la tasa de inversión de la industria tiene un sendero distinto. Alcanza su máximo en 2007 (19%) y luego permanece en niveles relativos bajos el resto del período, lo que se profundiza desde 2012.

2017 presenta ciertas excepciones a ese cuadro. La tasa de inversión de toda la economía de ese año es algo inferior a la de 2011 e iguala la segunda mejor marca de todo el período en 2008. Pero la tasa de inversión en maquinaria y equipos iguala a la de 2011 y respecto de la inversión total es la más alta desde 2004 (**cuadro 4**). Volviendo a la serie de tasas de inversión de la industria de Manzanelli y Calvo (2021), también se constata un aumento de la tasa de inversión en 2017, aunque permanece en niveles claramente inferiores a 2011 y 2007.

¿Señalan estos indicadores el inicio de un proceso de reestructuración en 2017, interrumpido en 2018? Los datos con los que contamos no nos permiten decidir una respuesta. La variación interanual de la productividad por ocupado de la industria de ese año es la más alta desde 2012, pero inferior a la de cualquier otro año de la fase expansiva (**cuadro 4**). La composición de la estructura industrial no sufrió cambios desde 2012 (Manzanelli y Calvo, 2021; Naspleda, 2021) y tampoco la estructura de calificaciones, pero los efectos sobre esas variables no podrían evidenciarse en un año⁷. Sin embargo, los datos de inversión de 2017 coinciden con una etapa de apertura económica, tipo de cambio apreciado y rápido endeudamiento. Ese año el Gobierno también manifestó su voluntad de concretar una reforma laboral (envió un proyecto al Senado de la Nación en noviembre de 2017) y se avanzó en modificaciones de convenios colectivos que buscaron ser casos testigo de la dirección de la reforma laboral proyectada (Marticorena y D'urso, 2018,

⁷ Dados los límites de espacio, no se incluyen los datos de evolución de las calificaciones en la industria ya que no aportan información significativa.

Landriscini, 2019). En particular, la agenda de enero de 2017 al convenio colectivo de los trabajadores petroleros de Río Negro, Neuquén y La Pampa se orientó a viabilizar un proceso de “reestructuración productiva” que permitiera alcanzar las productividades internacionales del sector (Pérez Roig, 2021).

Así como 2017 muestra algunas singularidades en el conjunto de la industria, 2018 y 2019 las evidencian en las grandes empresas industriales. Manzanelli y Calvo (2021) señalan que las grandes empresas industriales tuvieron una tasa de inversión del 11,1% entre 2003 y 2015. Los datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) para el período 2012-2019 no muestran variaciones, como muestra el **cuadro 5** la tasa de inversión promedio de esos años fue también de 11,1%. Sin embargo, en 2018 retorna al 11,4% (después de una caída a niveles del 10,3 y el 10,4% en 2016 y 2017) y trepa al 12,7% en 2019, el nivel más alto desde 2006. Pero, en este caso, el dato de inversión es consistente con los de productividad y puestos de trabajo asalariado. Mientras para todas las empresas del panel ENGE los puestos de trabajo asalariados cayeron un 3% entre 2015 y 2019, en el caso de las empresas industriales la merma fue de 11% y de 5,7% en 2018 y 2019. La evolución de la productividad por ocupado, a su vez, muestra un salto del 15,2% en 2018, después de caer entre 2012 y 2017 y se mantiene en los mismos niveles en 2019 (**cuadro 5**). Nuevamente estamos frente a indicios no concluyentes pero si, como señala Naspleda (2021), la transformación productiva post ISI de las grandes empresas industriales se inició durante la fase depresiva 1976-1990, no resulta extraño que las presiones actuales por la reestructuración hayan empezado a tener efectos entre las grandes empresas exportadoras⁸.

⁸ A través de informantes clave tomamos conocimiento de la existencia de procesos de robotización industrial e implementación de inteligencia artificial en la gestión productiva en la industria automotriz (Toyota, Volkswagen y Ford) y en Alimentos y Bebidas (ARCOR en sus plantas de Córdoba) desde 2017 y aun durante la pandemia.

Cuadro 5.

Evolución de la tasa de inversión, los puestos de trabajo asalariado y el índice de productividad (valor agregado bruto por ocupado) en las grandes empresas industriales

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tasa de inversión	11,5	9,8	11,4	11,0	10,3	10,4	11,4	12,7
Puestos de trabajo asalariado	316.631	326.900	328.967	325.849	315821	306.250	300.586	288.817
Productividad	100	97,2	99,2	98,2	91,8	90,9	104,8	104,5

Fuente: Elaboración propia en base a ENGE-INDEC.

Conclusiones

Desde los años setenta el capitalismo atravesó un proceso de transformaciones globales caracterizadas por la internacionalización productiva, la reorganización de los procesos de trabajo y la automatización de los procesos productivos. Como parte de ese proceso, la economía argentina desde 1976, y en particular durante los años noventa, sufrió una profunda reestructuración productiva entrelazada con –y estructurada por– la internacionalización subordinada del capital local. Dichas transformaciones profundizaron el desarrollo desigual y combinado del capitalismo argentino y, con ello, los fundamentos de la tendencia a la restricción externa al crecimiento. Pero, al mismo tiempo, modificaron su modo de operación en aspectos sustanciales.

En particular, la internacionalización del capital abolió las condiciones mundiales que habían permitido –durante la ISI– la autonomía relativa del espacio nacional de valor respecto de la competencia internacional y redujo la capacidad estatal para regular la acumulación de capital en el territorio nacional. Como resultado, se estrechó el límite máximo de variación de la brecha de productividad entre la industria local y la industria a nivel global. De modo que el nivel de la brecha de productividad y su evolución determinaron en gran medida, aunque refractadas por los términos de intercambio y los flujos de capital productivo y financiero, la existencia de presiones por el ajuste estructural de la economía argentina.

Desde 2012, Argentina atraviesa una etapa de estancamiento y tendencia a la crisis. Por su duración y profundidad es comparable con aquella que se desarrolló entre 1975 y 1991, período de reestructuración capitalista mundial y local.

En trabajos anteriores mostramos que el final de la fase expansiva iniciada a fines de 2002 encontraba sus causas en la tendencia al desequilibrio de la acumulación de capital local cuyos efectos fueron diferidos por la mejora de los términos de intercambio. También señalamos cómo, una vez que el desequilibrio externo limitó la acumulación, la exclusión de los mercados financieros internacionales y el empeoramiento de los términos de intercambio desde 2013 jugaron su papel, impidiendo el financiamiento de los desequilibrios y profundizándolos. Sin embargo, la prolongación de la fase recesiva hasta convertirse en una etapa de estancamiento y tendencia a la crisis y la esterilidad de la devaluación y el ajuste fiscal en las diversas fases que atravesó la etapa indicaban la existencia de presiones objetivas por la reestructuración productiva.

A lo largo del trabajo tratamos de mostrar que, pasada la crisis mundial de 2008, se llevó adelante un período de crecimiento débil y reestructuración productiva a nivel global con epicentro en la industria. Ese proceso se desarrolló en los marcos de la internacionalización productiva desplegada en las décadas previas. De modo que las estrategias de deslocalización productiva en busca de menores costos laborales y de transformación de las tecnologías y los procesos de trabajo profundizan el desarrollo desigual y combinado a escala global y difunden presiones por la reestructuración y el empeoramiento de las condiciones de trabajo. Estas presiones son especialmente agudas en una economía como la argentina, de ingresos medios, con un sector industrial heterogéneo y determinante del balance externo y del mercado interno, pero con una inserción internacional basada en el procesamiento industrial de recursos naturales y en la producción de bienes industriales de bajo valor agregado.

Sin embargo, buscamos poner de manifiesto que esa presión por la reestructuración no tiene su origen solo en transformaciones globales sino que encuentra también su causa en el agotamiento de la base productiva sobre la que se desarrolló la fase expansiva de post convertibilidad. Para ello realizamos un análisis compa-

rativo de largo plazo de indicadores de productividad e inversión que procedió a través de la comparación con otros países y regiones y de la comparación entre diferentes períodos históricos de la economía argentina. Como resultado de ese ejercicio se destacó la importancia de la reestructuración productiva de la industria en la primera mitad de los años noventa, tanto en términos internacionales como de la historia económica argentina. Ello explica que dicha reestructuración haya sido la base material de las fases expansivas posteriores, cuya naturaleza fue capital extensiva. Y también la rápida recuperación tras la devaluación de 2002. Por lo tanto, el agotamiento de la base productiva en un marco de presiones globales por la reestructuración esteriliza la devaluación y el ajuste sin reestructuración como medios de salida de la actual crisis.

Los indicios de avances en ese proceso de transformación productiva desde 2017 en el sector industrial son débiles, pero son más sólidos en las grandes empresas industriales. Sin embargo, sea cual sea la realidad y la magnitud de esos cambios lo cierto es que es un proceso trunco. Ello significa que los intentos de los capitales –tanto los de origen nacional como extranjero– por avanzar en la reestructuración, ya sea incorporando nuevas tecnologías o simplemente empeorando condiciones laborales, van a continuar. Esa es la razón por la que estas discusiones son urgentes.

Bibliografía

- Acemoglu, D., y Restrepo, P. (2017). *The Race Between Machine and Man: Implications of Technology for Growth, Factor Shares and Employment*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Anlló, G., Bisang, R., y Campi, M. (2008). Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo económico*, 48(189/90), 165-208.
- Anlló, G., Bisang, R., y Salvatierra, (2010). *Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor*. Buenos Aires: CEPAL.

- Arntz, M., Gregory, T., y Zierahn U. (2016). *The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis*. París: OECD Publishing.
- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Autor, D. (2014). *Polanyi's Paradox and the shape of employment growth*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Banajii, J. (2010). *Theory as History. Essays on modes of production and exploitation*. Leiden–Boston: Brill.
- Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. *Realidad económica*, (200).
- Basualdo, E. (2018). *Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina de Martínez de Hoz a Macri*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bekerman, M., y Vázquez, D. (2016). Inversión extranjera directa y estructura productiva en la postconvertibilidad. *Desarrollo Económico*, 56(219), 207-244.
- Benanav, A. (2019). La automatización y el futuro del trabajo. Primera parte. *New Left Review. Segunda época*, (119), 7-44.
- Benanav, A. (2020). La automatización y el futuro del trabajo. Segunda parte. *New Left Review. Segunda época*, (120), 125-158.
- Bonnet, A. (2000). *Dinero y capital-dinero en la globalización*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado.
- Braun, O., y Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico-Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo Económico*, 20(80), 585-604.
- Brenner, R. (2006). *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*. London: Verso.
- Brynjolfsson, E., y Mc Afee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: Norton & Company.
- Bujarin, N. (1981). *La economía mundial y el imperialismo*. México: Siglo XXI.

- Calderón Villarreal, C., Vázquez, B. I., y López Valdez, L. I. (2019). Evaluación de la política industrial durante el periodo de apertura económica en México. *Noesis*, 28(55), 162-184.
- Carbonero, F., Ekkehard, E., y Weber, E. (2018). *Robots worldwide: The impact of automation on employment and trade*. (Research Department Working Paper N° 36). International Labour Office.
- Coming, D., y Ferrer, M. (2013). *If technology has arrived everywhere, why has income-diverged?* Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Damill, M., Fanelli, J. M., y Frenkel, R. (1994). Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. *Documento CEDES*, 105.
- Degryse, C. (2016). *Digitalisation of the economy and its impact on labour market*. Bruselas: ETTUI.
- Diab, R. S. (2019). Capital's Artificial Intellect Becoming Uber's Means Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism. *Historical Materialism*, 15(1), 13-36.
- Diamand, M. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Felipe, J., y Metha, A. (2016). Deindustrialization? A global perspective. *Economics Letters*, (149), 148-151.
- Frey, C., y Osborne, M. (2013). *The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?* Oxford: University of Oxford.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1981). *La nueva división internacional del trabajo*. México: Siglo XXI.
- Gaggero, A., Schorr, M., y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro anterior.
- García Bernado, R. (2020). Transformaciones estructurales, concentración y centralización de capital en la cadena productiva de cultivos extensivos (1996-2016): de la heterogeneización a la homogeneización. (Tesis de Doctorado en Desarrollo Económico). Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

- Gerchunoff, P., y Rapetti, M. (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El trimestre económico, LXXXIII* 2(330), 225-272.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo, 32*(125), 9-37.
- Gordon, D. (1988). The global economy: new edifice or crumbling foundations. *New Left Review, (168)*, 24-64.
- Gordon, R. (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Graña, J., y Terranova, L. (2020). *Distribución funcional del ingreso en el sector industrial argentino, 1935 –2019. Valor agregado, remuneración al trabajo, ocupación y salarios*. Buenos Aires: CEPED.
- Harvey, D. (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hobsbawn, E. (1971). *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. México: Siglo XXI.
- Katz, J. (2012). Cambios Estructurales y Desarrollo Económico. Ciclos de creación y destrucción de capacidad productiva y tecnológica en América Latina. *Revista de Economía Política de Buenos Aires, 1*(1), 71-92.
- Kejsefman, I. (2019). *El ciclo de acumulación de capital en Argentina (2001-2015): del crecimiento sostenido a la tendencia al estancamiento*. (Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales). Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Kosacoff, B., y Ramos, A. (2001). *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975 – 2000)*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Kotz, D., y Basu, D. (2018). Stagnation and Institutional Structures. *Review of Radical Political Economics, 1-26*.
- Landriscini, S. G. (2019). Reorganización sectorial y flexibilidad laboral en la cuenca hidrocarburífera neuquina. *Estudios del Trabajo, (57)*, 1-28.
- Lenin, V. (1974). *El imperialismo, etapa superior del capitalismo: ensayo popular*. Buenos Aires: Anteo.

- Manzanelli, P., y Calvo, D. (2021). La larga crisis industrial y su vinculación con la subinversión sectorial. De la última etapa kirchnerista a Macri. En A. Wainer (Ed.), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Manzanelli, P., y Schorr, M. (2013). La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial. En M. Schorr (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Marticorena, C., y D'urso, L. (2018). Alcances y límites de los procesos de reorganización sindical en la Argentina: de la crisis del 2001 a la recomposición de la agenda neoliberal. *ABET*, 17(2), 236-262.
- Massano, J. P., y Piva, A. (2020). La reestructuración capitalista en la posdictadura: entre la ofensiva internacionalizada del capital y la resistencia nacional de la clase obrera. En R. García Bernado, V. Ciolli y F. Naspleda (Eds.), *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Míguez, P. (2020). *Trabajo y Valor en el Capitalismo Contemporáneo. Reflexiones sobre la valorización del conocimiento*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Munk, R., Pradella, L., y Wilson, T. D. (2020). Introduction: Special Issue on Precarious and Informal Work. *Review of Radical Political Economics*, 52(3), 361-370.
- Naspleda, F. (en prensa). Reestructuración industrial en Argentina desde una perspectiva global: internacionalización productiva, liberalización y competencia coercitiva (1980-1998). *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*.
- 102 Nava, A., y Naspleda, F. (2020). Inteligencia artificial, automatización, reestructuración capitalista y el futuro del trabajo: un estado de la cuestión. *CEC*, 6(12), 93-114.
- Palloix, C. (1978). *La internacionalización del capital*. Madrid: H. Blume ediciones.
- Pérez Roig, D. (2020). La recuperación del control de YPF: lógica política y constricciones económicas de la intervención estatal en la posconvertibilidad. *Trabajo y Sociedad*, XXI(35), 517-543.

- Pérez Roig, D. (en prensa). La política energética de la Alianza Cambiemos como proceso de “prueba y error”.
- Piva, A. (2012). *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires: Biblos.
- Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires: Batalla de ideas.
- Piva, A. (2019). El modo de acumulación de capital en Argentina (1989-2015). En A. Bonnet y A. Piva (Eds.), *El modo de acumulación en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Imago mundi.
- Piva, A. (2020a). Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el *Estado nacional de competencia*. En R. García Bernado, V. Ciolli y F. Naspleda (Eds.), *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Piva, A. (2020b). Cambios en la restricción externa y dinámica recesiva desde 2012. *Espacio abierto. Cuaderno venezolano de sociología*, 29(1), 141-167.
- Podestá, F. (2021). *La inserción internacional de Argentina en la producción de software y servicios informáticos (2002-2019). Un análisis comparativo de la complejidad del trabajo en el marco de la internacionalización productiva*. (Tesis de Maestría en Sociología Económica). Universidad Nacional de San Martín.
- Roberts, M. (2018). *The long depression. How it happened, Why it happened and What happen next*. Chicago: Haymarket Books.
- Rodríguez, J. M. (2017). Transformaciones tecnológicas, su impacto en el mercado de trabajo y retos para las políticas del mercado de trabajo. En G. Bensusán, W. Eichorst y J. M. Rodríguez (Eds.), *Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Salama, P. (2021). *Contagio viral, contagio económico: riesgos políticos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

- Schorr, M., y Wainer, A. (2015). Algunos determinantes de la restricción externa en la Argentina. *Márgenes. Revista de economía política*, (1), 33-54.
- Schorr, M., y Wainer, A. (2020). Financiarización y dinámica inversora de las grandes empresas en la Argentina durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. *Realidad económica*, 49(332), 39-72.
- Schvarzer, J., y Tavonanska, A. (2008). *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del -stop and go - al - go and crush*. (Documento de Trabajo N° 15). CESPA.
- Shaik, A., y Tonak, E. A. (1994). *Measuring the Wealth of Nations. The Political Economy of National Accounts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Starosta, G., y Caligaris, G. (2017). *Trabajo, Valor y Capital*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Thompson, P. (2016). Dissent at work and the resistance debate: departures, directions, and dead ends. *Studies in Political Economy*.
- Torrejón Pérez, S. (2019). El contenido de tareas y la dinámica de las ocupaciones en España. *Sociología del trabajo*, (94), 89-109.
- Vercellone, C. (2007). From Formal Subsumption to General Intellect: Elements for a of Autonomous Immaterial Production. *Historical Materialism*, 27(1), 125-154.
- Wainer, A. (2018a). Sector externo y ciclos económicos. Un análisis comparativo de la industrialización por sustitución de importaciones y la posconvertibilidad. *Revista Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(1), 90-111.
- Wainer, A. (2021). *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- 104 Wallerstein, I. (1979). *El moderno sistema mundial I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. México: Siglo XXI.
- Weller, J. (2017). *Las transformaciones tecnológicas y su impacto en los mercados laborales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Zhou, K., Liu, T., y Zhou, L. (2015). Industry 4.0: Towards future industrial opportunities and challenges. En *2015 12th International Conference on Fuzzy Systems and Knowledge Discovery (FSKD)* (pp. 2147-2152). Zhangjiajie: IEEE.