



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Sánchez, Matías Agustín

Aportes de la crítica de la economía política para el estudio sectorial en el marco de las Cuentas Nacionales. Aplicación al caso de la industria de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (2004-2015)



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Sánchez, M. A. (2025). *Aportes de la crítica de la economía política para el estudio sectorial en el marco de las Cuentas Nacionales. Aplicación al caso de la industria de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (2004-2015). (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes* <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/5258>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Aportes de la crítica de la economía política para el estudio sectorial en el marco de las Cuentas Nacionales. Aplicación al caso de la industria de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (2004-2015)

TESIS DOCTORAL

Matías Agustín Sánchez

sanchezmatias87@gmail.com

Resumen

La presente Tesis tiene como objetivo principal desarrollar un esquema de contabilidad económica complementario al actual Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), en el cual se incorpora un conjunto de flujos de valor que no son considerados entre las definiciones y categorías de las Cuentas Nacionales oficiales. Para ello, se estudia el alcance y las limitaciones del fundamento conceptual del SCN para analizar los procesos de valorización del capital a nivel nacional y sectorial. Luego, se desarrolla la potencialidad que en este sentido presenta la crítica de la economía política. En particular, se reconoce a dichos flujos de valor como canales de valorización que permiten dar cuenta de características específicas de los procesos económicos nacionales y sectoriales y se articulan en un marco de cuantificación centrado en la creación y apropiación del valor (utilizando como base las Cuentas de Producción, de Generación del Ingreso y de Asignación del Ingreso Primario del SCN). Se presenta como resultado novedoso el *Saldo del Plusvalor Apropriado* para una economía nacional y para cada actividad económica. En la última parte de la Tesis se aplica dicho marco al caso de la actividad de electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego, Argentina. Los resultados obtenidos permiten evidenciar los principales *canales de valorización* de la actividad en un marco coherente de registro para una economía nacional y analizar procesos no captados mediante las categorías del SCN. En las conclusiones se destacan las potencialidades de la utilización del marco de registro propuesto, junto con las limitaciones encontradas y las líneas de trabajo futuro.

Abstract

This doctoral dissertation aims to develop a complementary economic accounting framework to the current System of National Accounts (SNA), incorporating a set of value flows not considered within the definitions and categories of the official System. To this end, we examined the scope and limitations of SNA's conceptual foundation to analyze the results of capital valorization processes at the national and sectoral levels. Then, we develop the potential offered by the critique of political economy to leap over those limitations. Specifically, we identify the value flows as valorization channels that account for specific characteristics of national and sectoral economic processes. The framework scope is focused on value creation and appropriation (using the Production, Generation of Income, and Allocation of Primary Income Accounts of the SNA as a basis). A novel result is the Balance of Appropriated Surplus Value, which uncovers detailed information for grasping the surplus conformation for a national economy and each economic activity. In the final part of the dissertation, we apply the framework to the case of the consumer electronics industry settled in Tierra del Fuego, Argentina. The results highlight the main valorization channels of this activity within a coherent national accounting framework, allowing for the analysis of economic processes not captured by the SNA categories. The conclusions emphasize the accounting framework's potential, limitations and future research directions.

ÍNDICE ABREVIADO

PRESENTACIÓN.....	5
INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA Y OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN.....	8
SECCIÓN I – ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL	18
Capítulo 1. Breve repaso histórico de los principales aportes conceptuales en el desarrollo de la contabilidad nacional.....	20
Capítulo 2. La noción de producción y precios en las Cuentas Nacionales y sus vínculos con la teoría neoclásica	37
Capítulo 3. Los fundamentos de la crítica de la economía política para el análisis de la actividad económica: el trabajo como actividad humana y sus formas sociales de realización	68
Capítulo 4. Enfoques críticos del marco teórico del SCN para el registro de la producción social.....	96
SECCIÓN II – LA COMPOSICIÓN DEL VALOR AGREGADO SECTORIAL EN EL MARCO DE LAS CUENTAS NACIONALES	118
Capítulo 5. Del valor agregado al valor apropiado en las actividades productivas. Flujos de plusvalor en la circulación de mercancías y sus formas de apropiación en el marco del SCN	119
Capítulo 6. Mecanismos de apropiación adicionales y conformación completa del esquema de plusvalor apropiado.....	192
SECCIÓN III – APLICACIÓN PARA LA ACTIVIDAD DE ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN TIERRA DEL FUEGO.....	227
Capítulo 7. Desarrollo histórico y dinámica de la valorización del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego.....	229
Capítulo 8. Conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado en el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. 2004-2015.	276
CONCLUSIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL ANÁLISIS DE LA VALORIZACIÓN DE SECTORES DE LA PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS A FUTURO	350
ANEXOS.....	355
FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS.....	461
REFERENCIAS	476
ÍNDICES	500



PRESENTACIÓN

i. Sobre el recorrido personal para el planteo del problema a investigar

El proceso de investigación del cual la presente Tesis es parte se ha desarrollado a lo largo de los últimos 12 años, principalmente mediante el trabajo realizado en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA). El desarrollo de dicho proceso de trabajo me ha permitido elaborar, como resultado parcial, ciertas preguntas que confluyen en el problema concreto a estudiar y en el objetivo de la Tesis. Este podría sintetizarse a partir de cuatro momentos específicos de mi formación como economista.

El primero de ellos tiene que ver con mi inserción en el CEPED, la cual me permitió desarrollar el interés que guía el trabajo de investigación y que constituye un objetivo de largo plazo en el cual colectivamente buscamos contribuir. En líneas generales, este tiene que ver con la pregunta acerca de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en el país y sus vínculos con el devenir del proceso de acumulación de capital, en particular desde mediados de la década de 1970. En el ámbito del CEPED este tema ha sido abordado desde diferentes puntos de vista, con investigaciones sobre la distribución del ingreso, la evolución salarial, las dinámicas del mercado laboral, la incidencia de la pobreza, el desarrollo de mediciones alternativas sobre la evolución del Producto de la economía o las condiciones productivas del sector industrial como determinante de las condiciones laborales. Como mencionaré a continuación, mi pregunta de investigación puede ubicarse dentro de estas dos últimas líneas de trabajo.

El segundo de dichos momentos del proceso de investigación personal tiene que ver con la realización de los talleres de lectura de *El Capital* en el Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP), en los cuales no sólo he podido desarrollar el marco conceptual que se utiliza en la investigación, sino también las bases para entender a la investigación como una práctica a través de la cual es necesario preguntarse acerca de la propia acción respecto de aquello que se quiere conocer. Seguramente con errores, este es el eje que intenta guiar la exposición de la Tesis, ya que aquella pregunta requiere poner de manifiesto la necesidad de existencia de los fenómenos analizados como fundamento de los resultados que se exponen, así como la unidad de los fenómenos estudiados. Sin perjuicio de la dificultad asociada, es necesario considerar este aspecto metodológico tan relevante.

En paralelo, otros dos momentos me permitieron dar una forma concreta a la pregunta de investigación. Por un lado, entre fines del 2013 y principios de 2016, me desempeñé como analista sectorial en la Dirección Nacional de Análisis Sectorial y Regional del Ministerio de Economía de la Nación. Mi labor en dicho ámbito me permitió enfrentarme al estudio de las condiciones de acumulación de sectores específicos de la producción a nivel nacional y sus implicancias en términos de posibilidades de desarrollo. Por otro lado, a comienzos de 2013 (hasta la actualidad) me incorporé al equipo docente de la materia Cuentas Nacionales de la FCE-UBA y desde 2014 (hasta 2021) en la misma materia en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Espacios que fueron y son compartidos con distintos/as compañeros/as del CEPED. En este sentido, la profundización en el conocimiento del marco

analítico de las Cuentas Nacionales me permitió reconocer algunas de sus principales limitaciones para el análisis de las actividades económicas.

La confluencia de los procesos mencionados orientó la pregunta y objetivo de la investigación al análisis de la valorización del capital y sus características específicas a escala nacional y sectorial. La pregunta que guía la investigación puede sintetizarse de la siguiente forma: *¿cómo incorporar a un marco de registro coherente e integrado distintos mecanismos de apropiación del valor creado que no son captados en los agregados de las Cuentas Nacionales y que permitirían reflejar características relevantes de los procesos económicos actuales?*

La investigación resultante intenta avanzar, primero, desde el análisis crítico de las formas en que se presentan los flujos de valorización de las actividades económicas en los esquemas analíticos que nos permiten analizarlas. Luego, preguntarse por las determinaciones generales y específicas de las formas de valorización en el modo de producción capitalista y, posteriormente, mediante el desarrollo de un esquema analítico alternativo, volver sobre dichos flujos de valorización y estudiar sus implicancias económicas y sociales a partir del estudio de un sector de la producción en Argentina.

ii. Agradecimientos

El largo proceso que implicó realizar una tesis doctoral no podría haber sido posible sin la participación de diversas personas e instituciones. Aquí quiero agradecer a algunas de ellas.

A todas las instituciones públicas que mencioné en el punto anterior, a las que corresponde sumar al CONICET, que me permitió financiar el proceso doctoral con una beca. Tales instituciones constituyen ámbitos de excelencia educativa y académica, que permiten encontrar espacios de aprendizaje, debates diversos y desarrollar valores humanos que sin dudas hacen mejor a nuestra sociedad. Sin su existencia y apoyo este proceso no hubiera tenido lugar.

Al CEPED, donde desarrollé la totalidad de mi investigación. Pero no sólo eso, sino que allí encontré un ámbito de investigación colectiva, de acción política y de amistad. Quiero agradecer a todos/as mis compañeros/as por sus comentarios, lecturas y charlas enriquecedoras. En particular, quiero agradecer a Pilar Piqué, quien me incentivó y acompañó en mis primeros pasos en la investigación, y a Damián Kennedy y Juan M. Graña, quienes construyeron gran parte de lo que hoy es el CEPED y nos permitieron crecer como grupo. Desde el inicio de mi participación en el Centro me ensañaron mucho y los admiro como compañeros.

Al Doctorado en Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, donde encontré un espacio académico fructífero para realizar mi investigación. Allí, diversos docentes y compañeros/as contribuyeron en mi formación. En especial, quiero agradecer a Martín Gentili, con quien transitamos gran parte de la cursada, y a Guido Weksler, quien me acompañó de una manera muy valiosa en este trayecto.

A mis amiguxs de diversos ámbitos que siempre estuvieron presentes, me escucharon y compartieron sobre el tema. En especial a Florencia Pizzo, Cecilia Rikap, Joel Rabinovich, Florencia Jaccoud y Ana Adelardi.

A mi familia. Especialmente a mis viejxs, Gabi y Alber, y mi hermana Ro, que siempre me apoyaron con mucho amor y me permitieron desarrollar mis estudios.

A mis compañerxs de vida, Pepi y Almi, que día a día hicieron posible transitar este esfuerzo.

Gracias.

INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA Y OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN

I. *Punto de partida: el registro de la producción social para la práctica en economía como problema concreto*

La generación de información cuantitativa y el desarrollo de indicadores y sistemas de medición cumplen un rol central para avanzar en el conocimiento sobre los procesos económicos. Las Cuentas Nacionales se constituye como el ámbito de la Economía que tiene por objeto registrar el resultado de la actividad económica y sus interrelaciones en los distintos países. En dicho ámbito se establecen definiciones y categorías con el fin de elaborar mediciones agregadas, es decir, aquellas que nos permiten caracterizar dichos procesos al nivel de sectores de la sociedad o para su totalidad¹.

La referida categorización se encuentra plasmada en el Sistema de Cuentas Nacionales - SCN- (Naciones Unidas *et al.*, 2008), el cual provee la base conceptual para el registro sistemático de la actividad económica. Esta forma de registro, los resultados de las estimaciones elaboradas sobre dicha base y los sistemas de medición que de aquel se desprenden, son aceptadas como referencia internacional para el análisis y evaluación de los procesos económicos y para la toma de decisiones de política económica.

En efecto, estas definiciones y recomendaciones se replican en la mayor parte de los manuales enfocados en la medición en economía (Edey, Peacock y Cooper, 1967; Monteverde, 1994; Sérurier, 2003; Propatto, 2004; Lequiller y Blades, 2006), así como en los documentos metodológicos oficiales que las adaptan y aplican (Monteverde y Sallaberry, 1981; CEPAL, 2007; EUROSTAT, 2013; Banco de España 2014; INDEC, 2016; INEGI, 2018, por mencionar sólo algunos ejemplos). En estos textos la discusión sobre la delimitación conceptual del objeto de estudio se resuelve en pocas líneas, abocándose centralmente al tratamiento de los aspectos técnicos vinculados a las mediciones (Kennedy, 2012). A su vez, los resultados de las estimaciones oficiales, su lectura y su análisis, se refleja comúnmente en los textos académicos, de difusión y/o periodísticos. Aunque estos constituyen una lista inabarcable por su extensión, es posible afirmar que en la gran mayoría de los casos se asume a los fundamentos de la metodología oficial que sustenta a las estadísticas económicas como algo “dado”, debido a que se nos presenta como un conocimiento surgido del sentido común o establecido y arraigado en la práctica producto de “acuerdos” generales y amplios entre la comunidad científica, más allá de frecuentes aclaraciones metodológicas particulares.

Sin embargo, las categorías no constituyen entes abstractos, sino que se encuentran fundamentadas conceptualmente. Definiciones como “valor agregado”, “ingreso” o “producto” de la economía, entre otras, se encuentran mediadas por un fundamento conceptual, que determinará el recorte de la realidad a ser estudiada, las metodologías a aplicar en cada caso, así como el nivel y evolución de los indicadores obtenidos (Shaikh y Tonak, 1994; Morgan, 2009). Esto no sólo incide en los resultados de los agregados del

¹ A lo largo de la Tesis, al momento de ubicar nuestro problema de investigación, hacemos referencia de manera indistinta a las Cuentas Nacionales, la Contabilidad Nacional (Naciones Unidas *et al.*, 2008), la Contabilidad Social (Stone y Stone, 1962) o al campo de la Economía Descriptiva (Astori, 1990; Müller, 1998).

SCN, ya que de ellos se derivan otros indicadores para el análisis económico o sirven de insumo para la construcción de modelos.

Por lo tanto, el establecimiento de las definiciones y categorías para la medición y su “bajada” a las estadísticas nacionales suele tener un rol central en guiar el análisis y puntos de vista posteriores. No sólo porque delimitan conceptualmente las mediciones, sino porque también los datos obtenidos definen en cierta medida las preguntas que se pueden hacer o sobre las que se puede avanzar en la investigación (Porter, 1995)^{2,3}. En otras palabras, las recomendaciones para la medición desprenden esquemas analíticos sobre la actividad económica de la sociedad y estos inciden en los resultados obtenidos para nuestra intelección de la realidad, determinando mediante su aplicación en el trabajo cotidiano, la estructura, categorías y resultados empíricos para el análisis económico y, por ende, el marco para la comprensión del funcionamiento o dinámica económica, así como la orientación de las políticas (Astori, 1990; Young y Tice, 1985; Stone, 1986; Eisner, 1988; Shaikh y Tonak, 1994; Chaves Márquez, 2003; Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009; Coyle, 2014; Kanbur, Patel y Stiglitz, 2018).

A su manera, el SCN pone de relieve la importancia que para el análisis económico tienen las recomendaciones y definiciones allí plasmadas. No obstante, si los fundamentos teóricos de las mismas no son compartidos, se sugiere que será necesario establecer un desarrollo alternativo para la medición⁴:

“Las cuentas nacionales se utilizan asimismo para investigar los mecanismos causales que operan dentro de una economía. Este análisis adopta normalmente la forma de estimación de los parámetros de las relaciones funcionales que existen entre diferentes variables económicas, aplicando métodos econométricos a los datos de series temporales, valoradas tanto en términos de valor como de volumen, y obtenidas en el marco de la contabilidad nacional. Los tipos de modelos macroeconómicos utilizados para esas investigaciones pueden variar según la escuela de pensamiento económico del investigador y según los objetivos del análisis, pero el SCN es lo bastante flexible para acomodarse a las diferentes teorías o modelos económicos, con tal que se acepten los conceptos básicos de producción, consumo, ingreso, etc. sobre los que se fundamenta.”
(Naciones Unidas et al., 2008: 5)

² Es por ello que resulta necesario tener un enfoque crítico sobre las estadísticas tal como nos vienen dadas, debido a que: “nos permite relativizar la idea de que las estadísticas constituyen, así sin más, espejos a través de los cuales lo social es posible de ser reflejado y recalcar su carácter performativo. Si bien son lentes a través de los cuales observamos nuestra sociedad, también forman una imagen de nosotrxs en la medida en que nos miden.” (D’Agostino y Marchesini, 2022). Al igual que las referidas autoras, Mazzucato (2021) plantea el rol *performativo* para comprender los procesos económicos y para la acción que tienen las categorías utilizadas en la construcción de las estadísticas. Se enfoca de manera particular en cómo las nociones de valor y precio del SCN y de la economía *mainstream* han dado lugar a justificaciones arbitrarias sobre los procesos de creación y distribución del ingreso.

³ Como señala Astori (1990), en el marco de la economía descriptiva, la elaboración de modelos descriptivos del funcionamiento económico se encuentra en unidad con el desarrollo de la teoría económica, aspectos que se retroalimentan mutuamente. Sobre estos modelos básicos, con los que se elabora una imagen del resultado de la actividad económica, luego se construyen análisis para la práctica política. A su vez, el cambio en las formas económicas producto de la intervención humana y el desarrollo de su análisis conceptual, conllevan desarrollos en su descripción.

⁴ Al interior de este esquema, la experimentación de metodologías o conceptos alternativos queda relegada a un rol secundario, con fines especiales, en las llamadas cuentas satélites al marco central del SCN (Sérurier, 2003; Naciones Unidas, et al. 2008).

Por tomar un ejemplo relacionado con la propuesta de investigación del presente trabajo, el análisis de las dinámicas agregadas de los sectores de producción en el marco del SCN se realiza habitualmente mediante la utilización de los métodos del “valor agregado” o del “ingreso” (CONADE-CEPAL, 1965; BCRA, 1981; Graña *et al.*, 2023). Con ello, se acepta - implícita o explícitamente- agregados económicos que, según nos dice el manual, reflejan el valor generado en cada actividad económica por los factores de producción y sus respectivas remuneraciones. Por lo que el valor agregado o el ingreso del total de la economía surgen como la suma del valor generado en cada proceso individual de manera independiente.

En este sentido, distintos trabajos han puesto en evidencia la relación entre las categorías y definiciones del SCN asociadas a la producción y la distribución y los postulados de la economía neoclásica (Shaikh, 1984; Shaikh y Tonak, 1994; Chaves Márquez, 2003; Vidal-Beneyto, 2004; Iñigo Carrera, 2007; Cámara Izquierdo, 2008; Kennedy, 2012; Mazzucato, 2021; Graña *et al.*, 2023; entre otros). Más allá de que los conceptos básicos de producción, precios e ingreso se presenten como definiciones “flexibles” en el SCN, es posible sostener que tales definiciones impiden aplicar otros conceptos que habilitan recortes alternativos y otra composición de los agregados⁵.

II. Los principales antecedentes para el planteo y desarrollo del objetivo de la Tesis

En buena parte de los trabajos que plantean reparos sobre los fundamentos teóricos y el objeto de estudio del SCN se avanza hacia estimaciones alternativas, en las cuales la crítica parte desde los conceptos troncales del sistema de medición. Es decir, aquellos que permiten recortar el objeto de estudio, agregar los resultados y articular el resto del sistema: la producción y los precios⁶.

En el SCN, la definición de producción se basa en la asignación de recursos para la realización de distintas actividades productivas, entendiendo como tal toda actividad cuyo resultado contribuye directa o indirectamente a satisfacer las necesidades de las personas. A la vez, esta definición de carácter general luego se recorta mediante criterios arbitrarios con el fin de obtener un sistema de medición que permita dar cuenta de las actividades de mercado y otras que guardan cierta cercanía con aquellas (CEPAL, 1982). De forma sintética, la frontera de la producción del SCN incluye todas las actividades que producen bienes y servicios que puedan ser -potencialmente- intercambiados, con la exclusión de los servicios producidos por los hogares para su propio uso (i.e. el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado)⁷. A este recorte de actividades se asocia una noción de precios o

⁵ Como señala Porter (1995), si bien las categorías surgen de enfoques específicos sobre los hechos sociales, una vez establecidas, se arraigan, cobrando la apariencia de entes objetivos ‘reales’, con un rol social también específico. En este sentido es que asume a la cuantificación como una “tecnología social”.

⁶ Como veremos en el capítulo 2, incluso en las cuentas satélites o en trabajos de base neoclásica se pone en cuestión el alcance de la producción en el marco de las Cuentas Nacionales oficiales (Nordhaus y Tobin, 1973; Hawrylyshyn, 1977; Kendrick, 1979; Ruggles y Ruggles, 1982; Eisner, 1988; Nordhaus y Kockelenberg, 1999; entre otros). No obstante, no son estos trabajos los que nos interesan como punto de partida debido a que tales críticas no entran en contradicción, en lo esencial, con la base teórica del SCN, sino que constituyen distintas “extensiones” de dicha base teórica.

⁷ Excepto por la imputación de los “servicios de vivienda” habitadas por sus propietarias/os (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 112).

valores que surgiría de manera espontánea de las decisiones de intercambio de los/as individuos/as para la realización del consumo y gestión de los factores de la producción y que permite unificar las producciones heterogéneas mediante una unidad de medida común (Sérúzier, 2003).

Los referidos estudios críticos de las definiciones básicas para el registro de la actividad económica se sustentan en los desarrollos de Marx sobre la producción y el valor. Su característica distintiva es que presentan un enfoque de la producción que encierra una diferencia cualitativa con la definición del SCN, y no una mera redefinición de la frontera de la producción. Ello se debe a que el objeto de estudio se recorta por un contenido diferente, producto del desarrollo conceptual sobre la forma de organización social del trabajo en el modo de producción capitalista y sobre las determinaciones del valor (y precios) de las mercancías. Al revisar el objeto de estudio de las Cuentas Nacionales, estas estimaciones permiten obtener, en consecuencia, otra imagen de los resultados de la actividad económica de los países, ya sea en términos de nivel, de composición y/o de evolución de los agregados económicos. Entre estos antecedentes es posible identificar dos grupos de trabajos que son la base de la propuesta de la Tesis.

Por un lado, aquellos que se centran en la reconceptualización de la frontera de la producción al considerar el trabajo productivo e improductivo en términos de valor (Moseley, 1991; Shaikh y Tonak, 1994; Laibman, 1999; Cámara Izquierdo, 2008). En tanto las actividades consideradas improductivas no crean valor pero son socialmente necesarias para la circulación de las mercancías y, por tanto, para la reproducción de la acumulación de capital, en el proceso de formación de la tasa general de ganancia fluye hacia aquellas actividades plusvalía creada en las actividades productivas que permite financiarlas. De esta forma, dan cuenta de procesos económicos que implican transferencias de valor intersectoriales no captadas en el marco conceptual del SCN, pero que afectan el resultado del valor de la producción y del valor agregado, así como de la ganancia apropiada en cada sector de actividad (aunque no analizan casos de actividades específicas). A la vez, también destacan la necesidad de articular las estimaciones para las distintas actividades económicas y la relevancia de hacerlo en el marco de la contabilidad económica debido a su rol en la generación y utilización de las estadísticas (Shaikh y Tonak, 1994; Ogawa, 2021).

Por otro lado, un grupo de trabajos que analizan un conjunto de flujos de plusvalía que otorgan a los procesos de valorización del capital nacionales y/o sectoriales características específicas y que no son tenidos en cuenta en el SCN ni en los trabajos críticos reseñados en los párrafo previo. Entre tales flujos se destacan la renta de la tierra, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y otros flujos de ganancias como las transferencias entre capitales derivadas de su capacidad de valorización diferenciada (Iñigo Carrera, 1998, 2007 y 2017; Grinberg, 2011; Graña, 2013 y 2015; Mussi, 2017; Kennedy, 2018; Fitzsimons y Guevara, 2018; Cifuentes *et al.*, 2023). No obstante, tales trabajos no se enmarcan estrictamente en el debate de las formas de registro del SCN y en ningún caso se incorporan los resultados a un esquema de registro integrado de la actividad económica.

Al igual que en el caso del debate sobre el trabajo productivo/improductivo, estos flujos no constituyen, en los términos del SCN, una generación o asignación primaria del ingreso⁸.

⁸ Resultado que registra, para cada sector, además de la distribución que surge del proceso productivo del que participan, los flujos de ingresos netos por "factores de la producción" desde y hacia otros sectores (rentas, intereses, salarios). A nivel de la economía en su conjunto, el saldo de esta Cuenta es el Ingreso Nacional.

Son flujos de plusvalor que ocurren en el proceso de formación del excedente de las distintas actividades económicas, pero que no son reflejados en las cuentas nacionales tradicionales. Por lo que su presencia rompe con la idea de “generación del ingreso” por parte de los factores de producción en cada actividad individual, debido a que implican una apropiación o detracción de valor (un más o un menos) respecto del valor creado por la fuerza de trabajo en cada proceso de producción. Así pues, tales flujos no necesariamente aparecen en los sectores en los que se produce el plusvalor en cuestión. No obstante, a diferencia de los estudios que analizan los flujos asociados al trabajo improductivo, los flujos de plusvalor analizados en el segundo grupo de trabajos no pueden asociarse a transacciones efectivas entre sectores de actividad, sino que ocurren de forma “implícita” en las operaciones de compra y venta mediante diferentes mecanismos de apropiación, y en el registro quedan “encerrados” como parte del valor agregado (o valor de la producción) de los distintos sectores de actividad.

En tanto la única fuente de valorización del capital desde este enfoque la constituye el despliegue de la fuerza de trabajo, denominamos a tales flujos *canales de valorización* mediante los cuales una porción del valor/plusvalor creado por la fuerza de trabajo fluye como transferencias implícitas en los precios de mercado. Como se mencionó, la relevancia de conocer su presencia y su peso en los resultados de la contabilidad económica se debe a que las formas de apropiación de tales flujos o canales de valorización imprimen dinámicas particulares a la acumulación de capital a nivel nacional y sectorial⁹.

Sin perder de vista los aportes del primer grupo de trabajos, en la presente Tesis nos interesa de manera particular establecer un marco de registro que, considerando los agregados del SCN como marco de referencia actual, permita dar cuenta de las interrelaciones económicas que implican los flujos de plusvalor identificados en el segundo grupo de estudios. Tal como se mencionó al plantear el problema general de la medición en economía, ello implica comenzar por el análisis crítico de las bases conceptuales que fundamentan las definiciones del SCN, principalmente en torno a la organización de la producción, los precios y la distribución del ingreso. Los objetivos resultantes de esta propuesta se enuncian a continuación.

III. *Objetivo de la tesis*

El **objetivo principal** del presente trabajo es revisar críticamente los conceptos de Producción y Valor Agregado del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y desarrollar un

⁹ Desde otra perspectiva sobre el valor y sus formas de circulación Mazzucato (2021) plantea la relevancia de incorporar en las mediciones de las Cuentas Nacionales flujos vinculados con el trabajo improductivo y con las rentas. Dicha autora recupera la discusión sobre el valor y la imposibilidad del fundamento del SCN para registrar transferencias entre sectores como parte del valor agregado (debido a que en última instancia deberían asociarse a algún factor productivo que interviene en cada proceso de producción). Si bien no desarrolla una propuesta alternativa de medición, plantea la posibilidad de extracción de valor por parte de algunas actividades en detrimento del resto de la economía (rentas como “ingresos no ganados”) y la necesidad de establecer dicha diferenciación para el análisis económico. Aunque los flujos que identifica no coinciden con los aquí planteados: menciona la apropiación de “rentas de innovación” -por ejemplo mediante la implementación de patentes- y, al igual que Coyle (2014), cuestiona el rol del sector financiero como creador de valor. Otros trabajos actuales, cuyo planteo también parte de reconocer al trabajo como la única fuente de valor, estudian la apropiación de rentas por parte de las empresas de la economía de plataformas producto del usufructo de activos intangibles a partir del uso de la información creada en la interacción de los usuarios (Durand, 2021; Rikap, 2021; Varoufakis, 2024). De esta forma, consideramos que, más allá de los ajustes que sería necesario realizar en cada caso, la propuesta de la Tesis brinda una herramienta para el estudio -de manera integrada- de una multiplicidad de problemáticas vigentes en las economías nacionales.

marco alternativo para su conceptualización y medición que permita incorporar distintos *canales de valorización* de las actividades sectoriales. Mediante dicho esquema, se espera contribuir al análisis de los procesos de acumulación de capital de los capitales individuales -empresas- de los distintos sectores de la producción.

Como **forma de desarrollo de este objetivo principal**, con el fin de evaluar su factibilidad y potencial analítico, se propone la aplicación de dicho marco alternativo para el análisis de un sector de actividad económica en Argentina: la actividad de la industria de electrónica de consumo radicada en la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur.

Dicha actividad se encuentra vinculada fuertemente a los procesos de cambio en la organización de la producción a escala internacional desde la década de 1970 en función de la deslocalización y diferenciación de la fuerza de trabajo y las empresas en las distintas fases productivas (Snow, 1983; Sturgeon y Kawakami, 2010), y cuyo resultado fue el establecimiento de vínculos entre un creciente número de empresas y amplia diversificación de productos (Starosta, 2009). Mientras que en el plano local, por el contrario, este sector experimentó un profundo retroceso en su grado de integración dentro del entramado productivo nacional, asumiendo formas particulares en su trayectoria productiva: estrechamente ligada a los beneficios promocionales de la Ley 19.640 -Régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego-; centrada en la fase final del proceso de producción de la rama (ensamblaje y armado), con fuerte componente importado y producción para terceras marcas –por parte de capitales de origen nacional–; y cuya venta se realiza fundamentalmente en el mercado interno (Nochteff, 1984; Filadoro 2007; Schorr y Porcelli, 2014).

En cuanto al período de análisis para la aplicación a dicho sector de actividad, si bien se considera necesaria la revisión histórica de la evolución nacional e internacional del sector propuesto, el período para la aplicación del marco analítico es 2004-2015. Esto se debe principalmente a la posibilidad de contar con información homogénea sobre el sector en el marco de la base 2004 de las Cuentas Nacionales en Argentina, insumo fundamental para la realización del ejercicio propuesto. Mientras que el período finaliza en el año 2015 debido a la disponibilidad de información con el nivel de detalle requerido. A su vez, el período adquiere relevancia por ser uno de fuerte expansión de la actividad industrial en general y del sector en particular.

Para avanzar en el objetivo principal de la tesis se establecen los siguientes **objetivos específicos** a ser desarrollados en los sucesivos capítulos:

1. Sintetizar los debates sobre el registro de la actividad económica en el marco de la contabilidad nacional y justificar la necesidad de nuevas mediciones desde el punto de vista de la creación y apropiación del valor a partir de los desarrollos de la crítica de la economía política, como alternativa a la definición del Valor Agregado en el SCN. [capítulos 1 a 4]
2. Identificar flujos de plusvalía y ganancia relevantes para la valorización de las actividades económicas y su factibilidad de captación en función de la unidad de análisis utilizada en los estudios sectoriales, así como los principales mecanismos de apropiación de tales flujos de valor y establecer un conjunto de indicadores que permitan su medición. [capítulos 5 y 6]
3. Sobre la base de los resultados del objetivo específico 2, plantear un marco metodológico integrado -bajo el esquema de Cuentas del SCN- para el análisis de

la valorización de las actividades sectoriales, que permita estudiar su conformación. [capítulos 5 y 6]

4. Examinar en detalle y en perspectiva comparada las condiciones productivas y laborales del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego y aplicar el marco analítico propuesto. [capítulos 7 y 8]
5. Analizar los resultados obtenidos y las implicancias del esquema de registro propuesto para el estudio de las condiciones de desarrollo de las actividades productivas sectoriales. [sección de conclusiones]

Mediante estos objetivos y el plan de trabajo establecido (detallado en el próximo apartado), la investigación intenta contribuir a la respuesta de las siguientes preguntas: *¿cómo se conforma el valor apropiado (“agregado”) de las distintas actividades productivas en los distintos países?, ¿es posible sostener que en todos los países el excedente que surge de aquel agregado asume un contenido indiferenciado en términos del origen del valor?, ¿qué implicancias tiene la presencia de distintos tipos de flujos de plusvalía en las “estrategias” de valorización y las potencialidades de desarrollo?*

A su vez, si bien el desarrollo propuesto se presenta como un esquema de índole analítica, de carácter descriptivo y no causal, se considera que la relevancia de la propuesta radica en la incorporación de un conjunto de determinantes de la valorización de las empresas que quedan ocultos en las formas tradicionales de cuantificación. Dicha incorporación permitirá ampliar el estudio de las interrelaciones económicas en el marco de las Cuentas Nacionales. Ello, a su vez, permitirá romper con la idea del valor agregado o ingreso como valor generado en cada actividad económica de manera independiente del resto.

Al tratarse de un esquema basado en lineamientos metodológicos, este permitirá el estudio comparado, mediante su aplicación y adaptación tanto a otras actividades económicas en el país como en otros países. De esta forma, la propuesta de la Tesis podría aportar a la agenda de desarrollo de estadísticas alternativas a las que surgen del SCN, para el análisis de las formas de valorización y dinámicas generales de funcionamiento de las actividades sectoriales de cada país en el marco de la división internacional del trabajo.

En cuanto al caso de estudio sobre la electrónica de consumo en Tierra del Fuego, permitirá plantear, a la vez, ejes de análisis sobre la acumulación de capital de las empresas poco desarrollados en la literatura. En particular, acerca del rol que juegan las empresas líderes del sector a nivel internacional en la apropiación de los beneficios de promoción económica en los que se sustenta la actividad y el rol de la sobrevaluación cambiaría en la valorización de las empresas locales. Al mismo tiempo, al integrar la estimación en el marco de la información de Cuentas Nacionales, permitirá poner los resultados en perspectiva de la economía nacional. Aspecto que deberá complementarse en el futuro con la aplicación a otros sectores de actividad.

IV. Comentarios metodológicos

La investigación se desenvuelve en tres niveles: conceptual, metodológico y aplicado. Cada uno desarrollado en particular en una sección de la Tesis.

La estrategia de exposición se basa en el orden de tales niveles. Se intenta comenzar por el problema concreto al que nos enfrentamos -la forma de registro de la actividad económica

en el SCN-, luego volver sobre el fundamento de dicho fenómeno de acuerdo al enfoque teórico propuesto y, a partir de ahí, avanzar sobre las formas crecientemente concretas en el desarrollo de la investigación que nos permitan identificar los flujos de valor analizados para incorporarlos en un esquema de registro.

Respecto de dicho esquema, como se desprende de los apartados previos, se toma como referencia el marco central del SCN, expresado en forma de cuentas. En función del objetivo de la Tesis se trabajará con las primeras tres Cuentas del Sistema: la Cuenta de producción, la Cuenta de generación del ingreso y la Cuenta de asignación del ingreso primario. Ello se debe a que en estas tres Cuentas es posible ubicar los flujos a analizar.

Para la elaboración del marco de cuentas alternativo, se parte de las definiciones de las partidas que componen las Cuentas del SCN mencionadas y, luego de su revisión crítica, se incorporarán las categorías alternativas junto con la explicación de su forma de registro y sus correspondientes contrapartidas. A su vez, como el esquema propuesto se elabora al nivel de actividades económicas (tal como se presenta la información en las Cuentas Nacionales de Argentina -mediante la CLANAE 2004-)¹⁰, su construcción implicará la adaptación de las categorías a dicho nivel de desagregación, junto con el análisis de la factibilidad de elaboración y sus limitaciones (por ejemplo, respecto de su construcción al nivel de establecimientos productivos o empresas)¹¹.

En relación a la factibilidad de aplicación para el caso de estudio, al ser una actividad amparada en un esquema promocional, sujeta a controles adicionales como la declaración de ventas, la declaración de puestos de trabajo, etc., se dispone de un conjunto de información que permite hacer un recorte preciso de las empresas que componen la actividad y sus agregados, con el nivel de desagregación necesario (empleo, salarios, comercio exterior, producción). No obstante, la disponibilidad de estadísticas al nivel de detalle y con la orientación necesaria es un problema para considerar, tanto en el presente trabajo como en las posibilidades de ampliación a futuro.

¹⁰ Cabe aclarar que conceptualmente el SCN permite su elaboración desde el nivel de establecimiento productivo hasta la agregación por actividades económicas. No obstante, en la práctica no se cuenta con la información desagregada por establecimiento y, por ende, se trabaja al nivel de actividad económica.

¹¹ Desde el punto de vista de la Tesis, la clasificación sectorial para la aplicación del marco propuesto no se encuentra exenta de problemas. En particular, podría ocurrir que dentro de un sector de actividad convivan capitales de diferentes tamaños y capacidad de valorización y que la apropiación de valor se encuentre concentrada de forma diferenciada entre las empresas e incluso que tengan lugar transferencias de valor intrasectoriales. La alternativa para evitar este potencial problema sería la aplicación del esquema a nivel de establecimientos productivos, analizando de forma particular los flujos vinculados a cada uno de ellos. Ahora bien, el análisis a nivel de establecimiento productivo podría encontrar otro tipo de limitaciones vinculadas con empresas (o grupos económicos) que cuentan con diversos establecimientos productivos en diferentes actividades y que su estrategia de acumulación requiera ser analizada de conjunto. Es por ello que, al nivel de establecimientos o empresas, parecería más apropiado y de mayor factibilidad el trabajo con balances de empresas consolidados a la hora de analizar la dinámica de la acumulación de capital. Mientras que el análisis desde la perspectiva de las Cuentas Nacionales, basada en la clasificación sectorial -a partir de sus particularidades técnicas para la acumulación-, nos permite analizar de forma agregada, y con las limitaciones mencionadas, los mecanismos de valorización mediante los que se reproduce una determinada actividad económica en un país. Esto en tanto la acumulación de aquellos capitales que realizan una misma actividad en un país o zona geográfica específica, suele estar mediada por ciertos fenómenos comunes (como las condiciones de compraventa de la fuerza de trabajo, el alcance del sistema de impuestos y subsidios, el esquema de pagos y beneficios del comercio exterior, etc.).

V. Estructura de la Tesis

Luego de presentados el problema general, los principales antecedentes y el objetivo, corresponde presentar el plan de trabajo con mayor detalle.

En la **primera sección**, compuesta por los **capítulos 1, 2, 3 y 4**, se estudian las formas de registro y los fundamentos conceptuales de la producción, los precios y la distribución o apropiación del ingreso, en tanto fenómenos básicos sobre los cuales es necesario dar cuenta a la hora de establecer mediciones de la actividad económica. Al igual que en la mayoría de los trabajos referenciados anteriormente, del enfoque desarrollado en esta sección acerca de la producción social se desprenderán las claves de medición en general y, en nuestro caso, para la conformación del valor agregado en particular.

En el **capítulo 1** se realiza un breve repaso histórico de los principales conceptos y definiciones para la medición en el marco de la contabilidad económica. Esto nos permitirá identificar la corriente de pensamiento económico de la cual se desprende el actual conjunto de recomendaciones del SCN y la corriente que permite fundamentar el objetivo de la Tesis, basada en el desarrollo de la crítica de la economía política, como principal alternativa. El recorrido del primer capítulo sirve como disparador y como guía del resto de capítulos de la sección.

En el **capítulo 2**, se presenta y analiza la noción de producción y de precios presente en el SCN y se estudian sus vínculos con la teoría económica neoclásica. En particular, se busca responder cómo desde este enfoque se delimita la frontera de producción y cuál es el tratamiento de los precios, de los factores de producción y de la distribución del ingreso. Aspectos centrales para el análisis del valor agregado. Considerando el objetivo de la Tesis, el análisis del capítulo nos permitirá conocer las limitaciones del marco conceptual del SCN para avanzar en nuestra propuesta y concluir si resulta necesario plantear un fundamento alternativo.

En el **capítulo 3**, se presentan los determinantes generales de la producción y los precios desde el enfoque conceptual seguido en la Tesis. Este se enmarca en los desarrollos de la crítica de la economía política inaugurada en la obra de Marx y Engels. Se desarrollan las particularidades de la organización de la producción capitalista, del valor como relación social y del proceso de establecimiento de precios que se desprenden de este enfoque. En el marco de las limitaciones reconocidas en las definiciones del SCN, se presentan las implicancias del desarrollo del marco teórico para la medición en economía. Producto del análisis del capítulo, al mismo tiempo que queda abiertamente de manifiesto nuestra pregunta de investigación, se fundamenta la particularidad de los flujos a incorporar en el esquema propuesto.

A continuación, en el **capítulo 4**, se repasan los distintos antecedentes y debates sobre la forma de cuantificación de la actividad económica identificados en la literatura que plantea críticas o alternativas al SCN. Entre estos trabajos, se destacan aquellos que permiten desarrollar el marco conceptual y la propuesta de la Tesis. El capítulo y la sección concluyen con una síntesis de los principales enfoques para la medición en economía y se ubica el objetivo y el aporte de la Tesis en ese contexto.

Luego de exponer el marco conceptual y de identificar el tipo de flujos económicos (canales de valorización) sobre los cuales se centra nuestra propuesta, en la **segunda sección**, compuesta por los **capítulos 5 y 6**, el foco se pone en la exposición conceptual y

metodológica para cada uno de los canales de valorización identificados como (posibles) componentes del valor apropiado en las actividades económicas. En particular, en esta sección se intenta construir de manera sucesiva el marco de registro que se desprende del objetivo principal de la Tesis, aumentando el foco de análisis desde el total de la economía hasta el nivel las actividades económicas.

Para ello, en el **capítulo 5** se presentan las formas económicas bajo las que circulan los flujos asociados a la renta de la tierra, a la compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y a los procesos de diferenciación de los capitales, así como su origen/destino. En cada caso se analizan los posibles efectos sobre la estimación del valor de producción, del valor agregado y del excedente. Junto con este desarrollo se analiza en qué casos -y cómo- se reflejan estos flujos en las recomendaciones del SCN. La exposición comparada nos permitirá poner de manifiesto de qué manera los canales de valorización analizados quedan implícitos en los agregados del SCN al momento de la formación de precios y proponer las modificaciones necesarias para elaborar nuestro esquema de medición. Asimismo, se presentan indicadores preliminares que permitirían captarlos.

En el **capítulo 6**, se presentan algunos mecanismos adicionales que permiten apropiar los flujos de plusvalía analizados en el capítulo previo: los impuestos a las exportaciones y el nivel de valuación de la moneda nacional expresado en el tipo de cambio. Como cierre del capítulo y de la sección, por un lado, se presenta el esquema de registro completo y, por otro lado, se analizan las implicancias para su aplicación al utilizar los sectores de actividad económica como unidad de análisis.

En la **tercera sección**, compuesta por los **capítulos 7 y 8**, se realiza una primera aplicación del marco de registro desarrollado previamente de manera general a un caso concreto: la actividad de electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego, para el período 2004-2015.

En primer lugar, en el **capítulo 7**, se estudia en detalle las condiciones productivas de dicha actividad, con el fin de analizar sus dinámicas de acumulación en perspectiva internacional e histórica. Sobre esa base, en el **capítulo 8** se aplica el esquema de medición y se estudian las implicancias para el análisis de la valorización del capital en la actividad. Como resultado de la sección, se lleva al plano concreto el objetivo de la Tesis, no sólo por la referida aplicación, sino también como forma de profundizar en el estudio de la valorización de capital en el sector.

Finalmente, la última sección de la Tesis está dedicada a las reflexiones finales, en la cual se analizan las implicancias de la forma de registro propuesta para el estudio de las dinámicas de acumulación de las actividades económicas en el marco del SCN. A su vez, se presentan las limitaciones encontradas en el desarrollo de la investigación y las líneas de trabajo que serían necesarias para su continuidad en el futuro¹².

¹² Los anexos que se indican oportunamente en cada capítulo se presentan al final de la Tesis, junto con una sección en la que se detallan las fuentes de información utilizadas en cada parte.

SECCIÓN I – ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL

“Los economistas proceden de singular manera. Para ellos no hay más que dos clases de instituciones: unas artificiales y otras naturales. Las instituciones del feudalismo son artificiales; las de la burguesía son naturales. Aquí los economistas se parecen a los teólogos, que a su vez establecen dos clases de religiones. Toda religión extraña es pura invención humana, mientras que su propia religión es una emanación de Dios. Al decir que las actuales relaciones -las de la producción burguesa- son naturales, los economistas dan a entender que se trata precisamente de unas relaciones bajo las cuales se crea la riqueza y se desarrollan las fuerzas productivas de acuerdo con las leyes de la naturaleza. Por consiguiente, estas relaciones son en sí leyes naturales, independientes de la influencia del tiempo. Son leyes eternas que deben regir siempre la sociedad. De modo que hasta ahora ha habido historia, pero ahora ya no la hay. Ha habido historia porque ha habido instituciones feudales y porque en estas instituciones feudales nos encontramos con unas relaciones de producción completamente diferentes de las relaciones de producción de la sociedad burguesa, que los economistas quieren hacer pasar por naturales y, por tanto, eternas.” (Marx, 1987[1847]: 77)

“El SCN está concebido para el análisis económico, la toma de decisiones y la formulación de políticas públicas, cualquiera que sea la estructura económica o el grado de desarrollo económico de un país. Sus conceptos y definiciones básicos dependen de razonamientos y principios económicos que han de ser universalmente válidos e invariantes con respecto a las circunstancias económicas particulares en que se utilicen.” (Naciones Unidas et al., 2008: 1)

En la primera sección de la Tesis, compuesta por los capítulos 1, 2, 3 y 4, nos enfocamos en el estudio de los fundamentos conceptuales sobre la producción, los precios y la distribución o apropiación del ingreso, en tanto fenómenos básicos sobre los cuales es necesario dar cuenta a la hora de establecer mediciones de la actividad económica.

Las preguntas que guían esta sección son dos. En primer lugar, en el primer capítulo indagamos sobre el desarrollo histórico de los principales conceptos y definiciones de la contabilidad económica. Esto nos pone frente a dos corrientes de pensamiento diferenciadas para el análisis del objeto de estudio que debería asumirse en la medición en economía (aspecto que puede extenderse a la economía de manera general). A tales planteos es necesario realizarles la primera pregunta: **¿cuál es el fundamento conceptual que recorta el objeto de estudio en cada caso? ¿y cuál es el criterio para establecer mediciones de dicho objeto? Es decir, ¿cómo se piensa captar en lo concreto?**

Nótese la relevancia de esta pregunta, ya que aceptar una definición sin intentar responder esta pregunta, es aceptar una herramienta parcialmente a ciegas; operar en nuestro ámbito de trabajo con cierta inercia, por la costumbre de su uso por parte de los/as economistas, pero sin preguntarnos por las determinantes de esa forma de operar con la herramienta y, eventualmente, reproduciendo en la práctica una forma de entender las relaciones económicas.

La respuesta a esta pregunta nos conduce por los siguientes dos capítulos. En el capítulo 2, se analizan las principales definiciones del SCN, el recorte para la cuantificación de los

agregados económicos y sus vínculos con la teoría neoclásica. Aquí hay un primer punto de síntesis de la sección: cuál es el vínculo entre el trasfondo conceptual del SCN y el recorte que hace de su objeto de estudio y qué podemos decir sobre dicho recorte en tanto fenómeno específico a estudiar.

En el capítulo 3, intentamos avanzar en la respuesta de aquellos interrogantes desarrollando el marco conceptual de la Tesis. A partir de la obra de Marx y los desarrollos posteriores en el marco de la crítica de la economía política, nos interesa indagar en las formas que cobra la actividad económica en el modo de producción capitalista como proceso histórico específico y sus implicancias para establecer el objeto de estudio para la medición. A modo de síntesis, podremos plantear en qué medida el SCN capta este objeto de estudio mediante sus criterios prácticos y cómo cambia cualitativamente dicho recorte como resultado de un desarrollo objetivo sobre el valor y el precio.

No obstante, como también existen debates conceptuales y empíricos sobre la forma de resolución metodológica dentro de las “cuentas marxistas” o entre los trabajos críticos al SCN en general, lo cual deriva en distintos objetivos, agregados e indicadores para la medición, en el capítulo 4 se presenta una síntesis de los principales aportes y puntos de vista, con el fin de ubicar el objetivo y la propuesta de la Tesis. Con este capítulo se intenta responder la segunda de las preguntas que guía la sección: considerando nuestro objetivo y enfoque conceptual, **¿cuál es el aporte de la Tesis en los debates y propuestas de medición?**

Como comentario final, cabe aclarar que del enfoque desarrollado en esta sección acerca de la producción social se desprenden los lineamientos clave para la medición. En este sentido, aquí nos concentramos en el nivel general de una economía nacional, mientras que en la segunda sección el foco de análisis cambia hacia las actividades productivas específicas y las mediciones de agregados sectoriales.

Capítulo 1. Breve repaso histórico de los principales aportes conceptuales en el desarrollo de la contabilidad nacional

Los desarrollos conceptuales para el análisis agregado de los hechos o fenómenos económicos, y las propuestas de mediciones agregadas, se encuentran presentes en las distintas teorías desde el comienzo de la ciencia económica como tal (Studenski, 1958; Kendrick, 1970; INEGI, 1990; Shaikh y Tonak, 1994; Vanoli, 2005; Lepenies, 2016; Mazzucato, 2021)¹³. Más allá de la cercanía o no con los actuales lineamientos metodológicos del SCN, las diversas escuelas de pensamiento económico han contribuido al desarrollo de mediciones de la actividad económica o han sentado las bases para desarrollar tales mediciones a partir de sus aportes conceptuales.

Desde nuestro punto de vista, en la actualidad pueden identificarse dos fundamentos diferentes a partir de los cuales se han elaborado esquemas “completos” de medición: aquellos basados en la teoría neoclásica y aquellos con base en la obra de Marx. El SCN, como veremos a lo largo de esta sección, se vincula estrechamente con el primero de tales enfoques y su síntesis con la obra de Keynes. Aunque también es objeto de críticas por parte de los/as autores/as neoclásicos.

El propósito de este primer capítulo es fundamentar desarrollar dicha interpretación y plantearla esquemáticamente, en el contexto de los diversos aportes al desarrollo de la contabilidad económica. Ello, a su vez, nos permitirá conocer el trasfondo histórico y teórico del actual SCN -sobre el cual trabajamos en la Tesis-. En este sentido, el presente capítulo puede entenderse como una guía para el resto de la sección.

Para el desarrollo del capítulo consideramos como eje de la exposición las tres etapas en la historia de las estimaciones de la contabilidad nacional que identifica Vanoli (2005)¹⁴:

- ❖ *Primera etapa.* 1665-1929, como un período de mediciones del ingreso nacional no sistemáticas, en el marco del desarrollo de distintos aportes conceptuales;
- ❖ *Segunda etapa.* 1930-1945, como un período de transición hacia el SCN, signado por la crisis económica de 1929, la Segunda Guerra Mundial y el desarrollo del análisis con perspectiva macroeconómica a partir de la obra de Keynes y de la intervención estatal en dicho contexto (además del desarrollo de la perspectiva “contable” en la estimación del ingreso -Comim, 2001-); y
- ❖ *Tercera etapa.* 1945-actualidad, como el período de desarrollo y consolidación del SCN como conjunto de recomendaciones de alcance internacional.

¹³ Tres obras fundamentales para el estudio de la historia de la contabilidad nacional y la noción de ingreso son Studenski (1958), INEGI (1990) y Vanoli (2005). En Lepenies (2016) se presenta un estudio sobre los aspectos políticos de dicha historia.

¹⁴ Si bien otras formas de periodización son posibles, se considera que la establecida por Vanoli (2005) permite diferenciar de manera clara los aportes conceptuales, los debates políticos y teóricos en el marco del desarrollo de las mediciones oficiales y el período de consolidación y revisiones del actual SCN. A modo de ejemplo, otros casos son los de Kendrick (1970), que identifica dos fases (hasta 1919 y 1919 en adelante), y Coyle (2014), que identifica un mayor número de períodos (1) desde el siglo XVIII hasta la década de 1930; 2) 1945-1975; 3) 1975-1995; 4) 1995-2005; 5) 2005-actualidad). Aunque cabe aclarar que tales trabajos se centran en la noción de ingreso nacional y PIB, respectivamente; y no estrictamente en el proceso de desarrollo de un sistema de contabilidad nacional. No obstante, de manera general se establece un primer período asociado al desarrollo de los fundamentos conceptuales básicos.

Los primeros tres apartados del capítulo se estructuran en torno de cada etapa. En el cuarto apartado se presenta una síntesis que expone cómo el análisis, en función de la interpretación propuesta, nos permite organizar el contenido de los restantes capítulos de la sección, a los fines de indagar en el objetivo de la Tesis.

1.1. Primera etapa

Sin perjuicio de su relevancia, es en la primera de las tres etapas mencionadas en la cual se desarrollaron los principales aportes conceptuales para las mediciones posteriores. Hasta el establecimiento del SCN como referencia internacional, reforzado en las últimas décadas luego de la caída de la Unión Soviética -que mantenía un esquema diferente-, a lo largo de la historia del modo de producción capitalista han existido debates y diferentes posturas acerca de qué considerar como objeto de medición y sobre cómo medirlo. Por fuera de los sistemas y recomendaciones oficiales, estos debates llegan hasta la actualidad, con las perspectivas críticas al SCN que repasaremos en los siguientes capítulos¹⁵.

La mayor parte de los trabajos que construyen y/o repasan la historia de la contabilidad nacional reconocen la formulación original de la noción de “ingreso nacional” o “cuentas del ingreso nacional” hacia el último cuarto del siglo XVII. Primero, en los trabajos de autores como Petty¹⁶ (alrededor de 1670) y King¹⁷ (alrededor de 1690) en Inglaterra, y luego en los trabajos de Boisguillebert (entre 1690 y 1697) y Vauban (en 1707) en Francia (Studenski, 1958 y 1990; Stone, 1986; Eisner, 1988; Vanoli, 2005; CEPAL, 2007; Tovar Soria, 2010; Coyle, 2014; Lepenies, 2016; Mazzucato, 2021). Desde estos trabajos fundacionales la idea central a desarrollar era la de Ingreso nacional y su correspondencia con el Producto de la economía -en tanto valor monetario de la producción-, asociado a una noción de flujo (Studenski, 1990). Si bien con diferentes definiciones, categorías y ciertas ambigüedades, se deja en claro la idea de un flujo anual de ingreso y producción como fenómeno de las economías nacionales. Sin embargo, como señala Mazzucato (2021), estas primeras mediciones eran de índole descriptiva, basada en criterios ideosincráticos, pero no se encontraban fundamentadas en un teoría que permitiera articular la medición con un modelo descriptivo de funcionamiento de la economía.

¹⁵ *“El surgimiento y desarrollo de la contabilidad nacional está directamente conectado con la evolución del pensamiento sobre la naturaleza de los procesos económicos y sus interconexiones estructurales. Es por eso que cada concepto empleado en su construcción es portador de una cierta visión acerca de la composición de la economía como un todo y los determinantes intrínsecos de su dinámica. Esto hace que para la identificación de los principales momentos del desarrollo de la contabilidad nacional se precise acudir a las corrientes de pensamiento que le han servido de base y a las tesis elaboradas por sus principales gestores. Esto no significa que hayan existido tantos esquemas de contabilidad nacional como corrientes de pensamiento históricamente relevantes. Los cambios no han radicado solo en los enfoques teóricos, sino también en cómo se ha ido completando el universo de categorías que sustentan al sistema de cuentas y que solo podría resultar de un proceso de maduración prolongado en el tiempo.”* (Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011: 28-29)

¹⁶ El propio Marx se refiere a William Petty (1623-1687) como *“el padre de la economía política, y en cierta medida el inventor de la estadística”* (Marx, 2012[1867]: 329) y como autor que inició la economía política (junto a Boisguillebert en Francia), cuyo desarrollo sobre el valor lo condujo *“hacia la aritmética política, la primera forma en la cual la economía política se separa como ciencia independiente”* (Marx, 2008[1859]: 38). Studenski (1990), por su parte, señala que Petty elaboró la primera estimación de ingreso nacional en Inglaterra y fue el verdadero fundador en la materia -hasta donde se tiene conocimiento-. Stone (1986), en su discurso de aceptación del Premio Nobel, recrea en forma de cuenta la estimación de Petty de 1664.

¹⁷ Entre todas estas mediciones del ingreso nacional, Vanoli (2005) identifica al trabajo de King como el único que se asemeja al SCN contemporáneo, en tanto sistema completo de flujos económicos. Mientras que Studenski (1990) lo reconoce como la primera medición de carácter “científico” del ingreso nacional.

Luego se destaca el trabajo de los fisiócratas a mediados del siglo XVIII, en especial el *Tableau Economique* de Quesnay (publicado en 1758), en el cual se analiza el flujo de ingreso y producto creado en la economía, cuyo Producto neto se origina en la actividad de la agricultura. Este se asocia a la noción de excedente del proceso económico, a la vez que se plantea el análisis de su distribución entre las distintas actividades y sectores -desde la clase productiva de los arrendatarios o trabajadores agrícolas hacia los sectores del artesanado y los terratenientes (o la “clase estéril”)-. De hecho, en su obra sobre las teorías de la plusvalía, Marx destaca que, aunque trasfigurada en la contribución de la naturaleza y acotando el trabajo productivo a aquel aplicado en la actividad agrícola, el gran aporte de los autores fisiócratas es poner la creación de ganancia (o plusvalía) en el ámbito de la producción, corriendo el foco de la circulación propio del enfoque mercantilista (Marx, 1980: 37)¹⁸. Desde el punto de vista de los esquemas de medición, el *Tableau Economique* es identificado como uno de los primeros aportes conceptuales para el análisis y registro del funcionamiento de la economía o del “circuito económico” (Stone, 1986; Studenski, 1990; Vanoli, 2005; Tovar Soria, 2010; Mazzucato, 2021).

Posteriormente, los desarrollos de la economía política clásica establecen un marco general para el análisis del sistema económico capitalista en toda su extensión. Sus representantes principales, Smith (1997[1776]) y Ricardo (2004[1817]), potencian el avance de los fisiócratas respecto del origen de la ganancia y la creación de valor en el ámbito de la producción (Marx, 1980). Entre sus principales aportes, se incorporan en el análisis de las relaciones económicas las categorías de acumulación de capital, ahorro, inversión, ganancia, salarios, o los desarrollos sobre la renta de la tierra. Estas categorías fueron aportes centrales para elaborar los fundamentos de la medición en torno a la idea de ingreso nacional y su distribución. Por su relevancia en los esquemas y debates desarrollados con posterioridad, entre estos aportes es posible destacar, por un lado, el planteo de Ricardo (2004[1817]) sobre la renta de la tierra, en el cual aparece como un flujo apropiado por un sector de la sociedad en detrimento de los beneficios creados en otras actividades. Por otro lado, la noción de trabajo productivo de Smith -basada en la idea de producto material, es decir, que sólo crean valor (ingreso) aquellas actividades que producen bienes y los servicios de transporte y comercialización asociados a tales bienes-¹⁹ (Studenski, 1958 y 1990).

Tales desarrollos, con diferentes devenires, se encuentran en el origen de las dos corrientes en las que se basarían los sistemas de medición posteriores: la crítica de la economía política desarrollada por Marx y la teoría económica neoclásica. A continuación, mencionamos los principales lineamientos de estos enfoques, sobre los que profundizaremos en los dos capítulos siguientes.

En la obra de Marx se desarrolla un enfoque y categorías originales sobre el funcionamiento de la sociedad capitalista que ponen en el centro del análisis al trabajo humano y su forma de organización. Producto de la forma privada e independiente que adquiere dicha organización en el modo de producción capitalista, se desarrollan las categorías de valor,

¹⁸ Más allá de los aportes mencionados arriba, y del reconocimiento que hace de Petty, Marx destaca a los fisiócratas como los autores que dan inicio al análisis de la “economía moderna” (Marx, 1980: 37).

¹⁹ Como veremos en el capítulo 4, el debate sobre el trabajo productivo de valor en el modo de producción capitalista ha sido uno de las cuestiones centrales entre los trabajos que plantean mediciones alternativas al SCN, e incluso se encontraba en la base del otro gran sistema de medición oficial que se ha desarrollado en diversos países de modo general: el Sistema de Balances de la Economía Nacional o del Producto Material desarrollado en la Unión Soviética y vigente hasta mediados de la década de 1980/principios de la década de 1990 en el llamado ‘bloque socialista’.

plusvalor y capital. Se inaugura, por lo tanto, una corriente de pensamiento que permite reconocer una forma histórica específica en el valor y precios de las mercancías.

Studenski (1990) señala que Marx identifica aún con mayor claridad que la economía política clásica la igualdad entre el método del ingreso y de la producción para la estimación del ingreso nacional, a la vez que distingue (en los términos actuales del SCN) claramente los componentes del valor de la producción. De su obra principal, *El Capital*, se derivan múltiples estimaciones como la cuantificación de los flujos de valor, plusvalor, la tasa de ganancia, entre otras categorías -algunas de las cuales mencionaremos en el capítulo 4-. También se destacan los esquemas de reproducción simple y ampliada del Tomo 2 de *El Capital* como contribución al análisis de la dinámica económica e interindustrial (Stone, 1986; Vanoli, 2005), y la profundización del debate sobre el trabajo productivo, sobre el cual se desarrollaron diversos trabajos críticos de las Cuentas Nacionales contemporáneas (Moseley, 1991; Shaikh y Tonak, 1994; Chaves Márquez, 2003; Cámara Izquierdo, 2008; Tregenna, 2018).

Por su parte, la difusión desde fines del siglo XIX de la teoría económica neoclásica completa este breve panorama. Esta corriente concibe a la producción como una actividad general que tiene como resultado un conjunto de bienes y servicios que satisfacen necesidades, independientemente de su contexto histórico de realización (Studenski, 1958 y 1990). Es decir, como un concepto de validez general espacial y temporalmente. En particular, se destaca la obra de Marshall (1920[1890]), que sienta las bases conceptuales del actual esquema de pensamiento neoclásico y realiza aportes centrales para la medición del producto e ingreso nacional, como la teoría de la remuneración de los factores productivos (Clarke, 1991)²⁰. A su vez, sobre esta base también se distingue claramente entre el valor total de la producción y el valor neto (valor agregado) o ingreso nacional (Kicillof, 2010).

∴

Antes de continuar con las siguientes etapas, conviene reparar en una dimensión de los aportes mencionados que ha establecido el hilo conductor en varios de los desarrollos posteriores sobre los fundamentos de la contabilidad social. Desde nuestro punto de vista, resulta relevante poner en debate dicha dimensión a los fines de identificar la potencialidad actual de los distintos enfoques.

Al analizar las teorías de la producción y el ingreso nacional, el hilo conductor de la exposición de Studenski (1958 y 1990) discurre por el debate acerca de la “materialidad” de la producción (entendida como la condición de tangible/intangible de bienes/servicios), asumiendo a los bienes como “materiales” y a los servicios como “inmateriales”. En función de ello, clasifica a las teorías según consideren para la estimación del ingreso a ambos

²⁰ En los estudios que repasan la historia de la contabilidad económica centrados en la economía estadounidense, se hace énfasis en los aportes de Clark (1901) en el desarrollo de la teoría de la productividad marginal como determinante de la distribución del ingreso. Henry (1995) estudia el origen social y el desarrollo del pensamiento de Clark. Es interesante su estudio sobre la concepción de propiedad de dicho autor, como un hecho preconcebido que luego influencia su teoría de la distribución.

(producción global) o solo los bienes (producción material)²¹. De allí que su interpretación se asienta sobre la idea de que el desarrollo de Petty tiende a una noción global del producto y el de los fisiócratas a una restringida por la materialidad de la producción (en este caso asociada a los bienes agrícolas). Luego, la continuidad de la primera noción se hallaría en la economía neoclásica (entre estas corrientes encuentra una serie de autores italianos del siglo XVIII que habrían seguido el criterio de producción global -Studenski, 1990: 23-), en tanto considera la totalidad de los bienes y servicios como objeto de análisis²²; mientras que la continuidad de la segunda noción se hallaría en Smith y Marx, en tanto restringirían el análisis a los bienes (más algunos pocos servicios asociados), considerando como productivo únicamente al trabajo aplicado en tales producciones.

Bajo esta línea interpretativa, la corriente neoclásica y la marxista se erigieron en las primeras décadas del siglo XX como aquellas que fundamentaron a los sistemas oficiales de registro, más allá de que se han complementado o nutrido de otros enfoques o corrientes de pensamiento, como es el caso del SCN, que incorpora elementos de la teoría keynesiana. Según el propio Studenski (1990), fue la noción de producción global (como suma de bienes y servicios) de la economía neoclásica aquella que fue adoptada como base conceptual de las recomendaciones del SCN para las mediciones del ingreso nacional, con la excepción de los países del bloque socialista, que adoptaron la noción de producción “material” (Studenski, 1990: 16).

Esta interpretación con el debate de la “materialidad” como eje, se sintetiza en el panel A del Esquema 1 que se presenta al final del capítulo junto con los aportes identificados en las siguientes etapas. En línea con lo planteado por Studenski (1990), a partir del enfoque de “producción global” de la economía neoclásica es posible reconstruir las definiciones del SCN y establecer su vínculo con el desarrollo del pensamiento económico (aspecto que trataremos en el capítulo 2). Ahora bien, este eje analítico basado en la “materialidad” de la producción, si bien permite introducir el análisis del marco teórico neoclásico y su vínculo con el SCN, desde nuestro punto de vista presenta una clara limitación a la hora de estudiar los aportes conceptuales para la cuantificación en economía y avanzar en su desarrollo.

Si volvemos la mirada al Esquema 1, pero ahora desde el punto de vista que se sostiene en el presente trabajo -panel B-, es posible sostener que el aporte de Marx a la hora de establecer el objeto de estudio para la medición no se relaciona con la idea de trabajo productivo e improductivo en función de la característica de tangible/intangible de los bienes y servicios. Como veremos a continuación, Studenski (1958 y 1990) es lo suficientemente confuso como para hacer pasar una crítica y distinción sustancial sobre aquello que determina el carácter de productivo del trabajo en el modo de producción capitalista por una crítica que sólo marca “inconsistencias” o “irrelevancias” respecto del planteo de Smith

²¹ Consideramos como referencia en este punto a la obra de Studenski (1958), ya que debido a su exhaustividad y difusión ha tenido una marcada influencia en la reconstrucción de la historia de la contabilidad económica. Aspecto que deriva en la justificación de la inclusión de determinados conceptos. Por ejemplo, en Kendrick (1970), otro de los referentes de la contabilidad económica, se explicita la influencia de la interpretación de Studenski (1958) a la hora de reconocer los enfoques para la medición. Mientras que en Coyle (2014) también se puede identificar dicha continuidad en la interpretación, aunque no de forma explícita.

²² El propio Studenski (1958 y 1990) señala que los primeros desarrollos eran incluso más completos, en términos del alcance del concepto de ingreso nacional, que aquellos de Smith en el siglo siguiente, ya que proponían una definición de producción e ingreso que abarcaba a la totalidad de producciones y ocupaciones. Aunque no puede decirse lo mismo acerca de la profundidad y densidad del análisis acerca del funcionamiento de la economía capitalista.

(Studenski, 1990: 33)²³. Razón por la cual identifica continuidad entre ambos planteos. Al mismo tiempo, parece incorporar como una falencia del planteo de Marx la interpretación que realizaron los seguidores de su obra en la aplicación de mediciones económicas, plasmadas en el Sistema del Producto Material (SPM) desarrollado en la Unión Soviética. En este sentido, si bien los criterios para el registro del producto material suelen pensarse como derivados de la obra de Marx, Shaikh y Tonak (1994) afirman que la idea de bienes 'físicos' como fundamento del ingreso nacional se encuentra asociada a la noción de trabajo productivo de Smith.

En el caso de Marx, al reseñar el tema en Teorías sobre la plusvalía (Marx, 1980), deja en claro de manera explícita que el carácter productivo o no productivo del trabajo no se encuentra asociado a la forma física de su producto, sino al sentido de su organización social. Justamente, es al discutir las dos determinaciones que Smith presenta para el trabajo productivo (asociado a la valorización del capital o asociado a la producción de bienes -materializados en un valor de uso concreto-), que plantea:

“Puede ocurrir que el valor de uso de la mercancía en que toma cuerpo el trabajo de un trabajador productivo tenga el carácter más insignificante. Pero tal determinación material para nada depende de esta cualidad suya, que tal vez exprese solamente una determinada relación social de producción. Se trata de una determinación del trabajo que no depende de su contenido o de su resultado, sino de la forma social determinada que reviste.” (Marx, 1980: 142)

“En sí y de por sí, como hemos dicho, esta distinción entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo no tiene nada que ver con la especialidad concreta de los trabajos ni con el valor especial de uso en que tome cuerpo esta especialidad.” (Marx, 1980: 144)

“Sin embargo, eso de la materialización, etc., del trabajo no debe tomarse en un sentido tan literal como lo hace A[dam] Smith. Cuando hablamos de la mercancía como materialización del trabajo -en el sentido de su valor de cambio- nos referimos a una existencia puramente figurada, es decir, a una existencia puramente social de la mercancía, que nada tiene que ver con su realidad corpórea; nos la representamos como una determinada cantidad de trabajo social o de dinero. Cabe la posibilidad de que el trabajo concreto que la produce no deje en ella huella alguna. (...) Así, pues, la materialización del trabajo no debe entenderse en este sentido (por tanto, en lo que a esto se refiere, la ilusión nace del hecho de que una relación social adopte la forma de una cosa).” (Marx, 1980: 155)

En estos términos, el carácter productivo del trabajo es independiente de su forma concreta, del valor de uso resultante. De allí que se distinga entre trabajo productivo e improductivo en el sentido de la producción capitalista -i.e. de la producción de plusvalor- (la determinación correcta que Marx reconoce en Smith). Desde este punto de vista, el planteo de Marx se ubica por fuera del debate sobre la “materialidad” (tangibilidad/intangibilidad) de

²³ De hecho, confunde el concepto de producción de mercancías de Marx con producción de bienes (materiales) en oposición a la producción de servicios (“inmateriales”) (Studenski, 1990: 35).

la producción a la hora de pensar el objeto de estudio para la medición en economía. El valor, en cambio, expresa una relación social, al punto que su expresión relativa en el valor de cambio se diferencia del valor de uso, aspecto que se estudia detalladamente en el capítulo 1 de El Capital (Marx, 2012[1867]).

No obstante, el trato ambiguo del propio Marx sobre el tema en otros pasajes de Teorías sobre la plusvalía (Marx, 1980: pp. 142-143, 144), del llamado “Capítulo VI inédito” de El Capital (Marx, 2009: 80) o en el desarrollo realizado en el Tomo 2 de El Capital, en los que parece asociar el trabajo productivo a la producción “material”, excluyendo los servicios (donde puede apreciarse cierta ambigüedad en su tratamiento respecto de producciones específicas poco desarrolladas en su época), es lo que Studenski (1958 y 1990) en su vasta obra acerca del desarrollo histórico de la noción de ingreso nacional, relaciona con la interpretación que el tema tuvo en los países socialistas. Pero, si se considera el debate sobre la “materialidad” o “inmaterialidad” de la producción como lo que determina el carácter de productivo del trabajo, desde nuestro punto de vista, no sólo se pierde de vista el aspecto central señalado por Marx en Teorías de Plusvalía respecto de la noción de Smith, sino que, además, se pierde de vista un enfoque sustancialmente diferente sobre la organización de la producción social (Tregenna, 2018)²⁴.

Alternativamente, el planteo que aquí tratamos de desarrollar transcurre por otro eje. Si bien es cierto que del planteo fisiócrata y -parcialmente- de Smith se desprende una materialidad en la noción de Producto asociada a la producción de bienes, el punto nodal a distinguir en cada caso no pasa por las características de los resultados del proceso de trabajo, sino por aquellas de la forma de organización de la producción y el trabajo social en el modo de producción capitalista (Marx, 2012[1867]; Shaikh y Tonak, 1994; Iñigo Carrera, 2013)²⁵. De allí que es posible considerar que, en el caso del desarrollo de Marx se abre una perspectiva original sobre la dinámica económica. Esta, a la vez, puede pensarse como la continuidad de Petty -y de la economía política clásica en general- en tanto ubica al trabajo como el fundamento social que recorta el objeto de estudio. Además, este eje es continuador de Smith y la economía política en tanto se centra en el análisis de la acumulación de capital y en la reproducción de las relaciones sociales sobre esa base, y no sólo en la idea de producción en general como un cúmulo de bienes y servicios que permiten satisfacer necesidades.

Desde nuestro punto de vista, es este el eje a tener en cuenta a la hora de analizar los enfoques sobre la producción social y su potencialidad analítica. Para profundizar en esta línea, en el capítulo 3 se presentan los principales fundamentos de la crítica de la economía política sobre la producción capitalista y los precios. Este desarrollo no sólo nos permitirá analizar sus implicancias para la cuantificación de la actividad económica, sino también

²⁴ A tal punto asociar el enfoque sobre el valor que se desprende de la obra de Marx a una noción sobre la materialidad de la producción resulta problemático que, al analizar la obra de este autor, la propia crítica de Studenski (1990) se vuelve contra sí mismo, ya que el propio Marx destaca el problema que encerraba el planteo fisiócrata (más allá de destacar sus avances en el pensamiento económico) al asociar el valor con la materialidad: *“La confusión del valor con la materia o, por mejor decir, la equiparación de aquél a ésta y la relación que este punto de vista guarda con toda la concepción de los fisiócratas se destaca claramente en los siguientes extractos de libro de Ferdinando Paoletti (...)”* (Marx, 1980: 51)

²⁵ *“El trabajo es una actividad humana y, por lo tanto, un proceso temporal a través del cual los seres humanos forman relaciones definidas entre sí en el curso de la transformación de sus condiciones materiales. La producción es siempre la producción de relaciones sociales así como de objetos materiales. Tomar estas actividades y relaciones como punto de partida de la investigación científica en economía, en lugar de simplemente sujetos, funciones y bienes, tiene una influencia decisiva en el campo de esta disciplina, su objeto y criterios de cientificidad, y sus conexiones con otros campos de la ciencia social.”* (Aglietta, 2015[1976]: 18) [Traducción propia]

avanzar sobre ciertas ambigüedades de la teoría neoclásica a la hora de establecer el objeto de estudio del SCN.

1.2. Segunda etapa

Más allá de los principales desarrollos conceptuales de la etapa previa, hasta la década de 1930 las estimaciones de la contabilidad nacional documentadas eran de carácter intermitente, en mayor medida no oficiales y presentaban limitaciones metodológicas debido a la calidad y cantidad de la información disponible (Comim, 2001)²⁶. Fue en las primeras décadas del siglo XX que los gobiernos nacionales, y luego también los organismos internacionales, comenzaron a reconocer de forma creciente la necesidad de generar información estadísticas y desarrollar sistemas de registro de la actividad económica. Como no podría ser de otra manera, los fundamentos conceptuales de tales sistemas se basan en los desarrollos teóricos mencionados en el apartado anterior.

Según Vanoli (2005), fue Canadá el primer país en el cual una agencia estatal quedó a cargo de la elaboración de estimaciones oficiales de los agregados económicos en 1925. En 1921-1922 el National Bureau of Economic Research (NBER) de Estados Unidos había publicado una estimación a precios corrientes y constantes para el período 1909-1919 (Vanoli, 2005), pero la publicación se discontinuó hasta mediados de la década de 1930. En paralelo, en la década de 1920 se encontraba en desarrollo el Sistema de Balances de la Economía Nacional en la Unión Soviética. Por su parte, Ruggles y Ruggles (1990) afirman que, aunque los trabajos más conocidos son los de Estados Unidos y Reino Unido, en la base de los primeros desarrollos oficiales de recomendaciones internacionales también se encontraban los marcos de contabilidad del ingreso nacional que se había elaborado en otros países en la década de 1940. Balboa (1990) reseña los aportes de Frisch y Aukrust del Instituto de Economía de la Universidad de Oslo, principalmente en el estudio de la circulación de flujos económicos, su modelización, expresión matricial y su contraparte financiera; y Ruggles y Ruggles (1990) destacan el caso de la Oficina de Estadísticas de Holanda, que en 1941 publicó un sistema de cuentas económicas.

Claramente, también se destaca el impulso que cobró el estudio de las dinámicas agregadas y el consecuente desarrollo de la contabilidad nacional a partir de la obra de Keynes: sea por las aplicaciones para la política pública en el marco de la crisis de 1930 y la Segunda Guerra Mundial (Coyle, 2014; Oulton, 2018); por sus aportes para el desarrollo de las identidades básicas del sistema (Suzuki, 2003) y la estimación de agregados clave para el análisis económico (como el gasto, el ahorro nacional, etc.); o para la programación macroeconómica (Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011). De hecho, Keynes participó en el desarrollo de las mediciones oficiales en Gran Bretaña a comienzos de la década de 1940, mediante la 'supervisión' del trabajo de Meade y Stone (1941) (Kendrick,

²⁶ Vanoli (2005) señala que hacia mediados del siglo XIX se tiene registro de la cuantificación del Ingreso Nacional sólo en cinco países (principalmente en Inglaterra y Francia y luego en Rusia, Alemania y Países Bajos). Studenski (1990: 32) sostiene que "*En su Dictionary of Statistics (Londres, 1833) y en su Industries and Wealth of Nations (Londres, 1896) M.G. Mulhall (1839-1900) presentó estimaciones del ingreso nacional para 22 países basadas en el concepto de producción global*". Stone (1986) repasa brevemente algunas de las estimaciones anteriores.

1970; Comim, 2001; Vanoli, 2005; Lequiller y Blades, 2009; Tily, 2009; Tovar Soria, 2010)^{27,28}.

En cuanto al desarrollo de las cuentas nacionales contemporáneas, se reconoce como autores fundamentales y originales a Simon Kuznets y Richard Stone. El primero de ellos trabajó en el diseño de las Cuentas del Ingreso y Producto Nacional (NIPA, por sus siglas en inglés) en Estados Unidos en la década de 1930 (Kuznets, 1937 y 1941; Landefeld, 2000)²⁹. Estas estimaciones fueron presentadas originalmente en 1934, bajo la forma de un reporte al Congreso de dicho país, como “National Income, 1929-32” (Kuznets, 1934). Aunque las NIPA fueron introducidas como tales en la década de 1940, luego de algunos desarrollos posteriores. Stone, por su parte, luego de su trabajo en la primera estimación oficial en Gran Bretaña, participó desde su posición de Director del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge en los desarrollos de la primera versión del actual SCN elaborado por Naciones Unidas en la década de 1940 (Naciones Unidas, 1947; Balboa, 1990; Comim, 2001; Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011). Se reconoce asimismo el aporte de Leontief con el desarrollo del análisis sectorial o de insumo-producto (Leontief, 1984; Stone y Stone, 1962; Balboa, 1990; Landefeld, 2000; Chaves Márquez, 2003; Morgan, 2009)³⁰.

²⁷ Tily (2009) analiza el papel de Keynes como teórico y como mentor en el desarrollo de las cuentas nacionales en Gran Bretaña. Dicho trabajo intenta poner de manifiesto el rol activo de Keynes en la elaboración de la primera estimación de Meade y Stone (1941), en contrario de las interpretaciones sobre su influencia “indirecta” -como en los casos de Studenski (1958) o Patinkin (1976)-. Pero también destaca el papel que tuvieron las estimaciones en Gran Bretaña desde fines del siglo XIX hasta la década de 1930. En particular, las estimaciones de Colin Clark (profesor de Stone en Cambridge), que sirvieron de base a Keynes (1940) para su trabajo con agregados económicos. Sin embargo, las diferencias conceptuales con tales trabajos -como el tratamiento de los impuestos indirectos y la depreciación-, las limitaciones en la forma de presentación -como la necesidad de elaborar cuentas por sectores y obtener estimaciones para el gobierno- y la falta de información estadística confiable fueron limitantes que influyeron en la participación de Keynes como impulsor y ‘supervisor’ en la estimación oficial (Suzuki, 2003; Tily, 2009; Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009). Como resultado, en el trabajo seminal de Meade y Stone (1941), ya se destaca la presentación de un sistema de cuentas con flujos vinculados por agregados (Vanoli, 2005). En cuanto a la influencia de Clark, el propio Stone (1986) destaca la contribución de su publicación de 1937 “National Income and Outlay” y la influencia personal que tuvo su trabajo. Señala que Clark se encontraba cerca de hallar consistencia, pero no poseía un marco contable desarrollado.

²⁸ “En 1941, las estimaciones del ingreso y gasto nacional en Gran Bretaña, que James Meade y yo habíamos elaborado como funcionarios en las oficinas del Gabinete de Guerra, se publicaron a instancias de Keynes en un Libro Blanco titulado ‘Un análisis de las fuentes de financiación de la guerra y una estimación del ingreso y gasto nacional en 1938 y 1940’, que se emitió en el momento del presupuesto [25]. En el mismo año, Gruenbaum (Gaathon) publicó su Ingreso y gasto nacional en Palestina, 1936, que también se encuadraba en un marco contable [10], y van Cleeff en Holanda publicó dos artículos sobre un sistema de contabilidad nacional [29]. (...) Así, como ocurre a menudo, la idea estaba en el aire y apareció en varias formas al mismo tiempo.” (Stone, 1986: 11) [Traducción propia]

²⁹ En el caso de Estados Unidos, este país ha desarrollado su propio sistema de registro desde la década de 1930: las Cuentas del Producto e Ingreso Nacional (NIPA) (Ruggles y Ruggles, 1970). A lo largo de las décadas ha tenido lugar un proceso de armonización entre este sistema de cuentas y las recomendaciones del SCN. Más allá de diferencias que aún existen entre ambos sistemas -por ejemplo, en cuanto a definiciones de sectores institucionales, la secuencia de cuentas o el hecho de que NIPA no incluya una cuenta financiera-, en lo que respecta a la medición del Producto de la economía no existen diferencias sustanciales (McCulla, Moses y Moulton, 2015). Es decir, ambos sistemas se basan en una definición de producción en esencia consistente (con la aclaración de que el BEA históricamente excluyó las actividades ilegales de la medición) (BEA, 2017).

³⁰ En Estados Unidos, en 1942 se incorporaron las estimaciones anuales del Producto Bruto Nacional. A su vez, en el marco de las necesidades de planificación en el contexto de la Segunda Guerra Mundial se desarrollaron las estimaciones de insumo-producto a cargo de Leontief (Landefeld, 2000). Con los desarrollos conceptuales incorporados por esos años para diferenciar agregados a costos de factores y precios de mercado se completó el panorama general que dio lugar a las mediciones en las décadas posteriores, que en líneas generales se mantiene hasta la actualidad.

Teniendo en cuenta los antecedentes mencionados en las páginas previas, el mérito de Stone y Kuznets no fue la invención de las categorías ni de las mediciones del ingreso y producto de las economías, sino que su aporte se centró en el desarrollo de un sistema de contabilidad nacional propiamente dicho, con una estructura coherente e integrada de los flujos económicos y la estandarización de las definiciones (Morgan, 2009; Rockoff, 2020).

Como dijimos, estas primeras estimaciones oficiales también se encontraban atravesadas por los enfoques y debates conceptuales que se sostienen hasta la actualidad. El caso de Kuznets es el más claro, ya que desde el comienzo de las estimaciones pone de relieve que el fenómeno último a cuantificar es el bienestar de la sociedad, a partir del flujo de bienes y servicios. Por ejemplo, Rockoff (2020) destaca que Kuznets puso en debate temas como el tratamiento de los servicios producidos en los hogares como parte de la producción o la deducción del ingreso del gasto militar. No obstante, Coyle (2014) menciona que prevaleció el enfoque de centrarse en las actividades de mercado e incluir a las actividades del gobierno sin realizar deducciones debido principalmente a aspectos políticos y no necesariamente conceptuales, con un claro fin práctico en el marco de la Segunda Guerra Mundial y la creciente participación del gobierno en la economía. En Gran Bretaña, el sustento teórico de las estimaciones que tuvieron lugar en las primeras décadas del siglo XX era la obra de Marshall (Tily, 2009). Las estimaciones de Clark -que fueron publicadas en 1932 y 1937- tenían similitudes a las de Kuznets en relación al recorte de estudio, pero la línea sostenida por Keynes respecto de la configuración de las primeras estimaciones oficiales también derivó en una orientación hacia una propuesta de mayor 'pragmatismo', con la inclusión de los flujos de mercado e incluyendo las actividades del gobierno sin realizar deducciones (Tily, 2009).

Como resultado de esta etapa de conformación de las estadísticas del producto e ingreso a nivel nacional queda incorporada la noción de contabilidad nacional como instrumento para cubrir la necesidad de gestionar la dinámica de las economías a cargo de los gobiernos y permitir la comparación internacional. Aspecto que hasta el momento había sido relegado en las mediciones aisladas sobre del ingreso nacional. Pero, a su vez, quedan planteados debates conceptuales y decisiones de política orientadas a un establecimiento 'pragmático' de las categorías y definiciones, los cuales serán retomados en las siguientes décadas y algunos continúan en la actualidad.

A nivel internacional, el reconocimiento oficial de la necesidad de contar con un sistema de cuentas nacionales se dio hacia fines de la década de 1920 y a lo largo de la década de 1930, y se explicitó en 1939 cuando el Comité de Expertos de Estadísticas de la Liga de las Naciones publicó un documento que incluye en su programa la elaboración de estadística del ingreso nacional (Naciones Unidas, 1947). Luego de la Segunda Guerra Mundial se retoman las actividades de dicho Comité y finalmente se avanza en la elaboración de una primera versión de las mediciones. Hacia finales de 1945 se crea el Subcomité de Estadísticas de Ingreso Nacional, el cual fue integrado por expertos de distintos países que se encontraban estudiando o que había participado de la elaboración de estadísticas del producto e ingreso en sus respectivos países. Richard Stone estuvo a cargo (presidió) de este Subcomité, que también fue integrado por representantes de los institutos u oficinas de estadísticas de Australia, Países Bajos, Canadá, Estados Unidos, México, Noruega y Suiza (Naciones Unidas, 1947).

Con las sucesivas publicaciones de lineamientos internacionales bajo la forma de un conjunto de recomendaciones que guarda coherencia y se encuentran estandarizadas, la

elaboración de las estadísticas de ingreso y producto a nivel nacional -y el SCN completo- comenzó a difundirse en los distintos países durante las siguientes décadas³¹.

1.3. Tercera etapa

El primer antecedente oficial a nivel internacional del SCN lo constituye la publicación de Naciones Unidas (1947) “Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts”. Este trabajo se publicó como un reporte del Subcomité de Estadísticas de Ingreso Nacional del Comité de Expertos en Estadística de la Liga de las Naciones (disuelta en abril de 1946)³² y también incluye como apéndice el trabajo de Stone “Definition and Measurement of the National Income and related tables”, que había sido enviado como un memorándum para las discusiones del Subcomité de Estadísticas de Ingreso Nacional. El reporte publicado en 1947 surge de las conclusiones arribadas en dicho Subcomité.

En este primer documento se establece la medición de un sistema como tal. Es decir, no sólo como una medición de agregados de producto e ingreso, sino como un conjunto de interrelaciones económicas más amplias, que identifica claramente a los sectores, tipos de transacciones, etc., y los agrupa en distintas tablas (de producción, de gasto final, de ingreso, de capital o de acumulación, de ingresos y gastos del gobierno y de ingresos y gastos personales). En ese marco es posible obtener los agregados relevantes del sistema, entre los cuales se expone la identidad entre los tres métodos de estimación del Producto (Ingreso Nacional, Producto neto y Gasto).

Como se aclara en Naciones Unidas (1947) este conjunto de recomendaciones no constituye una innovación radical, ni desde el punto de vista conceptual de las nociones de agregados económicos, ni desde el punto de vista de intentar establecer un sistema interrelacionado. Lo novedoso radica en la construcción lógica de un modelo descriptivo que intenta ser exhaustivo del movimiento de las economías nacionales y que permitiría lograr comparabilidad entre los países. Es decir, que se convierta en el marco conceptual de referencia internacional para la elaboración de estadísticas de interrelaciones, flujos y agregados económicos.

Luego de algunos desarrollos posteriores, se publicó la primera versión del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN 1953), primero por la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) en 1952 bajo el título de “A Standardized System of National Accounts” y luego revisado por Naciones Unidas en 1953, publicado como “A System of National Accounts and Supporting Tables” (Naciones Unidas, 1953; Lequiller y Blades, 2009)³³. Esta primera versión reafirma el rol de recomendación internacional del SCN, haciendo énfasis en la necesidad de elaboración de las Cuentas Nacionales en los países de menor desarrollo.

Allí se presentan cuentas agregadas para el Producto interno, el Ingreso nacional, la Formación de capital, el sector Hogares, el sector Gobierno y para el Resto del mundo.

³¹ La generalización de la necesidad de medición a nivel nacional ocurrió recién en la segunda mitad del siglo XX y la creciente necesidad de mediciones internacionales recién comienza a generalizarse en las últimas décadas del mismo siglo.

³² Al ser reportes originalmente encarados por la Liga de las Naciones, la primera publicación fue con su nombre.

³³ Esta primera versión se presenta como una “secuela” del documento de 1947 (Naciones Unidas, 1953). En efecto, Stone también estuvo a cargo del grupo de expertos que preparó el documento.

Luego se presenta una serie de 12 tablas con información detallada o alternativa, como el origen de la producción por actividad económica a costo de factores, desagregación de la distribución del ingreso, de la formación de capital, del consumo de los hogares, de los ingresos y gastos del gobierno y del sector externo, entre otras.

En esta versión también se presentan las principales definiciones de los agregados económicos y flujos cubiertos por el Sistema. En particular, cabe destacar que en la primera versión del SCN se define la producción y la frontera de producción del Sistema, la cual conceptualmente se mantiene en lo esencial hasta la actualidad, más allá de modificaciones parciales en las sucesivas versiones relacionadas con la inclusión de ciertos activos o actividades. La frontera de producción se delimita en función de la actividad de mercado y otras que podrían asemejarse, como la producción de productos agrícolas por parte de los hogares (ya que en parte pueden venderse en el mercado). A su vez, desde el comienzo de las publicaciones internacionales las definiciones conceptuales sobre el ingreso y la producción se asocian a la remuneración de los factores de la producción y al ingreso generado en cada rama de actividad. Estas definiciones se encuentran presentes tanto en el desarrollo de las NIPA como del SCN de Naciones Unidas.

A su vez, aparecen debates que en las siguientes versiones serían retomados con mayor profundidad. Entre estos, el debate sobre la inclusión o no del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado (o servicios de los hogares) en la producción, el tratamiento como consumo (o como formación de capital fijo) del consumo de bienes durables por parte de los hogares, la contabilización del desgaste o agotamiento de recursos naturales, las fronteras entre productos intermedios y finales o entre productos intermedios y formación de capital fijo, el tratamiento de la formación personal como “capital humano”, entre otros. Estos debates también dieron lugar en las décadas sucesivas a diversas propuestas de mediciones alternativas o complementarias al producto e ingreso del SCN. Algunas de las cuales intentan ampliar el objeto de estudio en función de lo que indica el marco teórico neoclásico; y otras que intentan establecer un marco alternativo para la medición.

También resulta interesante destacar como, con la divulgación y extensión del SCN entre los países, se consolida el uso cotidiano de términos y definiciones, como el concepto de valor agregado. Con las siguientes revisiones se fue ampliando el conjunto de recomendaciones internacionales cubierto por el SCN. Luego de las revisiones a la versión de 1953 (en 1960 y 1964 a cargo de los grupos de expertos de Naciones Unidas) se publicó la segunda versión (esto es, una versión derivada de una revisión integral): el SCN 1968³⁴.

Esta versión se publicó bajo el nombre “A system of National Accounts” (Naciones Unidas, 1968). En esta se incluyeron diversos temas. Por una parte, se incluyó un capítulo sobre mediciones de precios y cantidades (volumen) y otro sobre la adaptación del SCN en los países de menor desarrollo. También se incluye como aspecto específico la presentación del sistema bajo la forma de flujos de insumo-producto, con énfasis en la información sectorial (Ruggles y Ruggles, 1990). De hecho, la presentación de las transacciones de forma matricial ocupa un lugar destacado a lo largo del documento. Por otra parte, se detallan particularmente las unidades institucionales, transacciones y clasificaciones.

En cuanto a la modificación de la estructura de cuentas, se presentan como cuentas básicas agregadas: producción, consumo, ingresos y gastos, acumulación, financiamiento y resto del mundo. A la vez, se incluye otro conjunto de cuentas para cada sector institucional

³⁴ Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023a).

y un conjunto de tablas complementarias, al igual que en la versión previa. También se incorpora una primera aproximación a los balances, aunque no se detallan lineamientos generales para la compilación y medición.

Si bien en esta versión, a diferencia de la versión anterior, no aparece la discusión detallada sobre la frontera de la producción del SCN (aspecto que sí es retomado en las siguientes versiones), se continúan algunos debates conceptuales como la forma de considerar los bienes de uso durable de los hogares y los gastos en educación. En relación con estos puntos, se sostiene que la inclusión de los supuestos que serían necesarios para ampliar la frontera de la producción conduciría a un “sistema de imputaciones” en el que los precios sombra suplantarían a los precios de mercado (Naciones Unidas, 1968: 15-16). Se resalta de esta forma uno de los problemas centrales de los trabajos basados en la teoría neoclásica a la hora de presentar mediciones del “bienestar de la economía”. En cambio, se sostiene que el énfasis del SCN debe estar puesto en aquello que puede ser observado y cuantificado. Esto, en efecto, desconoce que el propio objeto de estudio del SCN se establece a partir de convenciones e imputaciones. A la vez que niega la necesidad de presentar el fundamento conceptual de dicho recorte de estudio (o bien, se estaría aceptando implícitamente que el fundamento es el de la economía neoclásica, pero la medición se recorta por un criterio práctico).

Un punto para destacar sobre la secuencia de cuentas y su vínculo con los fundamentos conceptuales es que en esta versión la cuenta de distribución del ingreso se llamaba ingreso disponible y su apropiación, cuestión que en las versiones posteriores comienza a llamarse generación del ingreso y asignación del ingreso primario y secundario. En el documento, también se deja inaugurada lo que se convertiría en la “agenda” del SCN, con las principales perspectivas de trabajo futuro (como las estadísticas sobre fuerza de trabajo o de educación).

Hacia la década de 1960 el SCN ya se trataba de un conjunto de indicadores establecidos y utilizados a nivel internacional (excepto en los países del bloque soviético -aunque en esos años, como se aclara en la publicación de Naciones Unidas, se realizaron avances para lograr cierta compatibilización entre las mediciones y resultados de cada sistema -CEPAL, 1982-). A medida que los flujos incluidos en el sistema aumentaban, en paralelo a la difusión internacional, las cuentas nacionales se establecieron como el marco de referencia para compilar y elaborar gran parte del sistema estadístico de los países. Aspecto que se profundizaría en las próximas décadas. En este sentido, si la primera versión puede entenderse como el comienzo de las recomendaciones internacionales, en los años de la segunda versión del SCN puede decirse que las cuentas nacionales se asientan como un campo específico dentro del análisis económico, tanto para el desarrollo y elaboración de mediciones estadísticas como en su vínculo con la aplicación y el análisis de los procesos económicos.

Como reflejo de lo anterior, el desarrollo del SCN se fue convirtiendo en una tarea que incluye un mayor número de participantes a lo largo del proceso -como los institutos u oficinas estadísticas nacionales en función de su experiencia de aplicación y elaboración de las estadísticas-. No obstante, se mantiene el grupo de expertos que participa de la elaboración del documento oficial. En esta ocasión, la coordinación o dirección del grupo fue nuevamente otorgada a Richard Stone^{35,36}. Como novedad, se incluye la participación de

³⁵ Entre otros, se encontraba integrado por el mencionado Aukrust, de la Oficina de Estadísticas de Noruega.

representantes de otros organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional -FMI-, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico -OCDE-, Comunidad Económica Europea), los cuales pasarían a formar parte de la publicación oficial junto a Naciones Unidas en las siguientes versiones.

La tercera versión la constituye el SCN 1993. En esta versión se presentan dos aspectos relevantes. En el plano del propio desarrollo del SCN es quizás la que introdujo los mayores cambios entre versiones (Naciones Unidas *et al.*, 1993; Müller, 1998; Tovar Soria, 2010). En esta se presenta un sistema integrado en el que se profundiza en aspectos como la medición de precios y volumen, el análisis y desagregación de los flujos financieros, las actividades de investigación y desarrollo y la comparación internacional y armonización con otros conjuntos de recomendaciones (como el Manual de Balanza de Pagos -MBP- del FMI o las estadísticas de la OIT)³⁷. También se introducen nuevas especificaciones sobre la frontera de la producción, de activos, formación bruta de capital fijo (FBKF), consumo intermedio y remuneración al trabajo asalariado (RTA), y cambios en el tratamiento de los impuestos indirectos, entre otros.

Un aspecto de relevancia es que se modifica la secuencia de cuentas y los saldos contables relevantes. El análisis de los flujos se centra en la secuencia para las unidades institucionales en función de “momentos” del funcionamiento económico, a diferencia de las cuentas “por sectores” presentes en las versiones previas (Graña, 2023). A su vez, se incorpora el análisis de balances de la economía. Otro aspecto importante que retomaremos más adelante es la incorporación de las cuentas satélite como complemento del marco central de cuentas.

Por otro lado, esta versión, luego del abandono del SPM por parte de los países del ex bloque socialista y la transición para la utilización del SCN desde mediados de la década de 1980 y durante la década de 1990, sentó las bases para la difusión a nivel global del SCN, constituyéndose de modo general como el sistema de lineamientos de referencia para la estimación de los agregados económicos. En este sentido, la versión de 1993 del SCN es mencionada como un punto de inflexión en la difusión y aceptación internacional de las recomendaciones (CEPAL, 2007).

El SCN 2008, en el cual nos basamos en lo que sigue del presente trabajo y cuyos fundamentos conceptuales analizamos en el próximo capítulo, es la cuarta revisión del sistema³⁸. En lo fundamental, si bien esta versión presenta cambios relacionados con el desarrollo de aspectos metodológicos o nuevas actividades, se presenta como una actualización del SCN 1993 y mantiene las definiciones básicas.

Entre los cambios más relevantes en el SCN 2008 se introducen mayores especificaciones sobre la clasificación de empresas, sobre la economía no observada y un mayor detalle sobre los servicios y activos financieros; y se incorpora la investigación y desarrollo como actividad dentro de la frontera de producción del SCN (y no como parte del consumo intermedio). Desde el punto de vista de la Tesis, el cambio de mayor relevancia lo constituye la incorporación de un capítulo específico sobre los “servicios del capital”. De esta forma, se incorpora explícitamente el enfoque sobre la distribución del ingreso de la

³⁶ Comim (2001) repasa el vínculo entre Stone y la Liga de Naciones y Naciones Unidas en lo que respecta al desarrollo del SCN, así como de las principales características y aportes de sus criterios para la medición. Este mismo autor repasa brevemente las características de la versión de 1968.

³⁷ Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023a).

³⁸ Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023a).

economía neoclásica. Se sostiene que antes estos “servicios” se incluían implícitamente (vinculados al excedente de explotación) pero no eran identificados (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 683). De hecho, se recomienda que al momento de valorizar la producción para uso propio el valor de la producción debiera incluir el rendimiento del capital en la estimación³⁹.

Finalmente, al momento de redactar la Tesis, se encuentra en elaboración la quinta versión del SCN: el SCN 2025⁴⁰. Entre otros temas, se incorporan nuevos capítulos que hacen aún más explícita la corriente conceptual a la que el sistema de recomendaciones se orienta. En particular, se incorporará un capítulo específico para mediciones del bienestar, aspecto que se identifican como relevante en función de algunos requerimientos de medición y críticas a los agregados económicos tradicionales desde la propia teoría neoclásica⁴¹. Sin embargo, como veremos a lo largo de la Tesis, otro conjunto de planteos alternativos ni siquiera son mencionados en el manual del SCN ni en las agendas de investigación de los organismos oficiales.

El caso más representativo de lo anterior es la agenda de investigación abierta por la “Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress” creada en el año 2008 y continuada entre 2013 y 2018 por el “High-Level Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress (HLEG)” auspiciado por la OCDE, que pone por delante las mediciones orientadas hacia las mediciones del bienestar social, “más allá del PIB” (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009; Stiglitz, Fitoussi y Durand, 2018). Si bien se exponen un conjunto de temas de relevancia y sobre los que es necesario alcanzar mejores estadísticas (como las mediciones sobre las condiciones ambientales o sobre el trabajo doméstico no remunerado y el uso del tiempo, entre otras), no se discute el fundamento conceptual que recorta el objeto de estudio del SCN y de la economía en general y que sustenta las categorías básicas. Por el contrario, se plantea la ampliación del SCN o el desarrollo de nuevas mediciones mediante el despliegue de los fundamentos y categorías básicas de la economía neoclásica.

Por lo que, luego de encontrarse parcialmente diluida en las primeras versiones del SCN, la impronta de la escuela neoclásica/marginalista presente en los primeros debates oficiales sobre la construcción de las cuentas nacionales fue puesta en escena nuevamente en toda su extensión en las últimas décadas.

1.4. Síntesis para la exposición de la sección

Además de repasar la historia de los aportes a la contabilidad social, así como su conformación como ámbito específico dentro de la ciencia económica, el recorrido del

³⁹ En Stone (1986) ya se evidenciaba la tendencia hacia la inclusión de la perspectiva neoclásica en los lineamientos para la medición:

“Lo que acabo de decir me lleva a la acumulación. Aquí otra vez estamos en terreno cambiante. Previamente era usual restringir los bienes de capital a aquellos que generaban un ingreso, como edificios, establecimientos productivos y maquinarias y vehículos industriales. Luego se decidió incluir también activos del gobierno que no generan un ingreso, como caminos, puentes, escuelas y hospitales. Sólo en la actualidad hay una tendencia a incluir los bienes de consumo durables entre los bienes de capital. De hecho, la distinción entre bienes de consumo y bienes de capital depende cada vez más de su durabilidad en lugar de la existencia de un retorno monetario.” (Stone, 1986: 12) [Traducción propia]

⁴⁰ Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023b).

⁴¹ También se incorporan capítulos sobre “digitalización” y “globalización”, en los que se tratan temáticas como bienes y servicios digitales, economía de plataformas, nuevas formas de activos, nuevas estructuras de empresas a nivel global, entre otros.

presente capítulo nos permite extraer dos puntos para profundizar en los siguientes capítulos.

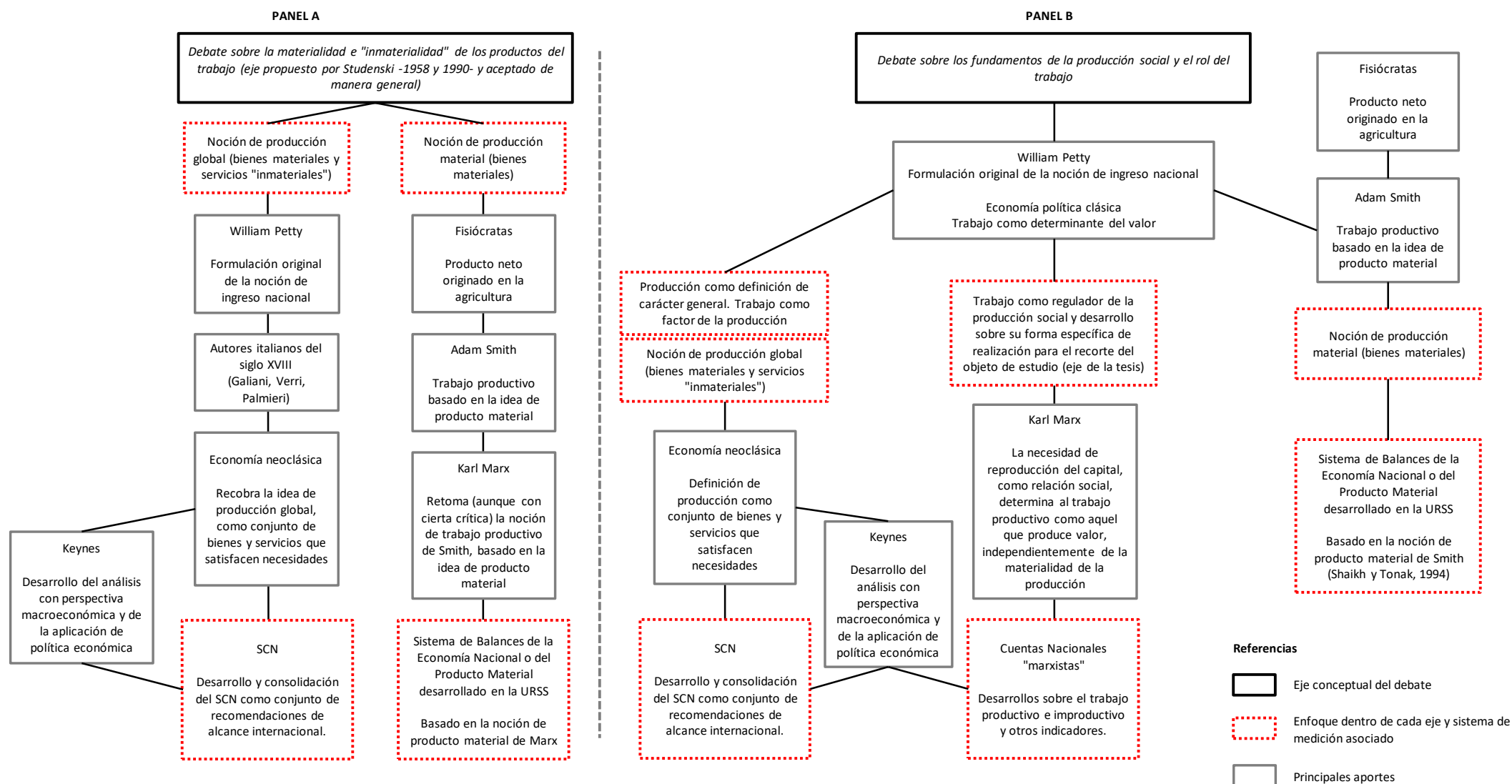
En primer lugar, nos muestra que el desarrollo del SCN como esquema de medición utilizado unánimemente en la actualidad, tiene su base en desarrollos teóricos sobre los procesos económicos y que su objeto de estudio debe analizarse a la luz de tales fundamentos. Esta tarea es el eje del capítulo 2.

Pero también nos muestra que la estimación del producto e ingreso de la economía tal como lo conocemos comienza a estimarse bajo esquemas de contabilidad económica integrados hacia mediados del siglo XX y que, si bien hoy se nos presenta como un conjunto de información relativamente familiar y objetiva, los debates conceptuales en la ciencia económica sobre cómo registrar los fenómenos son diversos y de larga data.

Con los principales cambios en las distintas revisiones del SCN, sólo una parte de tales debates se encuentra presente. Aunque no se incluyen argumentos respecto del desarrollo histórico de la base conceptual que todo sistema de cuantificación necesita, lo cierto es que los aportes de la crítica de la economía política que surgen del eje de análisis propuesto y sus debates asociados, ni siquiera son mencionados. Presentar los fundamentos de este enfoque y sus implicancias para la medición en economía es el propósito del capítulo 3.

Debido a que se trata del marco analítico de la Tesis, el desarrollo de nuestro objetivo también requiere analizar cómo el marco del SCN se vería potenciado con este planteo alternativo a los fines de su aplicación y cuáles son los principales antecedentes sobre el tema. Puntos que desarrollaremos en el cierre del capítulo 3 y en el capítulo 4, respectivamente.

Esquema 1. Ejes que organizan la reseña histórica y la potencialidad de los conceptos para la medición.



Fuente: Panel A -elaboración propia en base a Studenski (1990); Panel B -elaboración propia-.

Capítulo 2. La noción de producción y precios en las Cuentas Nacionales y sus vínculos con la teoría neoclásica

El presente capítulo tiene por objetivo indagar sobre los fundamentos conceptuales que se encuentran en la base de las definiciones del SCN, en particular, sobre cómo tales fundamentos permiten establecer el recorte para la medición de la actividad económica y la unidad de medida del sistema para la agregación. Aquello que buscamos es conocer cuál es la necesidad de existencia de los fenómenos sociales que se registran y cómo se manifiesta en los agregados económicos, más allá del análisis inmediato en el propio registro.

Debido a que tal búsqueda constituye un punto central para el resto del trabajo, trataremos de ir profundizando de forma sucesiva hasta agotar las posibles respuestas que encontramos en el marco conceptual que sustenta las definiciones del SCN. Primero, analizaremos aquello que se desprende directamente de las definiciones de producción y precios del SCN. Segundo, nos preguntamos qué nos permite agregar el análisis de las definiciones a la luz del marco teórico de la economía neoclásica que se encuentra en la base del sistema. Para completar el panorama, en tercer orden, se presenta un conjunto de trabajos que plantean críticas y mediciones complementarias o alternativas al marco central del SCN, tanto aquellas que se incluyen en el SCN -las Cuentas Satélite-, como las realizadas desde la propia economía neoclásica, que ponen en discusión el alcance de la frontera de producción del SCN al identificar una tensión entre aquello que reclamaría la teoría -la generalidad de los bienes y servicios producidos- y la necesidad práctica de los objetivos de medición -acotado a la actividad de mercado-. Con esta inclusión podemos responder desde la propia teoría, no ya desde lo plasmado en las recomendaciones, si resulta posible identificar un sustrato conceptual que permita explicar objetivamente aquello que se mide en el SCN.

El análisis sucesivo nos permitirá conocer las limitaciones del marco conceptual del SCN para avanzar en el objetivo de la Tesis y concluir si resulta necesario plantear un fundamento alternativo sobre la producción y los precios para avanzar en la consecución de dicho objetivo.

El capítulo se organiza de la siguiente manera. En el primer apartado, se presenta la definición de producción y el recorte de esta que se hace para la cuantificación en el SCN, es decir, el establecimiento del objeto de estudio, junto con el elemento que permite su agregación: el precio. En el segundo apartado, se discute la noción de valor agregado y su distribución, así como el contenido que le otorga el SCN. Luego de presentadas las definiciones, en el tercer apartado se profundiza en sus fundamentos a la luz de la teoría neoclásica, lo cual nos permitirá establecer qué se entiende por ingreso o producto de la economía en el marco del SCN. En los dos siguientes apartados presentamos las extensiones referidas. En el apartado cuarto, tomando como referencia al marco central del SCN, en tanto eje que estructura prácticamente la totalidad de los estudios sobre el tema, identificamos una serie de trabajos de base neoclásica que plantean formas de medición alternativas que, sin entrar en contradicción en lo esencial con la definición de producción del SCN, desarrollan mediciones a partir de la discusión de qué hay que cuantificar o cual debería ser el alcance de la medición en dicho marco conceptual. Mientras que, en el quinto

apartado, realizamos una breve mención sobre las cuentas satélites y su rol en el desarrollo de las mediciones complementarias y alternativas al marco central del SCN. En el apartado de cierre se plantea la síntesis del capítulo y las implicancias para el desarrollo del objetivo de la Tesis.

2.1. La frontera de la producción del Sistema de Cuentas Nacionales y el establecimiento de su objeto de estudio

La definición de producción constituye el punto de partida del resto de las estimaciones derivadas del SCN. Al definir la actividad productiva que es objeto de estudio del sistema de registro se determina al mismo tiempo qué se incluye (y cómo se incluye) dentro de la medición a los fines del análisis económico. Por un lado, se establecen criterios que afectan la magnitud y composición de los agregados, y, por ende, el nivel de ingreso de una economía (Naciones Unidas *et al.*, 2008). Por otro lado, se definen los recortes de cada sector o rama de actividad, los procesos económicos que intervienen en cada una y la porción del producto registrado en cada caso. Punto de referencia para el análisis de sus dinámicas de funcionamiento. En efecto, estas cuestiones han sido objeto de debates entre los trabajos que analizan críticamente el SCN -como veremos más adelante-, a la vez que sus líneas demarcatorias dentro del propio SCN se han ido corriendo o modificando en las sucesivas revisiones.

El recorte de la actividad de producción en el SCN puede reconstruirse de la siguiente forma. En primer lugar, se realiza una distinción entre actividades productivas con sentido económico y otras actividades vitales. El punto central de la definición de sentido económico pasa por la posibilidad de que la actividad pueda ser realizada por personas (o unidades institucionales) distintas de quienes consumen o utilizan el producto resultante:

“Entre las actividades que no son productivas en un sentido económico se incluyen las actividades humanas básicas como comer, beber, dormir, hacer ejercicio, etc., las cuales no pueden ser realizadas por una persona en lugar de otra. Pagar a otra persona para que haga ejercicio no sirve para mantenerse uno mismo en forma. En cambio, las actividades como el lavado, la elaboración de comidas, el cuidado de los hijos, de los enfermos o de las personas de edad avanzada son actividades que pueden ser realizadas por otras unidades y que, por tanto, quedan dentro de la frontera general de la producción. Muchos hogares emplean personal de servicio doméstico remunerado para que realice esas actividades.” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 112)

A partir de esta distinción, se plantea una definición de producción general para la actividad económica (o ‘producción en sentido económico’), que delimita aquellas actividades en las que se producen los bienes y servicios que conforman los límites de interés del SCN. Esto da lugar a una “frontera general de la producción”:

“La actividad de la producción es fundamental. En el SCN, la producción se entiende como un proceso físico, realizado bajo la responsabilidad, control y

gestión de una unidad institucional, en el que se utilizan mano de obra y activos para transformar insumos de bienes y servicios en productos de otros bienes y servicios” (Naciones Unidas et al., 2008: 7)

Hasta acá, entonces, la definición es una de carácter general en la cual se observa la realización de la actividad por parte de cada unidad institucional como un proceso físico o técnico a partir de la asignación y gestión de recursos productivos. Al mismo tiempo, la condición para que una actividad sea incluida en la frontera de producción es que el producto resultante contribuya -directa o indirectamente- a satisfacer las necesidades de las personas y que sea intercambiable -de manera efectiva o potencial- entre las unidades institucionales⁴²:

“Todos los bienes y servicios producidos han de ser susceptibles de poder venderse en el mercado, o al menos han de tener la posibilidad de ser provistos de una unidad a otra, onerosa o gratuitamente” (Naciones Unidas et al., 2008: 7)

“El análisis económico de la producción se ocupa principalmente de actividades que dan lugar a productos que pueden suministrarse o proveerse a otras unidades institucionales. Si no se obtienen productos que puedan suministrarse a otras unidades, sea individual sea colectivamente, no puede haber división del trabajo, ni especialización de la producción, ni ganancias derivadas del intercambio.” (Naciones Unidas et al., 2008: 110)

Ahora bien, la producción con sentido económico en general se recorta en función del objeto de estudio del SCN. Se considera de esta forma aquello que se entiende por producción desde el punto de vista del objetivo del sistema de medición, bajo la llamada “frontera de producción del SCN”. Este recorte sobre la definición de producción en general se basa en problemas y argumentos prácticos, ligados a los objetivos de análisis del SCN, los cuales aparecen desligados de la definición conceptual. Visto de otra forma, estos objetivos de análisis aparecen de forma externa, como necesidad de aquello que se quiere analizar y no como una necesidad de aquello que se definió como proceso de producción de la sociedad.

En esta delimitación se engloban diferentes “categorías de producción”: producción para la venta; para uso propio; o producción suministrada a terceros/as en forma gratuita o a bajo costo⁴³. En el Cuadro 1 presentamos un resumen de las actividades incluidas en la frontera de producción del SCN.

⁴² Si bien en el SCN no se encuentran demasiadas referencias a la teoría económica, la orientación de esta definición no difiere sustancialmente de aquella que puede encontrarse en los manuales de economía y microeconomía. Allí, en el marco general de los problemas de escasez y eficiencia, el objeto de estudio se asocia a la asignación de bienes y servicios escasos para necesidades ‘ilimitadas’ o alternativas, la cual es llevada a cabo por agentes económicos individuales que persiguen su propio interés (Mas-Colell, Whinston y Green, 1995; Varian, 1999; Samuelson y Nordhaus, 2010). Dicha definición es originalmente atribuida a Lionel Robbins en 1932 (Mazzucato, 2021). Backhouse y Medema (2009) analizan el contexto en el que dicha definición fue establecida, además de la posterior recepción que tuvo. En particular, identifican que la amplia aceptación (y principalmente su difusión a través de los manuales) se dio recién en la década de 1960.

⁴³ Como se mencionó en el capítulo 1, en líneas generales, estos límites de la frontera de la producción del SCN y las convenciones utilizadas se remontan a las primeras versiones de las recomendaciones internacionales de las décadas de 1940 y 1950.

Cuadro 1. Actividades comprendidas en la frontera de producción del Sistema de Cuentas Nacionales según sus categorías de análisis.

Actividad productiva en sentido económico	Actividades en la frontera de producción del SCN	Argumento para la inclusión/exclusión
Producción de bienes y servicios que se intercambian mediante transacciones monetarias (producción de mercado*)	Sí	-
Producción de bienes y servicios que no se venden de manera efectiva, pero se suministran (o se pretenden suministrar) a otras unidades institucionales (producción de no mercado provista gratuitamente por el gobierno o las Instituciones sin fines de lucro, por ejemplo, educación y salud pública)	Sí	-
Producción por cuenta propia de todos los bienes utilizados para autoconsumo final (incluidos los bienes de consumo producidos por los hogares**)	Sí	En el caso de la producción de bienes en el ámbito del hogar se considera que la decisión de consumo en el hogar puede escindirse de la producción y en determinadas situaciones parte de esa producción es comercializada. Se señala que esto es particularmente relevante en algunos países “en vías de desarrollo”. No obstante, luego de definido en general, aparece otra recomendación de índole práctica, ya que se afirma que estos bienes deben cuantificarse en el SCN cuando se considere que, en el contexto de una economía nacional, la producción de alguna clase de bienes por parte de los hogares se realiza en cantidades importantes en relación con la oferta total del mismo bien a nivel nacional; y que en caso contrario “no merece la pena tratar de estimarlo”.
Producción por cuenta propia de todos los bienes utilizados para formación bruta de capital fijo (autoformación de capital fijo)	Sí	-
Producción por cuenta propia de los servicios de alojamiento de las viviendas ocupadas por hogares propietarios	Sí	A diferencia de lo considerado para el resto de los servicios en el ámbito del hogar se plantea una excepción para los alquileres por servicio de alojamiento imputados debido a que: <i>“La proporción entre las viviendas ocupadas por sus propietarios y las viviendas alquiladas puede variar significativamente según los países, entre las regiones de un mismo país, e incluso durante breves períodos de tiempo en un mismo país o región, por consiguiente, tanto las comparaciones internacionales como las intertemporales de la producción y el consumo de los servicios de vivienda, podrían quedar distorsionadas si no se imputara el valor de la producción por cuenta propia de los servicios de vivienda”</i> . (Naciones Unidas et al., 2008: 114)
Producción de servicios domésticos y personales producidos por personal de servicio doméstico remunerado	Sí	-
Producción de servicios domésticos y personales para el consumo dentro del ámbito del hogar -servicios para consumo final propio- (preparación de comidas, tareas de cuidado, educación, limpieza, reparaciones, transporte, etc.)	No	Entre los argumentos o convenciones para excluir estas actividades se sostiene que la decisión de autoconsumo en el caso de los servicios es tomada de forma previa a su producción o que <i>“la decisión de producir servicios para autoconsumo no se encuentra influenciada por, y no incide en la política económica”</i> (Naciones Unidas et al., 2008: 113).

Notas: (*) Dentro de los servicios se incluyen los servicios de alquiler de la vivienda por arrendamiento; (**) En el SCN 2008 se incluye la producción de todos los bienes en el ámbito de los hogares, se destine o no al autoconsumo final. Entre estas actividades se destacan por su relevancia (Naciones Unidas et al., 2008: 114): la producción de productos agropecuarios, la recolección, la pesca, la silvicultura, la actividad forestal, el procesamiento de productos agropecuarios, la obtención de productos derivados, la producción de grano, la producción de harina, el curado de pieles y la producción de cuero; la producción y conservación de productos cárnicos y pesqueros; la conservación de frutas mediante el secado, embotellado, etc.; la producción de productos lácteos; la producción de cerveza, vino o licores; la producción de cestos o esteras, etc.; otras clases de transformación, como el tejido de telas; la confección y diseño de prendas de vestir; la producción de calzado; la producción de utensilios y bienes de uso duradero de cerámica; la fabricación de muebles y accesorios; etc. Se excluye de la producción de los hogares a los productos de captura del conocimiento (por convención).

Fuente: elaboración propia sobre la base de Naciones Unidas et al. (2008).

De la clasificación previa y los argumentos que la fundamentan, puede notarse que la intención a la hora de establecer la frontera de producción del SCN es la inclusión de aquellas actividades que permitan analizar *“lo que está sucediendo en los mercados”* (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 7), en función de la mayor o menor cercanía de cada actividad con el resultado de la actividad de mercado. No obstante, las convenciones establecidas presentan algunas contradicciones. Por ejemplo:

- ❖ La preparación de comidas en el hogar se considera parte de los servicios y por lo tanto son excluidas de la medición. Aunque en ocasiones, como en el caso de la Clasificación Central de Productos (CCP), las actividades de preparación de comidas (restaurantes) se presentan como casos ambiguos, ya que se considera, por un lado, el servicio de atención y, por otro lado, la preparación de comidas como un bien (Naciones Unidas, 2015: 31). Si esa fuera la interpretación práctica, habría que concluir, siguiendo el argumento del SCN, que estos bienes deben ser incluidos en la medición también en el caso de los hogares; o bien, que corresponde excluir a estos bienes porque la decisión de autoconsumo estaba tomada al momento de realización de la actividad. Si este último fuera el caso debería aplicarse el mismo criterio al resto de los bienes producidos en el ámbito de un hogar.
- ❖ También el diferente tratamiento de ciertos bienes que en el caso de las empresas se consideran como inversión, pero que en el caso de los hogares reciben tratamientos ambiguos. Así, se imputa el servicio de alquiler de la vivienda habitada por los hogares propietarios, pero no se realiza el mismo tratamiento en el caso de un automóvil, en tanto la vivienda se considera parte de la formación de capital (a partir de la creación de una sociedad ficticia de los hogares) y el automóvil un bien de consumo final; mientras que en el caso de las empresas ambos bienes generan “servicios de capital”.
- ❖ En el caso de las actividades de servicios de los hogares cabe preguntarse: ¿por qué no se verían afectadas por decisiones de política económica o por el funcionamiento de los mercados -o viceversa-? Como dijimos, el SCN reconoce a estas actividades como productivas y su relevancia en términos del trabajo de la sociedad. No obstante, esta exclusión se fundamenta de forma particular. Entre estos argumentos se sostiene que la producción de servicios por cuenta propia en el ámbito del hogar es *“una actividad autónoma con repercusiones limitadas en el resto de la economía”* (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 113) debido a que la decisión del consumo en el hogar se toma de manera simultánea a la de la realización de la actividad. Si bien se marca una diferencia con los bienes producidos en el hogar, ya que puede escindirse la decisión de consumo propio e intercambio, es posible preguntarse: ¿por qué la parte de bienes consumidos en el hogar sí queda comprendida en la medición? La respuesta a ello es que, al momento de realizarse la producción, no resulta posible determinar qué cantidad será consumido en el hogar. Nuevamente, el criterio central pasa por la “distancia” e “independencia” relativas que se asigna a las actividades respecto de los mercados, en función de la materialidad de cada producto.

Por ende, si bien incluir todas las actividades con sentido económico tendría la finalidad de *“registrar en las cuentas los grandes flujos de bienes y servicios que tienen lugar realmente en la economía y que de otro modo se omitirían”* (Naciones Unidas et al., 2008: 7), debido a que aparece una traba práctica a la necesidad original de la medición del SCN, en este sistema no se registran todas las actividades que se destinan al uso propio, producto de la importancia que tendrían esos potenciales flujos a la hora de analizar una determinada economía, en tanto su inclusión *“podría oscurecer lo que está sucediendo en los mercados y reducir la utilidad analítica de los datos”* (Naciones Unidas et al., 2008: 7). Como se observa en el Cuadro 1, estas exclusiones son casi exclusivamente las actividades de trabajo doméstico y de cuidado que ocurren en el ámbito de los hogares⁴⁴.

En definitiva, el objetivo de lo que se quiere medir pasa por el mercado, aunque su existencia no es fundamentada, sino que se llega al mismo a partir de ir recortando la actividad productiva de la sociedad hasta incluir aquellas actividades que tendrían mayor grado de influencia en su funcionamiento y no incluir aquellas que podrían tener *“efectos negativos (...) en el diseño de la política económica y en el análisis de los mercados y de sus desequilibrios”* (Naciones Unidas et al., 2008: 113). Esta forma de derivar las actividades objeto de medición termina dando lugar a reglas arbitrarias respecto de las actividades que quedan dentro y fuera de la frontera de producción del SCN. Desde este punto de vista, el objetivo de estas decisiones es intentar que la medición de valores monetarios no se vea afectada por diferencias entre países o por flujos no monetarios⁴⁵.

Definido qué bienes y servicios cuantificar, tiene que resolverse la forma de agregar todas esas producciones materialmente diferentes. Como se desprende de los párrafos previos, la producción en el marco del SCN hace referencia al total del valor monetario de los bienes y servicios que resultan de los procesos productivos de las diferentes unidades institucionales. Por lo tanto, para obtener una medición agregada de todas las producciones heterogéneas que quedan comprendidas dentro de la frontera de producción del SCN, se utiliza el precio como unidad de medida común (Sérurier, 2003). Como tal, el precio aparece brotando de manera espontánea de las decisiones de intercambio de los/as individuos/as para la realización del consumo y gestión de los factores de la producción.

En primera instancia, esta definición también se introduce aludiendo a un criterio práctico: *“(...) los precios a los que se intercambian los bienes y servicios en las transacciones entre compradores y vendedores en los mercados ofrecen la información necesaria para valorar, directa o indirectamente, todas las partidas de las cuentas”* (Naciones Unidas et al., 2008: 2). Ahora bien, al momento de desarrollar el fundamento del precio como unidad de medida, se recurre nuevamente a una definición basada en los postulados de la economía neoclásica:

⁴⁴ Estos criterios prácticos son un punto central en la mayor parte de los trabajos críticos del SCN. En particular, en relación con los argumentos y contradicciones en el SCN, los trabajos de la economía feminista se encargan de evidenciar la forma en que la organización del ‘trabajo de mercado’ se encuentra intrínsecamente vinculada a la forma que adquiere la actividad desarrollada en los hogares y la relevancia de estas en la reproducción de las actividades de mercado (Arruzza, 2016; Marçal, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020; Esquivel, 2021).

⁴⁵ En tanto estos límites constituyen decisiones más o menos arbitrarias que guían el registro de la actividad social, es necesario tenerlas presente, así como sus fundamentos, a la hora de analizar los distintos flujos del SCN. De hecho, las críticas que reciben estos criterios por parte de los autores/as de tradición neoclásica se vinculan con las distintas exclusiones mencionadas.

“En un sistema de mercado, los precios relativos de diferentes bienes y servicios deben reflejar tanto sus costos relativos de producción como sus utilidades relativas para los compradores, tanto si éstos pretenden utilizarlos para la producción como para el consumo. Los costos relativos y las utilidades relativas influyen en las relaciones a las que compradores y vendedores están dispuestos a intercambiar bienes y servicios en los mercados. Una agregación de los valores de diferentes bienes y servicios necesariamente refleja las decisiones sobre bienes y servicios que han sido producidos y consumidos a los precios actualmente prevalecientes.” (Naciones Unidas et al., 2008: 346).

Más allá de lo ambiguo de la última parte de la definición, en tanto no queda claro qué reflejaría tal agregación -punto sobre el que regresaremos más adelante-, se recurre a la comparación a partir del precio como indicador de la importancia relativa de cada producto para la sociedad, o que revela su *significancia económica* (Kuznets et al., 1941: 21), o que refleja la *apreciación relativa* para quienes participan en la transacción (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009). A su vez, aquí también tienen lugar convenciones para llevar a cabo las mediciones (como imputaciones de servicios o la valoración de bienes producidos, pero no intercambiados en operaciones de mercado)⁴⁶. Como parte de la definición y del recorte de la frontera de producción del SCN, se asume que cualquier producto puede ser asociado a un precio, pero se incorpora en aquellos casos en los que su intercambio efectivo en el mercado sería más probable.

Hasta aquí, en el presente apartado nos concentramos en la definición que delimita las actividades que son objeto de medición para el SCN, así como su forma de agregación. Este aspecto es el marco en el cual se desarrollan el resto de las mediciones (agregados y cuentas) del sistema. No obstante, en cada una de ellas se introducen definiciones específicas relacionadas con el “momento” del funcionamiento económico bajo análisis. En la presente Tesis se analizan los dos primeros de estos momentos, esto es, la producción y la distribución del ingreso. En el siguiente apartado, completamos el registro de la producción desde el punto de vista del valor agregado y repasamos las definiciones correspondientes a la segunda de las cuentas, relacionadas con la distribución del ingreso. A continuación, en el apartado 3, nos concentramos en los vínculos entre tales definiciones y los postulados de la economía neoclásica en búsqueda de una respuesta sobre **qué necesidad del propio desarrollo conceptual sobre la producción y los precios lleva a recortar la actividad de mercado como objeto de estudio y sobre qué reflejan los agregados del sistema.**

2.2. El tratamiento del Valor Agregado, los factores de la producción y la distribución del ingreso

La definición general de producción y precios tiene implicancias a la hora de registrar el proceso de agregación de valor y distribución del ingreso. Esto se debe a que las decisiones sobre la frontera de producción del SCN delimitan también los factores productivos que

⁴⁶ “Por convención se extiende esta medición a los productos no de mercado, atribuyéndoles, si es posible, el precio que el mercado les acordaría; y, a falta de él, se utiliza el precio de costo”. (Sérurier, 2003: 7).

serán considerados para la realización de la producción (Séruzier, 2003)⁴⁷, a los cuales se asocia con una remuneración correspondiente de acuerdo con su rol en la generación del valor agregado o ingreso.

En primer lugar, cuando el Producto se estima por el método de la producción, es decir, a partir de conocer el valor de la producción de las distintas actividades (o establecimientos) productivas y restando a dicho valor el consumo intermedio, el valor agregado se presenta como un saldo contable en la primera de las cuentas del SCN. La interpretación que se le da a este saldo contable es que *“representa la contribución de la mano de obra y el capital al proceso de producción”* (Naciones Unidas et al., 2008: 119). Además, se sostiene que luego de deducir los impuestos indirectos netos de subsidios apropiados por el sector Gobierno, *“se ponen de manifiesto las remuneraciones a la mano de obra y al capital”* (Naciones Unidas et al., 2008: 119)⁴⁸. Así, se atribuye la creación del valor a los distintos factores de la producción (su contribución), las cuales se corresponden con sus retribuciones o remuneraciones (previa deducción de lo apropiado por el sector Gobierno)⁴⁹.

Esta distribución se refleja en la Cuenta de distribución del ingreso primario, el cual hace referencia a los ingresos generados en los procesos de producción por la intervención directa o por la propiedad de activos (ya sean financieros o no financieros) necesarios para realizar dichos procesos. La distribución primaria se analiza en dos instancias separadas. Primero, en la Cuenta de generación del ingreso (CGI), se registra *“cómo se genera el ingreso en la interacción de los procesos de producción”* (Naciones Unidas et al., 2008: 151). La segunda de las cuentas de distribución del ingreso primario es la Cuenta de asignación del ingreso primario⁵⁰, en la cual se registra el ingreso *“por la propiedad de los activos requeridos para que la producción se distribuya entre las unidades institucionales”* (Naciones Unidas et al., 2008: 151).

Es decir, en la primera de las Cuentas de distribución se registran los ingresos que se corresponden de forma “directa” con el resultado del proceso productivo de cada actividad, es decir, la contraparte del valor agregado en cada actividad (usualmente conocida como distribución funcional del ingreso). Sin embargo, debido a que algunos de los activos utilizados en la producción pueden no ser propiedad de quienes participan en forma directa en el proceso de producción, la Cuenta de asignación del ingreso primario registra los flujos entre unidades institucionales por la propiedad (rentas)⁵¹. Es decir, son rentas que surgen del ingreso generado en la producción que se asignan como retribución al activo (o factor de la producción) propiedad de otra unidad institucional, y que en el agregado de la economía

⁴⁷ Del mismo modo se señala en el propio SCN la relevancia de dicho límite para la elaboración de las estadísticas de ocupación (Naciones Unidas et al., 2008).

⁴⁸ A lo anterior debe sumarse el desgaste del capital fijo en el proceso de producción (el valor del consumo del capital fijo). Si bien para que la medición refleje efectivamente el nuevo valor debería realizarse en términos netos, es usual su presentación en términos brutos (incluyendo el consumo de capital fijo). A su vez, el saldo se estima a precios básicos, al restar al valor de la producción el consumo intermedio a precios de comprador y los impuestos indirectos netos de subsidios. Analizaremos estas cuestiones en los próximos capítulos. Por el momento, interesa plantear la estructura conceptual del sistema.

⁴⁹ Debido a que la producción en el SCN incluye la totalidad de los bienes y servicios producidos (terminados y los avances de trabajos en curso) y que la producción se registra al ser terminada, si hay bienes producidos y no vendidos en el período corriente se registran como variación de existencias de productos terminados y en curso. Estos se registran como parte del valor agregado en el período y con la correspondiente distribución del ingreso generado.

⁵⁰ En términos del SCN 2008, esta Cuenta puede dividirse en dos “subcuentas”: la Cuenta del ingreso empresarial y la Cuenta de asignación del otro ingreso primario.

⁵¹ A modo de ejemplo, es posible mencionar las utilidades distribuidas de una empresa a sus accionistas o el interés pagado por un préstamo utilizado para comprar maquinaria.

tienen un efecto nulo, en tanto se netean entre unidades (el único efecto con resultado no nulo son las rentas con unidades institucionales no residentes, resultado que usualmente se conoce como YNFE y que da lugar al concepto de Ingreso Nacional).

A continuación, en el Esquema 2 presentamos las Cuentas que acabamos de analizar. Los flujos se presentan de forma simplificada y para la economía agregada, sin considerar por el momento el sector Gobierno en cuanto al cobro de impuestos y el pago de subsidios, ni discriminar el consumo de capital fijo. Lo relevante en este punto pasa por poner en perspectiva el fundamento conceptual del sistema.

De esta forma, el inicio del SCN 2008 es la Cuenta de Producción, en la cual se estima el Producto de la economía. El recurso de esta cuenta es la Producción (VBP), que se desagrega por tipo de utilización (consumo, inversión, exportaciones e importaciones -el método de la Demanda Final- y consumo intermedio). Al lado izquierdo se registra el Consumo intermedio y se obtiene, como saldo contable, el Valor Agregado Bruto (VAB).

Esquema 2. Cuentas simplificadas del Sistema de Cuentas Nacionales 2008. Cuenta de producción, Cuenta de generación del ingreso y Cuenta de asignación del ingreso primario.

Cuenta de producción	
Empleos	Recursos
	Producción = VBP
Consumo intermedio	<i>Consumo</i>
	<i>Inversión</i>
	<i>Exportaciones</i>
	<i>Consumo intermedio</i>
	<i>(Importaciones)</i>
Valor agregado bruto (VAB / PIB)	

Cuenta de generación del ingreso	
Empleos	Recursos
	VAB
Remuneración de los asalariados	
Excedente de explotación bruto	
Ingreso mixto bruto	

Cuenta de asignación del ingreso primario	
Empleos	Recursos
	Excedente de explotación bruto
	Ingreso mixto bruto
	Remuneración de los asalariados (incluye YNFE)
Renta de la propiedad (incluye YNFE)	Renta de la propiedad (incluye YNFE)
Saldo del ingreso primario (YBN)	

Fuente: elaboración propia sobre la base de Naciones Unidas *et al.* (2008).

El VAB es, a la vez, el recurso de la Cuenta de Generación del Ingreso, como dijimos, la primera de las cuentas de distribución del ingreso primario y equivalente al método del ingreso. Como empleo se presenta la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA). Mientras que el saldo contable está conformado por el Ingreso Mixto (IMB) y el Excedente de Explotación (EBE) dependiendo del tipo de empresa que se trate⁵².

Por último, en la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario se observa cómo se distribuye el ingreso entre sectores institucionales. Allí los ingresos registrados por los sectores institucionales son tomados como recursos a los que se agregan las rentas de la propiedad a cobrar y pagar por inversiones financieras o renta de la tierra (alquiler de tierras, recursos minerales, etc.). Como mencionamos, para la Economía total el saldo contable de esta Cuenta es el Ingreso Nacional, debido al efecto de las rentas con no residentes⁵³.

2.3. El fundamento teórico del SCN

Como queda de manifiesto en las distintas definiciones del SCN analizadas en los apartados previos, los lineamientos conceptuales que se exponen en el manual se encuentran particularmente asociados a los postulados de la teoría económica neoclásica. Esto se refleja en las definiciones de producción y precios analizadas en el apartado 1, pero también en las definiciones asociadas al proceso de generación del ingreso vistas en el apartado 2, las cuales se vinculan con la idea de que los factores de la producción generan el ingreso en cada proceso de producción en el que participan y a cambio obtienen una retribución acorde a dicha contribución. Teniendo esto en consideración, en el presente apartado nos proponemos hacer explícito con mayor detalle dicho vínculo. Esto permitirá **obtener algunas conclusiones acerca de aquello que permite expresar (y de aquello que no) el recorte del objeto de estudio en función de la orientación analítica dada a los flujos del sistema y los agregados de las cuentas.**

Cuando nos predisponemos a analizar el contenido que expresan los agregados (i.e. su fundamento o la esencia del proceso social bajo estudio), luego del recorte de la frontera de producción, el SCN nos informa acerca del atributo cualitativo que permite agregarlo que *“(e)n un sistema de mercado, los precios relativos de diferentes bienes y servicios deben reflejar tanto sus costos relativos de producción como sus utilidades relativas para los compradores...”* (Naciones Unidas et al., 2008: 346). Estos precios se establecen de forma agregada en los mercados, a partir de las decisiones de las unidades institucionales, las cuales consideran para ello tanto la utilidad como los costos relativos, según cada caso particular.

Ahora bien, en el propio SCN se aclara que la expresión de la utilidad no es algo que se encuentre entre los objetivos del sistema de medición -más allá de que se sostenga que

⁵² En lo que sigue, nos concentramos en el excedente de explotación. En relación con el ingreso mixto, no nos detenemos en su análisis en este punto debido a que los componentes que lo conforman responden al “rendimiento del trabajo” y el “rendimiento del capital” empleado en las empresas no constituidas en sociedad. Es decir, no se incorpora ninguna determinación conceptual adicional respecto de la remuneración de los factores de producción. En un sentido similar, en este capítulo se mencionan las cuestiones generales respecto de la remuneración del capital y la renta de la tierra. Si bien la renta de los recursos naturales tiene un registro particular en la cuenta de producción y asignación del ingreso primario, en este momento aparece entre los activos no financieros que contribuyen a la producción, contenida en el excedente de explotación. En el capítulo 5 se aborda esta distinción con mayor detalle.

⁵³ No obstante, al analizar cada sector institucional de forma separada las rentas a pagar y cobrar no necesariamente se balancean, lo que implica un flujo de valor desde algunos hacia otros.

este atributo tiene un rol en la determinación de los precios y que los flujos registrados incidan en la utilidad o bienestar de la sociedad- (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 13)⁵⁴. Distinto es el caso de los costos relativos. Cuando se avanza en los capítulos del manual del SCN, tanto en los capítulos referidos a las cuentas de distribución del ingreso, como los que tratan el “insumo mano de obra” y los “servicios de capital”, se presentan definiciones que permiten reconstruir (al menos hasta cierto punto) a los precios como expresión de la remuneración de los factores de la producción. Por lo tanto, para indagar en el contenido expresado en los agregados (como el valor de producción o el valor agregado) remontaremos el análisis de la segunda de las cuentas que vimos previamente, la cual refleja los costos relativos según el enfoque del SCN.

El primer componente que aparece es la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA). En el capítulo que trata la Cuenta de distribución primaria del ingreso, esta se define como el pago por todo concepto por el trabajo realizado (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 151), es decir, incluyendo el salario directo e indirecto (aportes y contribuciones). Más adelante, en el capítulo 19 del manual, cuando se analiza el “insumo mano de obra”, se expresa el contenido conceptual de las recomendaciones establecidas para registrar el valor agregado y su distribución. Al plantear las formas en que pueden tratarse las diferencias en las calificaciones de los/as trabajadores/as para la estimación de la productividad se sostiene que la remuneración del factor trabajo -el salario- se corresponde con el aporte -marginal- que realiza en la producción:

“Los indicadores de calidad utilizados pueden estar relacionados con variables como las calificaciones académicas, calificaciones del oficio, experiencia (generalmente basadas en la edad del trabajador), industria del empleo y otros. Se ponderan los diversos indicadores usando el salario medio por hora de un trabajador incluido en cada categoría. La premisa de ese método es que a los trabajadores se les contrata solamente hasta que su precio marginal (es decir, sus sueldos, incluidos los gastos indirectos) sea inferior al ingreso marginal que se espera obtener de su producción.” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 483)

Respecto del saldo de la Cuenta de generación del ingreso, se obtiene en esta instancia el excedente generado en la producción luego de deducir del valor agregado la remuneración de los/as asalariados/as (y los otros componentes de la cuenta: impuestos indirectos y subsidios). Este se define de la siguiente manera:

“El excedente de explotación o ingreso mixto es una medida del excedente devengado de los procesos de producción antes de deducir cualquier gasto, explícito o implícito, en concepto de intereses y de rentas u otras rentas de la propiedad por pagar por los activos financieros, por tierras y terrenos u otros recursos naturales necesarios para llevar a cabo el proceso de producción. Por lo tanto, resulta invariante que:

⁵⁴ Más adelante en el capítulo analizaremos algunos trabajos que critican esta decisión y buscan cuantificar el bienestar de la sociedad.

- a. Las tierras y terrenos u otros recursos naturales utilizados por la empresa en la producción, sean de su propiedad o sean arrendados; y
- b. Las existencias, los activos fijos, las tierras y los terrenos u otros recursos naturales pertenecientes a la empresa y que se utilizan en la producción, sean financiados con fondos propios (o con el capital social) o con fondos de endeudamiento (o capital prestado).” (Naciones Unidas et al., 2008: 153)

Es decir que, en la cuenta de generación del ingreso, el excedente de explotación se obtiene como una medida general que engloba distintas formas de remuneración de factores de la producción -rentas e intereses-. En el caso del capital, su remuneración se asocia al interés, el cual, a su vez, refleja el costo de oportunidad por haber realizado una inversión⁵⁵:

“Aunque el excedente de explotación o ingreso mixto no dependa de la medida en que las tierras y terrenos son propiedad de la empresa o del tipo de financiación de los activos en general, es necesario que sea suficiente para cubrir, a la vez, las rentas de tierras y terrenos explícitas o implícitas y los intereses explícitos o implícitos calculados sobre el valor de todos los activos propiedad de la empresa para justificar su uso continuado en la producción. Los costos de intereses implícitos por el uso de los fondos propios de la empresa para la compra de existencias, activos fijos u otros activos, representan los costos de oportunidad de usar los fondos de esta manera en lugar de adquirir activos financieros de los que podrían obtener intereses efectivos. Estos costos se captan en las estimaciones de los servicios del capital. El monto de las rentas e intereses por pagar realmente por las tierras y terrenos arrendados o por fondos prestados se registran en la cuenta de asignación de ingreso primario y en la cuenta de ingreso empresarial.” (Naciones Unidas et al., 2008: 153)

En cuanto al aporte del factor capital, en el capítulo 20 del manual del SCN se desarrolla el vínculo entre *“el valor de los activos utilizados en la producción y el excedente de explotación bruto generado”* (Naciones Unidas et al., 2008: 487), es decir, se desarrolla cuál es el “aporte” de dichos activos al valor agregado en la economía. Para ello se recurre a la teoría de los servicios de capital:

“(…) Como hay evidencias de que este enfoque lleva a mediciones más exactas del stock de capital se propone que, en el caso de las oficinas interesadas, se podría confeccionar un cuadro complementario de las cuentas normalizadas para mostrar los servicios implícitos que brindan los activos no financieros. El

⁵⁵ El capital se define en este enfoque teórico como los productos durables que son usados como medios de producción. Este capital puede ser propiedad de la empresa o alquilado. Consecuentemente, la tasa de rentabilidad del capital, al analizarlo como un factor más del proceso productivo, se estima como los beneficios o ganancias sobre el monto de la inversión en los productos durables. Shaikh y Tonak (1994) señalan los problemas que encierra la distinción del capital a partir de la durabilidad de los productos. En este sentido, dichos autores señalan que la ganancia no tiene que ver con la durabilidad del producto ni con su destino, aspecto que se desarrolla en el siguiente capítulo.

aporte de los insumos de mano de obra a la producción se reconoce en la remuneración de los asalariados. Al asociar las estimaciones de los servicios de capital con la desagregación estándar del valor agregado, es posible mostrar las contribuciones del trabajo y del capital a la producción, de tal forma que puede emplearse enseguida en el análisis de la productividad de manera totalmente consistente con las cuentas del SCN.” (Naciones Unidas et al., 2008: 487)

“Los activos empleados en la producción deben pagarse, pero el pago no se deduce del valor de la producción en el período en que se adquiere el activo, sino que se distribuye a lo largo de todo el período en que el activo se utiliza en la producción. En el caso de activos fijos, este pago gradual por el activo se registra como consumo de capital fijo, que es la disminución en el valor de un activo debido a su uso en la producción. Sin embargo, los activos no son simplemente un cargo sobre la producción; también contribuyen a la rentabilidad de una empresa al constituir la fuente del excedente de explotación. Desde mucho antes se ha reconocido que el excedente de explotación es el rendimiento del capital utilizado en la producción, pero esta es la primera vez que se incluyen en el SCN una explicación sobre cómo se genera este excedente y cómo este se relaciona con el valor de un activo y la manera en que cambia este valor durante un período. Como se ha señalado, esta explicación se conoce como la teoría de los servicios de capital.” (Naciones Unidas et al., 2008: 487)

La idea de servicios de capital hace referencia a *“la forma en que los cambios de valor de los activos utilizados en la producción se reflejan en la cuenta de producción y en el balance”* (Naciones Unidas et al., 2008: 488; Schreyer, 2004). Se asume al valor de los activos como el valor actual de los ingresos futuros, descontados por un factor de descuento. El aporte a la producción del activo (o servicio de capital) encierra el consumo de capital fijo -o disminución del valor- más la rentabilidad del capital -ingreso que genera el activo en cada período-, lo que se obtiene como diferencia a partir del perfil de “eficiencia” o secuencia de aporte establecida y su descuento por la tasa de referencia utilizada⁵⁶.

Mientras que los servicios de capital se corresponderían conceptualmente con el excedente bruto de explotación -en tanto incluyen el consumo del capital fijo-, la rentabilidad del capital encontraría su correspondencia en el excedente neto de explotación. Más allá de esto, la ambigüedad de la remuneración del capital -reflejada en la tasa de descuento elegida- genera advertencias sobre otros posibles flujos que pueden afectar el excedente. Se abre la posibilidad de que luego de estimar la rentabilidad teórica, existan ganancias “extraordinarias”:

“La primera respuesta es que no existe una identificación completa del excedente de explotación bruto, sino que el valor de los servicios de capital está implícitamente dentro de él de manera que pueda verse como una partida

⁵⁶ Schreyer (2004) incorpora un término adicional en la determinación de los servicios de capital relacionado con el cambio de precios del activo a lo largo de su vida útil (revaluaciones o ganancias/pérdidas de capital). A la vez, el mismo autor sostiene que conceptualmente los “servicios de capital” reflejan una cantidad, un concepto “físico”.

“intrínseca” relativa al excedente de explotación bruto. Supongamos que la tasa de descuento elegida es la tasa que puede obtenerse con un depósito bancario. Esto determina el monto que necesita generar el usuario del activo como excedente de explotación neto para que el activo sea rentable. Si las cifras correspondientes a los servicios de capital y al excedente de explotación bruto son 100, entonces el productor ha elegido el activo razonablemente; le generará tantas ganancias como si depositara su dinero en el banco. Si gana un poco más de 100, le ha ido mejor que si dejara el dinero en el banco. Si las cuentas nacionales revelan que ha ganado, digamos, 150, puede que el productor fuese muy afortunado y posiblemente ha obtenido algunas ganancias monopolísticas. Sin embargo, también es posible que exista algún tipo de activo que él utilice y que no se ha incluido en el cálculo de los servicios de capital, tal vez algún tipo de activo intangible. De manera similar, si el valor del excedente de explotación bruto es muy inferior al valor de los servicios de capital estimado, pueden existir buenas razones para cuestionar el rango y la valoración de los activos que se asumieron que se empleaban en la producción o la calidad de las estimaciones sobre el excedente de explotación bruto. Por lo tanto, la obtención del valor de los servicios de capital de esta forma es también una herramienta útil para verificar la calidad de los datos.” (Naciones Unidas et al., 2008: 491)

“La alternativa a tratar los servicios de capital como un elemento del excedente de explotación bruto es equiparar exactamente el excedente de explotación bruto a los servicios de capital y hacer esto determinando una tasa de rendimiento (tasa de descuento) que dé este resultado. En muchos análisis tradicionales de la productividad se ha empleado este enfoque y algunas comparaciones de la productividad entre países se basan en este supuesto. En otros estudios, emprendidos a nivel de industrias, se dice que la variación en la tasa aparente de rendimiento obtenida de esta forma debe emplearse, en todo caso, con mucha cautela. Aún existe un gran debate en los círculos académicos sobre la mejor manera de determinar la tasa de rendimiento de forma exógena, como se explica en el párrafo precedente, o de forma endógena como se define en éste. Una manera de interpretar la diferencia es decir que la aplicación de una tasa de rendimiento exógena sencillamente pone frente al costo del capital (servicios de capital) los beneficios (excedente de explotación bruto); la tasa de rendimiento endógena arroja una sola cifra que debe compararse con el criterio de tasa de rendimiento “normal”. (Naciones Unidas et al., 2008: 492)

La aplicación del método se extiende a todos los activos utilizados en la producción (incluso se propone como método para separar los ingresos mixtos en los componentes de “capital” y “trabajo”)⁵⁷. En el caso de las tierras y terrenos, al ser activos no producidos, no se registra depreciación. En este caso particular, toda la contribución (servicios) está constituida por el ingreso o la rentabilidad del factor de producción (de la misma forma, al no haber depreciación se igualan el excedente bruto y neto de explotación). Al tratarse como

⁵⁷ *“La misma metodología que puede emplearse para demostrar qué parte del aporte a la producción es consumo de capital fijo y cuánto aporta al excedente de explotación neto se puede aplicar también para demostrar qué cantidad del pago a efectuar al banco es un reembolso del capital y qué cantidad es interés.” (Naciones Unidas et al., 2008: 498).*

un activo a perpetuidad que no tiene depreciación, el valor del activo se modifica únicamente por la tasa de descuento utilizada⁵⁸.

Como vemos en el Cuadro 2, la frontera de los activos considerados en el marco del SCN se corresponde con la frontera de las actividades productivas que se presentó en los apartados previos. No obstante, desde el enfoque de servicios de capital cualquier activo fijo tendría el atributo de prestar un servicio. Tal como veremos a continuación, esta es la aplicación en el caso de los trabajos que extienden la frontera de la producción⁵⁹.

Cuadro 2. Esquema simplificado de la frontera de activos fijos y flujos asociados desde el enfoque de servicios de capital y del valor agregado del Sistema de Cuentas Nacionales.

	Servicios de capital			Sistema de Cuentas Nacionales		
	<i>Servicios de capital</i>	<i>Consumo de capital fijo</i>	<i>Rendimiento del capital</i>	<i>Aporte al VAB</i>	<i>Consumo de capital fijo</i>	<i>Excedente de explotación neto</i>
Activos fijos						
Productores de mercado (sociedades)	x	x	x	x	x	x
Gobierno e ISFLSH	x	x	x			
Hogares						
Viviendas (*)	x	x	x	x	x	x
Otras empresas no constituidas en sociedad	x	x	x	x	x	x
Otros bienes durables de los hogares (**) (***)	x	x	x			
Recursos naturales	x		x	x		x
Existencias	x	x	x	x		x

Notas: (*) En el caso de los hogares que habitan su propia vivienda se imputa el servicio de alquiler a partir de la creación de una empresa ficticia y la asignación de un correspondiente flujo de ingresos; (**) Para los teóricos/as de la economía neoclásica estos bienes también constituyen activos que tienen rendimiento. En el próximo apartado se repasan los trabajos que sostienen esta postura frente a la frontera de producción del SCN; (***) Quedan excluidos de los activos del SCN a partir de la delimitación de la frontera de producción.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Cuadro 20.11 de Naciones Unidas *et al.* (2008).

Para profundizar en la búsqueda sobre el contenido que expresan los agregados del SCN, es posible vincular las definiciones previas sobre la contribución del trabajo y el capital a la generación del valor con los desarrollos de la teoría neoclásica. En particular, a lo largo del manual del SCN las definiciones de producción, precios, remuneración de los factores y, por deducción, el contenido del valor agregado, se corresponden con la teoría de la producción, precios y distribución de la economía neoclásica, la síntesis de la escuela marginalista con

⁵⁸ Como aspecto particular, cabe recordar que los costos de transferencia de los activos utilizados en la producción se consideran parte del valor de la inversión del SCN (formación bruta de capital fijo). De acuerdo con este enfoque sobre la remuneración del capital, se llega a la conclusión que estos costos también generan ingresos de capital. Del mismo modo, al analizar la productividad de los factores, se asume que los contratos deben ser incluidos en el cálculo y, por ende, se deduce que los mismos ‘producen’.

⁵⁹ “La tierra, las estructuras, la maquinaria y equipos y las existencias de propiedad de los hogares y el sector gobierno, obviamente proporcionan flujos de servicios productivos que deberían ser valuados e incluidos en el producto e ingreso bruto nacional. Esto es reconocido por el BEA en el caso de las viviendas ocupadas por sus propietarios/as, aunque la renta imputada es incluida en el producto bruto de las sociedades. En consecuencia, las estimaciones oficiales miden el ingreso y el producto que se origina en el sector de los hogares y el gobierno únicamente en términos de salarios. Pero, para arribar a un análisis completo de la función de producción, tanto los costos de factores laborales como no laborales deben ser estimados como aproximación al valor agregado y, en términos reales, como insumos en el proceso de producción de los bienes y servicios finales de los sectores no de mercado.” (Kendrick, 1979: 354) [Traducción propia]

la obra de autores como Marshall, Fisher o Clark (Kicillof, 2010; Samuelson y Nordhaus, 2010).

En este enfoque teórico, desde el punto de vista del consumidor –o determinación de la curva de demanda- en el precio se refleja la utilidad de la última unidad del bien adquirido, es decir, su utilidad marginal. No obstante, en la determinación del precio de equilibrio, este representa el punto en el cual la utilidad marginal relativa (o tasa marginal de sustitución) es igual para los distintos bienes. Es decir que el precio de cada bien queda determinado como un fenómeno puramente relativo, a partir de los atributos de utilidad y escasez de los mismos (Kennedy, 2012 y 2023).

Por lo que, desde este punto de vista, al agregar a través del precio el resultado de la actividad económica que se analiza en el SCN no es posible expresar un elemento o sustancia en los flujos del sistema que permita recortar el objeto de estudio. En efecto, como mencionamos, en el SCN no se discuten los resultados de los agregados económicos desde el punto de vista de la utilidad o bienestar de la sociedad. Es más, ello ni siquiera brindaría información acerca de su incremento o disminución relativa, porque incluso el incremento del Producto de una economía no puede asociarse con un incremento relativo del bienestar, producto de factores que se encuentran más allá del objeto de estudio -como las implicancias del trabajo doméstico, los problemas ambientales, el estado de salud, etc.- (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 13-14).

Desde el punto de vista de la producción -o la determinación de la curva de oferta-, el precio expresa la sumatoria de la remuneración de los factores (salarios, beneficios, intereses y rentas). Estas remuneraciones, o precios de los factores, se encuentran determinados, por el lado de la demanda, por el valor del producto marginal que cada factor aporta en la producción en términos físicos. A través de la función de producción, bajo el supuesto de competencia perfecta y rendimientos decrecientes, cada factor se empleará en el proceso productivo hasta que su producto marginal valorizado se iguale a su precio (Samuelson y Nordhaus, 2010)⁶⁰. Por el lado de la oferta, en el caso del trabajo, se encuentra determinada por la relación entre la utilidad del salario horario y la utilidad del tiempo de ocio (o desutilidad del trabajo). La oferta del capital, por su parte, se determina como resultado de la relación de las decisiones de espera o de consumo futuro y la remuneración del factor (interés).

Como la incorporación de los bienes de capital permite incrementar la producción física en el futuro, esta incorporación se presenta como productiva (ya que el incremento del producto surgiría de la complementariedad de los factores). El mayor resultado en términos físicos se atribuye al medio de producción, y la ganancia o el interés se justifica porque

⁶⁰ En el caso del factor trabajo surge la pregunta acerca de quién se apropia del producto generado por las unidades previas por encima del precio de equilibrio del factor. La diferencia entre el salario pagado de acuerdo al producto marginal del “último” trabajador/a y el producto marginal del resto de los/as trabajadores/as se presenta como una “ganancia residual”. La justificación de esta apropiación no se vincula con un proceso histórico o la organización social del trabajo, sino que se asocia al pago de los otros factores (que para la teoría se basa en el aporte de estos factores al producto). La justificación es que la interdependencia entre los factores determina simultáneamente la distribución del ingreso:

“La producción es un trabajo en equipo. Una motosierra por sí misma no sirve para talar un árbol. Un/a trabajador/a con sus manos vacías es igualmente inútil. Juntos, el/la trabajador/a y la sierra pueden cortar el árbol correctamente. En otras palabras, la productividad de un factor, como el trabajo, depende de la cantidad disponible de otros factores con los que trabajar. En consecuencia, es generalmente imposible decir cuánto producto se ha creado por un único factor tomado de forma independiente.” (Samuelson y Nordhaus, 2010: 233) [Traducción propia]

quien permite realizar dicha incorporación de capital es quien decidió esperar o abstenerse de consumir en el presente (Samuelson y Nordhaus, 2010)⁶¹. En el manual del SCN es posible entrever el mismo argumento cuando se analiza la productividad de los factores. De los siguientes pasajes se desprende que el incremento del volumen producido en una hora de trabajo no responde únicamente a la productividad del trabajo, sino que también puede responder al aporte del capital -y viceversa-:

“Los volúmenes de producción por hora trabajada (o por persona empleada) se describen como mediciones de la productividad del trabajo. Sin embargo, son mediciones un tanto simples porque las variaciones de estas pueden reflejar una serie de otros factores distintos que no tienen nada que ver con el número de horas de trabajo empleadas. En particular, el aumento de la cantidad de capital utilizado puede afectar esta proporción, al igual que las variaciones que se registran con el tiempo en la composición de la fuerza de trabajo.”

(...)

“En las mediciones de la productividad del capital –que se calcula dividiendo el volumen del producto entre un índice de servicios de capital suministrados– se adolece de similar dificultad porque estas no captan los efectos de la cantidad de trabajo empleada, ni la eficiencia y composición de los insumos de capital.”

(...)

“Una medición que toma en cuenta los aportes tanto de trabajo como de capital al crecimiento de la producción es la productividad multifactorial (PM), que en ocasiones se denomina productividad total de factores (PTF). La ventaja de utilizar la PM como medida de productividad radica en que esta incluye los efectos no incluidos en los insumos de mano de obra y capital.” (Naciones Unidas et al., 2008: 484)

Bajo el supuesto de competencia perfecta, la teoría neoclásica asume que la tasa de interés es igual a la tasa de retorno del capital -tanto los intereses explícitos pagados como las ganancias de las empresas-. Ahora bien, aunque temporalmente limitadas al análisis de corto plazo de la microeconomía, se abre la posibilidad de que existan ganancias por sobre el retorno medio (Samuelson y Nordhaus, 2010) -o cuasi-rentas, en los términos de Marshall-. Por ejemplo, debido a rentas de la innovación o la existencia de mercados monopolísticos.

Esta última situación es la que se presenta como caso general para el factor tierra o los recursos naturales. La particularidad de este factor es que al ser un factor de producción fijo en términos de cantidad su remuneración se analiza en términos de renta o “renta económica pura”. En este sentido, se remarca que el término “renta” se utiliza para categorizar los pagos a factores fijos en su oferta, como término de uso específico, aunque

⁶¹ El contenido último de la teoría del valor marshalliana, visto a nivel social, y reflejado en el valor agregado, está dado por los “costos reales de la producción” conformados por todas las clases de trabajo reflejadas en la producción y las esperas requeridas para ahorrar el capital utilizado en la producción (Kicillof, 2010). De esta forma, se sostiene que Marshall completa la teoría ya que, a nivel agregado, su análisis del equilibrio le permite incorporar la teoría de los costos de producción y de la utilidad, lo cual se resuelve en la unidad de la oferta y la demanda en cada mercado.

al igual que en el resto de los casos el factor realiza un aporte al producto y se remunera de acuerdo con su productividad marginal. El término entonces marca una especificidad únicamente por la forma en que opera la oferta en la determinación del precio (Samuelson y Nordhaus, 2010)⁶².

Con lo dicho hasta aquí, nótese que si bien la función de producción neoclásica implica una serie de relaciones técnicas entre factores de la producción que aportan al resultado del proceso productivo, este elemento 'objetivo' no tiene cómo expresarse de forma homogénea para las distintas actividades si no es mediante el precio. Pero el precio desde este punto de vista se encuentra determinado por las relaciones de utilidad y limitación de cantidades, tanto en el caso de los productos como de los factores. De hecho, en la demanda de factores, la relación técnica que permitiría conocer la contribución a la producción necesariamente aparece mediada por el precio del producto. Es decir, dicha relación juega un papel debido a que el rendimiento o productividad marginal de cada factor (medida aquí en términos físicos) se reduce conforme aumenta la cantidad empleada, lo que implica que la relación con la remuneración que estaría dispuesta a pagar una empresa en cada punto es negativa. Sin embargo, el precio del producto es aquello que permite establecer la cantidad de cada factor a emplear⁶³. Por el lado de la oferta de factores, detrás del precio de equilibrio de cada remuneración se encuentran las decisiones basadas en la utilidad/desutilidad entre trabajo/ocio o espera/consumo actual. Esto redundaría en que, aquella imagen de objetividad que brindan las definiciones de los costos de producción, también se revelen como dependientes en última instancia de la expresión de utilidad/desutilidad mediante el precio de los factores y de los bienes. **Es decir que la relación técnica únicamente sirve de medio para la formación de precios, pero al reducirse estos a aspectos subjetivos no resultaría posible expresar sus fundamentos por sí mismos, sino sólo como una indicación relativa.**

φ

A modo de síntesis, es posible concluir dos cuestiones de relevancia para el análisis de los agregados del SCN cuando estos se basan en la teoría del precio y la distribución neoclásica.

Primero, descartada la posibilidad de la utilidad como fenómeno reflejado en los flujos del sistema, desde el punto de vista de los costos de producción, el precio se conforma por diferentes partes, según la valorización del aporte o contribución física de cada factor en el

⁶² Esta forma de utilizar el término renta es algo diferente al significado que le otorga Marshall a la renta y a las cuasi-rentas (término también empleado en el SCN). Lo mismo puede decirse del significado que le da Keynes. En el caso de Marshall, la renta de la tierra no constituye un costo real de los productos, sino que representa una "ganancia extraordinaria" de escasos, debido a que se trata de un factor no reproducible con ciertos atributos cualitativos (Marshall, 1893; Kicillof, 2010). Sigue en este punto la línea teórica Ricardo (Marshall, 1983).

⁶³ La circularidad que se desprende de este argumento (es necesario conocer la cantidad de cada factor a emplear para definir su productividad y su precio, pero no es posible establecer dicha cantidad sin los precios) ha sido objeto de la famosa controversia "Cambridge contra Cambridge" (Mazzucato, 2021). No obstante, cabe resaltar que el punto aquí no pasa por el análisis de la consistencia o inconsistencia de la función de producción. Se centra más bien en que necesariamente hay que volver al precio y volver al precio borra la apariencia de "objetividad" que tenía el fundamento de los agregados por su costo, ya que los precios de los factores se determinan por aspectos subjetivos.

producto (Clarke, 1991; Samuelson y Nordhaus, 2010)⁶⁴. Desde la perspectiva del SCN, el hecho de que la remuneración de cada factor se corresponda con su productividad marginal valorizada, como sostienen Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez (2011: 52), lleva implícita *“la idea de que el valor de la producción no se descompone en estos ingresos, sino que se constituye a partir de ellos, los que, a su vez, alcanzan las respectivas magnitudes que el mercado espontáneamente determina”*⁶⁵. La determinación espontánea que ocurre en los mercados de factores se realiza sobre la base de las mencionadas características de la oferta y la demanda de cada factor. Por lo tanto, al analizar el precio como fenómeno social, nos encontramos nuevamente que este expresa el resultado de decisiones individuales mediadas por la utilidad (o espera), que en cada proceso técnico darán lugar al empleo de una combinación de factores de la producción que prestan servicios productivos.

Por ende, por donde se lo mire, desde este enfoque teórico el precio queda determinado como un fenómeno puramente relativo (Kennedy, 2012 y 2023), sin encerrar un elemento o sustancia cuyo contenido absoluto pueda ser expresado relativamente en los flujos del sistema de medición⁶⁶. En todo caso, a los fines de operar en la práctica, pueden plantearse relaciones entre sus componentes o analizar su evolución a partir de las cantidades producidas.

Esto nos conecta con el segundo aspecto de la síntesis, ya que el referido proceso técnico en el cual los factores generan servicios productivos tampoco encuentra en el precio un atributo que los recorta de forma específica. Por el contrario, los flujos monetarios se recortan como objeto de estudio por definición.

En este punto, dada la relevancia y centralidad de los agregados económicos que se desprenden del SCN en la práctica cotidiana -ya sea para estudiar la composición o evolución de las economías nacionales-, y, por ende, **la centralidad de la pregunta respecto del elemento o sustancia en torno a la cual se construye el sistema**, como último paso en este capítulo inicial analizaremos el abordaje que se le ha dado al tema desde la propia economía neoclásica. Esto nos permitirá completar el panorama sobre las respuestas a aquella pregunta que se desprenden de la propia perspectiva conceptual neoclásica. Es decir, **sobre la forma de recortar el objeto de estudio para el análisis de las relaciones económicas y sobre el contenido que expresa el recorte en cuestión**.

⁶⁴ De allí que también se asocie la evolución del valor agregado a precios constantes (o en volumen) con cambios en los costos de los factores de la producción, en tanto aquel se descompone entre sus aportes. Esta es la base conceptual de las estimaciones de la productividad multifactorial.

⁶⁵ De hecho, a la hora de analizar la agregación de valor y la distribución del ingreso, en el SCN se hace referencia a la “generación” del ingreso.

⁶⁶ *“Desde los postulados desarrollados de la economía marginalista podrían pensarse dos derivaciones alternativas respecto del producto social, ninguna de las cuales conduce a buen puerto. En primer lugar, podría plantearse que la medida agregada a la que se debe aspirar debe ser la del total de utilidad satisfecha por la sociedad, idea que se enfrenta con la imposibilidad reconocida en el seno mismo de la economía marginalista de comparar preferencias individuales (e, incluso más, con la propia dificultad del individuo de imputarle un valor a la utilidad). En segundo lugar, podría plantearse que la medida agregada por precio es una indicación del grado total de utilidad obtenida por la sociedad, lo cual se enfrenta con el problema de que los precios indican la valoración que los individuos hacen de las unidades marginales, además de que constituye un fenómeno unilateralmente relativo.”* (Kennedy, 2023: 367)

2.4. Trabajos con base en la economía neoclásica. Debates ortodoxos sobre el alcance y objeto del SCN

En los puntos anteriores vimos que el establecimiento de los criterios prácticos y los recortes para derivar la frontera de producción del SCN presentan una serie de ambigüedades y arbitrariedades en la cuantificación de la actividad económica. Allí, surge una tensión entre aquello que reclama la teoría y la necesidad práctica de los objetivos de medición⁶⁷. Este tipo de contradicciones entre el enfoque teórico y lo que se quiere analizar ha tenido como resultado críticas desde la propia economía neoclásica, las cuales resaltan la contradicción y proponen y desarrollan mediciones complementarias a las elaboradas de forma tradicional en el marco del SCN. Estas mediciones abordan un amplio conjunto de fenómenos que quedan por fuera de la frontera de producción del SCN, como la cuantificación del trabajo doméstico no remunerado o las mediciones relacionadas con las condiciones ambientales.

Estos reparos acerca del alcance que deberían tener las estimaciones de la contabilidad nacional, como reflejo a su vez de los debates acerca de su contenido e interpretación, han tenido lugar desde el comienzo de las mediciones sistemáticas y oficiales -incluso entre los/as economistas que desarrollaron los marcos conceptuales y metodológicos que dieron origen a las Cuentas Nacionales actuales^{68,69} (Kuznets *et al.*, 1941; Strobel, 1974; Stone, 1986; Eisner, 1988; Nordhaus y Kokkelenberg, 1999). No obstante, es principalmente a partir de la década de 1960 cuando, en Estados Unidos y luego en otros países, una serie de trabajos independientes -a lo que luego se sumaron algunos de carácter oficial- comenzaron a realizar estimaciones que aportaron a tales debates. En ese marco, tanto los criterios para identificar las actividades económicas como los criterios *ad hoc* para el

⁶⁷ “Desde el punto de vista teórico, la esfera de la producción económica debería abarcar toda la gama de bienes y servicios que satisfacen necesidades individuales o colectivas. Sin embargo, por problemas esencialmente de medición práctica más que de índole conceptual, la frontera de las actividades productivas se ha fijado en torno de las transacciones de mercado y de la posibilidad práctica de alcanzar mediciones comparables a través del tiempo y entre todos los países. Por ello, se incluyen todas las actividades del mercado y de las no comercializadas aquellas que son de alguna manera posibles de cuantificar y valorar.” (CEPAL 1982: 22)

⁶⁸ “La aparente unanimidad relativa producida por los trabajos empíricos sobre el ingreso nacional se debe mayormente a la aceptación inconsciente de una filosofía social particular por parte de quienes realizan las estimaciones y su reticencia natural a enfrentar los aspectos fundamentales que revelarían que las estimaciones se encuentran condicionadas por criterios controversiales.” (Kuznets *et al.*, 1941: 5) [Traducción propia]

“La exclusión de los productos de la economía familiar, característica de prácticamente todas las estimaciones del ingreso nacional, limitan seriamente su validez como mediciones de todos los bienes escasos y disponibles producidos por la nación. La línea divisoria entre la economía de las empresas y de las familias difiere de país en país, y para el mismo país varía en el tiempo. Las diferencias temporales son especialmente importantes para nuestras estimaciones, dado que no sólo tienen lugar en el largo plazo, sino también, a causa de fuertes fluctuaciones cíclicas, en el corto plazo.” (Kuznets *et al.*, 1941: 10) [Traducción propia]

⁶⁹ “Este tratamiento, en el cual los productos comercializables son valuados a precios de mercado, los servicios del gobierno son valuados por costos y las actividades no remuneradas de los hogares son simplemente ignoradas, no es una cuestión de principios sino de conveniencia práctica. Puede justificarse, entonces, sólo en términos prácticos. Primero, la economía de mercado, sumados los servicios del gobierno, es un objeto de estudio interesante y útil en sí mismo. Segundo, los métodos sugeridos para valorar el producto de las actividades no de mercado, aunque no proveen una medición independiente de su valor ni para el/la usuario/a ni para la comunidad en general, tienden a mejorar la medición de los costos. Y tercero, existe muy poca información para medir o valorar las actividades no remuneradas de los hogares y recreativas. Sin embargo, la postura está cambiando en parte por la mayor disponibilidad de información, por ejemplo sobre el uso del tiempo, y en parte por el desarrollo de modelos de optimización que pueden diferenciar entre el costo para el/la productor/a y el valor para el/la usuario/a. Por lo que podemos esperar ser capaces de eventualmente incrementar la cobertura del concepto de producción.” (Stone, 1986: 12) [Traducción propia]

establecimiento de la frontera de la producción y los agregados de las cuentas nacionales son puestos en discusión.

A partir de allí, hasta la actualidad, se han desarrollado múltiples mediciones complementarias y alternativas del SCN (o NIPA en el caso de Estados Unidos) que abarcan diversas dimensiones de la actividad social. En el plano teórico, **la pregunta central de estos trabajos gira en torno a la idea de bienestar de la sociedad**, así como de mediciones acordes de la formación de capital (tangibles e intangibles), sustentado en los fundamentos de la economía neoclásica. En efecto, más allá de que, como veremos, algunos/as autores/as consideran tal medición irrealizable en el plano práctico, una discusión que sobrevuela a estos trabajos radica en la interpretación del producto o ingreso nacional: ¿cuál es -o debería ser- su contenido y qué expresa?

El hecho de que los agregados del SCN -principalmente el producto o ingreso- no son una medida del bienestar global es ampliamente reconocido, cuestión que, como vimos, se explicita en el manual del SCN (Strobel, 1974; Hawrylyshyn, 1977; Naciones Unidas *et al.*, 1993 y 2008; Sérurier, 2003; Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009). Sin embargo, los trabajos que repasaremos a continuación buscan expandir la medición para aproximarse a tal fenómeno. En este sentido, las propuestas implican cambios en la frontera de la producción de las cuentas nacionales, en la magnitud de los agregados y en su composición (tanto desde el punto de vista de los componentes del producto -consumo e inversión-, como de la distribución del ingreso). Así, no sólo se incluyen el trabajo doméstico no remunerado sino también los “servicios” que, por ejemplo, un lavarropas le prestaría a un hogar, en tanto “capital”. Estos servicios de capital también se incluyen en el caso de las actividades del gobierno, ya que en las cuentas nacionales tradicionales su valor agregado se conforma con los salarios pagados a los/as trabajadores/as⁷⁰.

Lo que se pone en debate es si la medición debe apuntar a obtener un indicador de bienestar o simplemente una medida que se aproxime en forma indirecta. Una línea divisoria entre estos grupos de trabajos puede plantearse al tomar como referencia el trabajo de Hawrylyshyn (1977), quien, mediante un desarrollo similar a la forma en que en el SCN se deriva la frontera de la producción entre actividades ‘económicas’ y ‘no económicas’, intenta establecer un criterio para delimitar qué actividades de no mercado son económicas (problema que identifica particularmente relevante para la actividad de los hogares), cómo medirlas y con qué métodos. El criterio que presenta para establecer el límite es que las actividades ‘económicas’ (y sus productos) puedan ser realizadas -efectiva o potencialmente- por una persona diferente de quien se beneficia con su utilización (“criterio de tercera persona”); caso contrario, la actividad es una de “utilidad directa” y no puede ser cuantificada en términos monetarios de una forma que adquiera sentido. Por ende, la diferencia esencial entre cada tipo de actividad requeriría diferentes parámetros para la medición. Entre las actividades que conforman las de utilidad directa (no económicas) identifica las asociadas a necesidades biológicas y las actividades de ocio y disfrute. En cambio, las que caen en la esfera ‘económica’ -de “utilidad indirecta”- son las

⁷⁰ “(...) el concepto de producción neoclásico incorporado en las cuentas de producción convencionales es uno muy elástico, abarcando no sólo todos los productos del trabajo potencialmente comercializables, sino también los “servicios” de los bienes durables e incluso los “beneficios” del tiempo de ocio.” (Shaikh y Tonak, 1994: 18) [Traducción propia]

actividades de mercado y las actividades no de mercado que cumplan con el criterio referido⁷¹.

Teniendo en consideración el sentido de este criterio, puede sostenerse que, dentro de los trabajos con base neoclásica que repasaremos en el presente apartado, un primer grupo intenta construir cuentas extendidas a todos los productos, como aproximación al bienestar a través de las actividades de utilidad indirecta (subapartado 2.4.1), mientras que un segundo grupo intenta cuantificar también las actividades de utilidad directa, como aproximación al bienestar económico como tal (subapartado 2.4.2)⁷². A los fines de la Tesis, dentro de este grupo es posible incluir otras propuestas de medición, a las que haremos mención brevemente, que intenta ir más allá de la cuantificación en el plano económico e incorporan otras dimensiones del bienestar, como aspectos psicológicos.

φ

Antes de avanzar, resultan necesarias algunas aclaraciones expositivas (que también serán útiles en los próximos capítulos al introducir otros debates).

Por una parte, las economías nacionales en las cuales se sitúan los diversos trabajos analizados presentan diferencias en la elaboración de sus estadísticas, como las referidas en el caso de las NIPA en Estados Unidos -país en el cual se desarrollaron buena parte de los debates reseñados-. Sin embargo, como las definiciones conceptuales centrales no encierran diferencias, se hace mención indistintamente de los agregados económicos en cada caso y se asemejan con el SCN, en tanto sistema analizado en la Tesis⁷³.

Por otra parte, el agrupamiento de los trabajos identificados representa una síntesis propia de los debates en función del objetivo de investigación. No obstante, debido a que los trabajos que presentaremos cubren una amplia variedad de procesos y relaciones y se

⁷¹ Kendrick (1979) presenta un criterio similar. Identifica como actividades económicas aquellas que se realizan principalmente con el fin de obtener un ingreso o que podrían eventualmente ser intercambiadas. Mientras que las no económicas se realizan principalmente con motivos sociales, recreacionales o de disfrute.

⁷² Estos estudios parten de revisar las definiciones, conceptos y supuestos que se encuentran en la base de los agregados de las Cuentas Nacionales y valorizan y estiman actividades que complementan el producto e ingreso de la economía. En particular, se han centrado en los métodos de estimación y valorización de las actividades no de mercado de los hogares -trabajo doméstico no remunerado- y en las actividades vinculadas con el ambiente. Algo que queda de manifiesto en la mayor parte de estos trabajos, es la dificultad para encontrar formas de valorizar los flujos que se quieren incorporar en términos monetarios, a través del sistema de precios. Así, por ejemplo, a la dificultad para establecer una medida directa y comparable de bienestar se suma la imposibilidad de valorizar la calidad del ambiente mediante "valores económicos". No obstante este punto, muchos de estos trabajos han servido de referencia -en cuanto a los métodos de estimación- para otros, como en el caso de las cuentas satélites mencionadas en el próximo apartado.

⁷³ En el caso de la Unión Europea, el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC, actualmente SEC 2010) se construye sobre la base de los lineamientos del SCN, pero presenta algunas particularidades relacionadas con las necesidades regionales -como el cumplimiento de procedimientos administrativos de la Unión Europea-. Además, a diferencia del SCN, este sistema se aprueba mediante una norma legal y tiene carácter vinculante para los países que integran la Unión Europea, lo que *"hace que sus directrices y recomendaciones sean más concretas y menos sujetas a la interpretación de los compiladores que el SCN 2008"* (Banco de España, 2014: 1). Entre otros aspectos, esto incluye un programa de transmisión de información por parte de los Estados Miembro.

fundamentan de diversas maneras, estos podrían ser agrupados de diferentes formas o utilizando otros criterios⁷⁴.

Finalmente, en la presentación de los distintos trabajos se priorizan los debates conceptuales que permiten vincular cada planteo con el marco central del SCN, así como con la propuesta de investigación de la Tesis. En segundo plano, cuando se considera necesario, también se presentan los debates de carácter empírico sobre las metodologías de medición y los resultados de cada caso.

2.4.1. Cuentas extendidas I. De la frontera de producción del SCN a la totalidad de los bienes y servicios producidos (bienestar indirecto)

En el trabajo de Eisner (1988) se repasan distintas estimaciones de cuentas extendidas del producto e ingreso, junto con la presentación de una síntesis de sus propias estimaciones (publicadas en distintos trabajos previos con otros/as autores/as). Tomando la revisión que hace de las extensiones analizadas, es posible ordenarlas en función de su ‘ampliación’ respecto de la frontera de producción del SCN. A medida que ello ocurre, también es posible notar que la pregunta sobre el objeto de la medición aparece con mayor peso. Es decir, la pregunta sobre cómo medir los hechos económicos relevantes que el cuerpo teórico indica.

Entre los trabajos que intentan incorporar toda la producción (de mercado y no mercado) con el fin de captar la utilidad de forma indirecta, es posible resaltar los aportes de Eisner (1988), Kendrick (1979) y Ruggles y Ruggles (1982)⁷⁵. Estos buscan extender la frontera de la producción para la totalidad de los bienes y servicios producidos en tanto generan utilidad y bienestar (recordemos, objetivo último de la medición en el plano conceptual). El objetivo es establecer mediciones que capten todo producto que contribuya al bienestar social, aproximarse a su cuantificación de forma indirecta, pero no el bienestar en sí mismo. De hecho, el trabajo de Eisner (1988) no se presenta como uno alternativo a las cuentas del producto e ingreso, sino que las considera como la base para la extensión propuesta -en tanto únicamente se incluirían aquellas actividades a las que puede imputarse un precio al cumplir el referido criterio de “tercera persona”-⁷⁶.

En líneas generales se centran en la incorporación del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, de los servicios de capital de los hogares y el gobierno, con la correspondiente

⁷⁴ Al cierre del capítulo 4 (y de la primera sección de la Tesis), luego de introducir otras perspectivas para la medición en economía, en el Esquema 4 se presenta un resumen de estos agrupamientos, con eje en el SCN (debido a que los debates se estructuran en torno a sus lineamientos).

⁷⁵ Los trabajos se encuentran ordenados en función de elementos considerados claves en las mediciones analizadas (como la inclusión del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, los servicios de capital de hogares y el gobierno, el tiempo de ocio o mediciones del capital humano). No obstante, cada uno de estos trabajos presenta aspectos e incorpora elementos específicos a la medición, así como a las formas de estimación de cada elemento. Para un detalle de estas diferencias es posible consultar el trabajo de Eisner (1988). En particular, acerca de los métodos para la estimación del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, el propio Eisner (1988) incluye un anexo al respecto, mientras que para una visión ampliada es posible consultar Hawrylyshyn (1976).

⁷⁶ Uno de los argumentos de Eisner (1988) para la referida incorporación es que facilitaría la comparación internacional e intertemporal, producto de la distinta relevancia que tienen las actividades en cuestión en los países. Esto es similar a la justificación del SCN para la incorporación del alquiler imputado a las viviendas ocupadas por propietarias/os. Aspecto que resalta la contradicción mencionada en el apartado 1.2. Stiglitz, Sen y Fitoussi (2009) introducen este problema como el “principio de invarianza”, el cual se basa en que el valor de los agregados no dependa de los arreglos institucionales en cada país.

reclasificación de los bienes durables consumidos por estos sectores como inversión, y la incorporación como inversión de los desembolsos en I+D y educación y salud, asociadas a la formación de capital humano. En este sentido, los trabajos de Eisner (1988) y Kendrick (1979) también incorporan estimaciones del costo de oportunidad del tiempo de formación por parte de estudiantes. Por su parte, Eisner (1988) reclasifica los desembolsos del gobierno en defensa y policía como consumos intermedios y sustrae la estimación de los gastos que realizan los hogares para realizar su trabajo (como el tiempo de viaje)⁷⁷.

2.4.2. Cuentas extendidas II. Del bienestar económico al bienestar de la sociedad (bienestar directo)

Un paso más lejos respecto de la frontera de producción del SCN se encuentran los trabajos que intentan cuantificar el bienestar de forma “directa”. En estos casos, además de considerarse las incorporaciones anteriores, se consideran en la medición estimaciones del *leisure time* o tiempo de ocio, entendido como aquellas actividades que acompañan la realización del consumo personal o la reproducción, con excepción de las actividades como dormir o comer, que son tratadas como actividades de “conservación”. Por ejemplo, en el trabajo de Nordhaus y Tobin (1973) se propone una estimación que se aproxime al bienestar económico (MEW, por sus siglas en inglés). El objetivo aquí es elaborar mediciones que capten de manera directa las actividades que generan utilidad/desutilidad o satisfacción (siempre valorizadas mediante precios) como aproximación a la noción de bienestar económico (Strobel, 1974)⁷⁸. De allí que se incorporen estimaciones del tiempo de ocio y que se sustraigan un conjunto de actividades como *disamenities* de la vida urbana (contaminación, inseguridad, embotellamientos, etc.) o *regrettables* como el agotamiento de recursos naturales. Zolotas (1981) realiza una estimación que incorpora prácticamente las mismas dimensiones, aunque como aspecto particular, mediante supuestos ciertamente arbitrarios, sustrae actividades de educación y salud privadas que cumplirían el papel de “sostenimiento” de las condiciones actuales (i.e. que no incrementarían el nivel de bienestar)⁷⁹. Kendrick (1987) también incorpora imputaciones del tiempo de ocio, obteniendo resultados similares a los de Nordhaus y Tobin (1973) (Eisner, 1988). Por su parte, Fraumeni y Jorgenson (1980) suman, como parte de las estimaciones de formación

⁷⁷ En términos de resultados, comparando contra el Producto Nacional Bruto (GNP, por sus siglas en inglés) del Bureau of Economic Analysis (BEA) a precios corrientes, los agregados de ingreso/producto estimados representan desde el 115% del GNP en 1980 en el caso de Ruggles y Ruggles (1982), 160% en 1981 para Eisner (1988) y 163,5% en 1973 en el trabajo de Kendrick (1979).

⁷⁸ Una propuesta similar es el índice de Bienestar Nacional Neto (Net National Welfare Index) elaborado en la década de 1970 por el gobierno japonés (The Economic Planning Agency of the Japanese Government) (Strobel, 1974).

⁷⁹ De acuerdo con el objetivo de cuantificar el bienestar, en estos trabajos el foco se pone en el consumo, a partir de la producción de bienes y servicios finales. De allí que, por ejemplo, se contabilizan los servicios recreacionales pagos (en su faceta de generación de bienestar expresado -aunque como vimos de forma relativa- en el precio) y los “servicios” recreacionales no pagos (al imputarle un precio). En este sentido, cabe notar que, en tanto los trabajos de Nordhaus y Tobin (1973) y Zolotas (1981) intentan aproximarse al bienestar, únicamente miden el consumo total de la sociedad, es decir, el resultado de la actividad económica que, desde este enfoque teórico, aporta a la utilidad de la sociedad: mientras que Zolotas (1981) no considera ninguna estimación de inversión (incluso resta del consumo de los hogares los bienes durables; pero incorpora la estimación de los servicios que esos bienes brindarían a los hogares en su uso), Nordhaus y Tobin (1973) consideran únicamente aquella parte de la inversión que tiene como fin mantener constante el ratio capital/output.

de capital humano, el valor actual de la capacidad futura de trabajo (por nacimientos, inmigración y formación) como inversión intangible⁸⁰.

Otras propuestas que se corren aún más de la frontera de la producción del SCN -o que directamente representan su abandono al medir fenómenos distintos- intentan cuantificar de forma directa la utilidad o bienestar de la sociedad en términos no monetarios, estableciendo medidas alternativas a los agregados económicos. Desde una perspectiva sociológica, Gershuny (2013) se propone cuantificar la utilidad a nivel nacional a partir de considerar la utilidad directa de las actividades, incluyendo todas las actividades de ‘trabajo’ y ‘disfrute’ cotidianas. Para ello, no cuantifica en términos monetarios o de valor. A modo ilustrativo, en lugar de considerar salarios, considera el uso del tiempo y los placeres/penas que implica la realización de un trabajo determinado. Claro está, las actividades -y las facetas de tales actividades- consideradas no se corresponden con aquellas incluidas en la frontera de producción del SCN. Aunque la estimación se plantea como complementaria/paralela a las estimaciones del Producto de la economía, en tanto apunta a obtener un indicador general acerca del bienestar de la población⁸¹. En la misma línea, también se han propuesto Cuentas Nacionales de bienestar (Krueger *et al.*, 2009). En estos trabajos aparecen otras discusiones acerca de las formas en las que se constituye la utilidad (sus diferentes dimensiones más allá del disfrute directo de las actividades). Por ejemplo, en el marco de la mencionada agenda de investigación inaugurada por el informe de Stiglitz, Sen y Fitoussi (2009), Stone y Krueger (2018) distinguen entre los determinantes objetivos y subjetivos del bienestar, a la vez que repasan los enfoques para la medición de este último (en sus facetas evaluativa, experimental y *eudaimonía*)⁸².

φ

A modo de síntesis, en el Cuadro 3 presentamos las principales dimensiones que se incorporan en las distintas revisiones. Cabe aclarar que en el cuadro no se detallan todas las modificaciones incorporadas en los diversos trabajos, sino aquellas que resultan de mayor relevancia en el análisis conceptual y en términos de resultados.

⁸⁰ El resultado en el caso de Nordhaus y Tobin (1973) es un agregado que representa el 200,9% del GNP del BEA para 1965 a precios de 1958 (la imputación del tiempo de ocio prácticamente es igual al GNP de Estados Unidos). Mientras que Zolotas (1981) arriba a un agregado similar al GNP, que representa el 102,4% de aquel. Aunque hay que tener presente que estas medidas no son estrictamente comparables, ya que la estimación responde al consumo total y no al producto. Es así que, más allá de las imputaciones netas que realiza, al no considerar la inversión, las medidas se aproximan, pero sin que exista un vínculo directo entre ambas. La estimación de mayor volumen es la del tiempo de ocio (a partir del costo de oportunidad mediante un salario imputado) y, en el caso de Fraumeni y Jorgenson (1980), su estimación de la inversión en capital humano, siendo el principal factor de expansión del “producto” que lleva a un resultado 4 veces mayor al PIB de Estados Unidos para 1982 a precios corrientes. Como consecuencia de lo anterior, la participación de la “remuneración al factor trabajo” en el ingreso representaba el 92%.

⁸¹ En su trabajo estima para Estados Unidos y el Reino Unido niveles de utilidad nacional a partir de encuestas de uso del tiempo y obtiene resultados similares en ambos casos. Concluye que a pesar del crecimiento económico expresado en los agregados de las cuentas nacionales, en el último tercio del siglo XX el nivel agregado de utilidad podría haber disminuido para algunos grupos poblacionales en países desarrollados. Esta conclusión también es presentada por Nordhaus y Tobin (1973) y Zolotas (1981) al comparar las tasas de crecimiento del producto de la economía con el crecimiento de los índices de bienestar.

⁸² Las mediciones propuestas se basan en la valuación o reporte personal de tales situaciones. Sobre cómo las personas experimentan o se sienten al realizar actividades y desarrollar relaciones.

Como resultado general, además de la variación en la magnitud de los agregados, en todos los casos también varían las tasas de crecimiento -producto de la diferente evolución de los componentes incorporados- y su composición. Las modificaciones se reflejan en las tres facetas del Producto de la economía. Por ejemplo, se produce un incremento en la participación de la “remuneración al factor trabajo” en el ingreso (debido al tipo de incorporaciones y exclusiones realizadas, con especial influencia del peso de las estimaciones del trabajo doméstico y aquellas relacionadas con el ‘capital humano’). Por la misma razón, también se incrementa fuertemente la inversión en relación con el consumo⁸³.

Cuadro 3. Cambios en la frontera de producción de las Cuentas Nacionales y sus implicancias para los agregados del producto e ingreso.

Dimensiones de las extensiones de las cuentas	Relación con el producto y el ingreso del SCN
Estimaciones de la producción no de mercado / tiempo de ocio	
1. Trabajo doméstico y de cuidado no remunerado	Incremento de la estimación a partir de la valorización imputada
2. Servicios de capital de los hogares	
3. Servicios de capital del gobierno	
4. Remuneración de otros servicios factoriales no remunerados	
5. Valorización del tiempo de ocio ('leisure time')	
Estimaciones de la inversión	
A. Adquisición de bienes durables por parte de los hogares	Reclasificación de consumo final a inversión
B. Adquisición de bienes durables por parte del gobierno	
C. Desembolsos en educación y salud	
D. Investigación y Desarrollo	Reclasificación de consumo intermedio a inversión
E. Estimación del costo de oportunidad del tiempo de educación	Incremento de la estimación a partir de la valorización imputada
F. Otras medidas de capital humano (descuento de flujos de fondos futuros por nacimientos e inmigración)	
Reclasificaciones y redefiniciones de otros flujos	
i. Desembolsos del gobierno en defensa y policía	Reduce la estimación ya que se consideran consumo intermedio financiado con impuestos
ii. Tiempo de viaje al lugar de trabajo, otros desembolsos de los hogares vinculados al trabajo y otros <i>regrettables</i> y <i>disamenities</i>	Reduce la estimación a partir de la valorización imputada o de la reclasificación de consumo final a consumo intermedio, según el tipo de actividad/consumo considerado
iii. Ajustes por cambios en el ambiente (agotamiento de recursos naturales)	Reduce la estimación a partir de la valorización imputada

Fuente: elaboración propia en base a 'Table S.1' en Eisner (1988: 1670).

Como vimos, las principales diferencias entre los trabajos mencionados en el presente apartado radican en la forma de aproximarse al objeto de estudio: el bienestar social. En el

⁸³ Eisner (1988) sostiene que al incluir todas las estimaciones es posible poner en duda las afirmaciones que aseguraban que en la década de 1970 la inversión había caído en Estados Unidos en relación con el consumo. Esto se relaciona con la inclusión de estimaciones de inversión en capital humano. De hecho, una de las conclusiones a la que arriba dicho autor es que el rol de “los negocios” en la economía aparece relativamente disminuido en comparación con el rol de los hogares.

plano práctico, las diferencias se hallan en la forma de imputación del trabajo doméstico no remunerado, del tiempo destinado al ocio, de los “servicios de capital” de los bienes durables de consumo y de los activos fijos en la provisión de servicios públicos, así como de las imputaciones sobre contaminación o desgaste del medio natural.

En el contexto de este debate, autores como Eisner (1988) ponen en duda la posibilidad de establecer mediciones del tiempo de ocio, es decir, mediciones que vayan más allá de la totalidad de bienes y servicios, debido a que la noción de medición directa del bienestar implicaría cuantificar -en términos monetarios- aspectos que van más allá de los flujos de “servicios productivos” de los factores de la producción (como aspectos psicológicos que hacen al bienestar de las personas). En relación con esto, cabe recordar que los agregados del SCN tampoco son elaborados con el propósito de obtener medidas de bienestar, recurriendo a varios de los argumentos presentes en el debate neoclásico sobre el objeto de estudio⁸⁴.

Desde el punto de vista del desarrollo de la Tesis, vemos que el debate sobre la medición en economía incluso se encuentra presente en la propia corriente de pensamiento que se halla en la base del SCN. Más allá de que las distintas estimaciones puedan ser elaboradas por separado y complementarse en el análisis, el interrogante que, desde nuestro punto de vista, aún no encuentra respuesta es: **cuál es el fundamento conceptual que recorta la frontera de producción del SCN**, más allá de los criterios prácticos vistos, y **cuál es el elemento que queda reflejado en los flujos del sistema a partir del precio**.

Los estudios que repasamos en este apartado, en lugar de encontrar relaciones específicas en la actividad de mercado, extienden dicha relación y la generalizan al total de la actividad social. El precio, en lugar de mostrar un contenido específico a las relaciones de mercado, también se generaliza como elemento de medición (pero se mantiene la ambigüedad entre el precio como atributo meramente relativo y el contenido que quiere expresarse). **Es decir, estos trabajos se alejan de la respuesta buscada ya que se borra toda especificidad, aun cuando esta se apoye en un recorte práctico. Pero, al mismo tiempo, dejan en evidencia que, desde la perspectiva neoclásica, el recorte de la frontera de la producción carece de sentido o, al menos, plantea una contradicción conceptual.**

2.5. Cuentas Satélites

Atendiendo al referido debate sobre el establecimiento del objeto de medición, en el SCN se abre la posibilidad de desarrollo en el marco de las “Cuentas Satélites”, como espacio dentro del sistema de registro que permite complementar las mediciones del llamado “marco central” de cuentas. Corresponde, por lo tanto, realizar un breve comentario sobre su rol en las mediciones antes de concluir.

Debido a que uno de los objetivos del SCN es convertirse en referencia para la elaboración de las estadísticas sociales en términos amplios, se hace explícita la necesidad de articular el marco central de las cuentas con otros sistemas o conjuntos de información para lograr un alcance mayor, incluso más allá de la ‘dimensión de mercado’ (CEPAL, 2007). Entre tales estadísticas es posible destacar a las matrices de Insumo-Producto, las estadísticas

⁸⁴ Es interesante notar que en el SCN se aclara de forma precisa esta cuestión a partir de los debates sobre la medición del bienestar en la economía neoclásica, aunque no ocurre lo mismo con los debates que se desprenden de otros enfoques alternativos, como los que repasaremos en los próximos capítulos.

de la Balanza de Pagos, las matrices de contabilidad social y, producto de su relevancia en la inclusión de estimaciones complementarias y alternativas, las llamadas “Cuentas satélites”, en las cuales se realizan estimaciones o se presenta información de flujos y stocks monetarios y no monetarios sobre diversas temáticas.

Estas cuentas se incorporaron y quedaron definidas en el cuerpo de recomendaciones en la versión de 1993 del SCN, aunque su utilización es previa a dicha revisión. Como práctica general, son elaboradas por las oficinas de estadística encargadas de construir las Cuentas Nacionales a nivel nacional, así como por parte de organismos internacionales -como la CEPAL- que colaboran con aquellas instituciones.

El objetivo principal de las cuentas satélites es la expansión de la capacidad analítica del SCN -aunque sin alterar la esencia de su núcleo conceptual o ‘marco central’- (Nordhaus y Kokkelenberg, 1999). Estas suelen tener dos usos principales⁸⁵. Por una parte, pueden ser utilizadas para plantear reagrupamientos, reclasificaciones o la ampliación del detalle de las estadísticas del marco central del SCN. La principal aplicación en este caso son los estudios de sectores específicos como las cuentas satélites de salud y de turismo (EUROSTAT, 2009; INE, 2004). Por otra parte, pueden utilizarse para incluir modificaciones -generalmente ampliaciones- en los conceptos y definiciones del marco central y proponer agregados o conceptos alternativos, así como establecer vínculos entre las estadísticas monetarias e indicadores físicos (Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011). Aquí, los casos más relevantes son la incorporación en la frontera de la producción del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado (Statistics Canada, 1995; Landefeld y McCulla, 2000) y las cuentas ambientales y económicas (con temáticas como las externalidades por contaminación, agotamiento de recursos naturales, estimaciones del stock de recursos naturales, entre otras) (Nordhaus y Kokkelenberg, 1999)⁸⁶. Una síntesis de su objetivo puede encontrarse en los siguientes párrafos:

“El objetivo de una cuenta satélite es representar un sector específico, como el turismo, la salud, la educación, el medio ambiente, y otros. La especificidad de una cuenta satélite es su articulación con el marco central de las cuentas nacionales, que abarca, por una parte, sus conceptos y definiciones, y por otra, sus evaluaciones. Se trata de articulación, no de partición de la economía nacional, en consecuencia, varias cuentas satélites pueden apropiarse del mismo subespacio. Además, una cuenta satélite permite albergar todas las informaciones cuantitativas del sector que se pretende analizar, sin limitarse a los aspectos monetarios.

La articulación con el marco central se establece mediante mediciones monetarias. Se trata de proponer el cruce de la economía del ámbito descrito por la cuenta satélite, o sector específico, con el conjunto de la economía nacional. Además, estas cuentas implican una elaboración pragmática que permita responder a las necesidades de los que estudian el sector de la cuenta, por lo

⁸⁵ Presentamos las cuentas satélites en forma separada dado que, en general, tienen la particularidad de ser estimaciones oficiales, mientras que los trabajos mencionados en el apartado previo surgen en su gran mayoría de estimaciones no oficiales.

⁸⁶ Las cuentas ambientales han dado lugar a los términos “Green GDP” o “Green Accounts” en el marco de metodologías específicas para su estimación (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009).

que puede ser útil la presentación de indicadores de cantidades físicas, por ejemplo.” (CEPAL, 2007: 24)

Además del detalle y extensión para el análisis de actividades o sectores específicos, el ámbito del SCN previsto para estas cuentas es el tratamiento de las críticas al marco conceptual del sistema, como espacio para la exploración de propuestas, aunque en los hechos las formas más difundidas no suelen alterar la esencia del marco central (el carácter general de la definición de producción y precios). Más bien se centran en extensiones de dichas definiciones y la reelaboración de conceptos para la medición.

De manera adicional, algunas instituciones elaboran sistemas de recomendaciones internacionales para la medición sobre temáticas específicas, que se constituyen en “sistemas complementarios” al SCN y que son utilizados en la elaboración de las cuentas satélites. Estos sistemas buscan un registro integral, con cuentas que cubren diferentes dimensiones de la temática tratada. Por ejemplo, en el caso de las cuentas ambientales, el Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica (SCAE) (Naciones Unidas *et al.*, 2012)⁸⁷ establece un conjunto de cuentas para reflejar de manera integrada las interrelaciones con el medio natural en la realización de la actividad productiva, que abarcan aspectos como utilización y degradación de recursos naturales, flujos físicos ambientales, cuantificación de activos ambientales, generación de residuos y contaminación, desembolsos en protección ambiental, entre otros.

Sin dudas que la relevancia de estas cuentas y sistemas complementarios pasa por la incorporación de dimensiones que van más allá de la actividad “de mercado” reflejada principalmente en el marco central del SCN. Esta incorporación y el análisis conjunto de la información es algo a la que todo sistema de registro de la actividad de la sociedad debería apuntar como objetivo último. No obstante, no es el ámbito en el cual se encuentran los desarrollos críticos a la noción de producción del sistema; y no se han encontrado en estos trabajos respuestas a nuestra pregunta guía en el presente capítulo, más allá de la necesidad de poner en debate los vínculos entre la actividad de mercado y aquella que la excede⁸⁸.

2.6. Síntesis e implicancias para el objetivo de la Tesis

Como intentamos evidenciar en el presente capítulo, si bien en el SCN no se presentan desarrollos conceptuales detallados, sí es posible identificar en sus definiciones principales los lineamientos de la teoría económica neoclásica. En particular, en lo que respecta a la producción, los precios y la distribución del ingreso -remuneración de los factores-.

⁸⁷ Otro ejemplo de sistemas complementarios es el Sistema de Cuentas de Salud (OCDE *et al.*, 2011).

⁸⁸ A su vez, uno de los principales problemas de estas cuentas y sistemas radica en las dificultades conceptuales y prácticas a la hora de establecer criterios que permitan cuantificar en términos monetarios los procesos o conceptos incorporados, a los fines de articular la información con el SCN. Este es el caso de fenómenos cuyas características cualitativas no admiten la medición mediante un precio, como podría ser la contaminación general del aire (Nordhaus y Kokkelenberg, 1999; Everett *et al.*, 2010). Este aspecto central es objeto de debates y deja abierta la cuestión de qué alcance debería tener la medición agregada a través del sistema de precios, su significado y la forma de pensar e integrar en un sistema estadístico las diversas facetas de la actividad de la sociedad.

También vimos que estas definiciones se encuentran en la base del sistema y estructuran las categorías de análisis y el alcance del objeto de estudio. Pero los lineamientos que se desprenden de este enfoque para medir mediante el precio se revelaron como incapaces de poner de manifiesto el elemento que queda expresado en los flujos cuantificados. Aquello que se desprende de las definiciones del SCN -y de los trabajos independientes basados en la teoría neoclásica- es que no resulta posible identificar la especificidad en las relaciones de producción que permita derivar el recorte de estudio del SCN de forma rigurosa.

Las respuestas encontradas a lo largo del capítulo pueden resumirse, a nuestros fines, en dos grandes líneas: 1) definir el recorte para la medición alrededor de la actividad de mercado mediante definiciones de carácter práctico y utilizar el precio como expresión de la importancia relativa de los productos -tal como se procede en el SCN-; 2) intentar aproximarse al bienestar social de forma indirecta (al medir todos los bienes y servicios producidos) o de forma directa (incorporando dimensiones que van más allá de los bienes y servicios producidos). En este segundo caso se borra todo rastro de especificidad de la actividad de mercado y del precio como aspecto distintivo de tales intercambios, ya que se generaliza la función de producción o de utilidad a cualquier actividad. A la vez que se mantiene la ambigüedad entre el precio como atributo meramente relativo y el contenido que se quiere expresar.

En ese marco, el objeto de estudio del SCN se establece en torno de la actividad de mercado a partir de criterios prácticos -y, como vimos, arbitrarios- (Iñigo Carrera, 2013; Graña et al., 2023). Aunque ello sucede en abierta contradicción con el propio marco teórico neoclásico. **Nos enfrentamos, entonces, a un sistema de cuantificación que, al no tener una conexión directa entre los flujos registrados y su desarrollo conceptual acerca de la producción y los precios, nos deja desprovistos de un elemento o sustancia que se exprese en tales flujos, aspecto que todo sistema de medición debería tener como punto central.**

Por lo tanto, más allá de que en el SCN se reconoce la necesidad de distinguir entre el precio teórico y el precio de mercado como aquel efectivamente observable, la falta de objetividad sobre el elemento común que expresan en última instancia los flujos hace que los agregados resultantes se interpreten como aproximaciones, basadas en los precios de mercado, que indican relaciones de orden entre productos o flujos (Sérurier, 2003)⁸⁹.

A la vez, vimos que dicha limitación se traslada a la esfera del valor agregado y la distribución del ingreso. Al analizar las definiciones, el VAB se presenta en correspondencia con la generación del ingreso en cada actividad individual y su distribución como la remuneración de los factores por el aporte o contribución a la producción⁹⁰. **Pero vimos que la apariencia de objetividad que se desprende de dichas definiciones también puede ser puesta en duda porque su fundamento último se reduce a decisiones**

⁸⁹ Esta flexibilidad entre el precio “abstracto” y el precio “concreto” podría implicar una necesidad, como desarrollaremos en el siguiente capítulo. Pero en este marco conceptual queda indeterminada.

⁹⁰ *“La determinación del valor del producto a partir de su utilidad marginal —convergente con la tesis de que la economía propende al equilibrio con pleno empleo en el largo plazo y que la competencia caracteriza la economía de mercado— es parte del sustrato teórico del SCN. Se supone además, que el precio del bien o servicio dado se iguale a la sumatoria de las remuneraciones que reciben los diversos factores de producción (trabajo y capital) las que coinciden con su producto marginal, es decir, el precio del bien resulta de la suma de salarios y el “excedente económico”. Esto, por supuesto, en el plano abstracto, como tendencia. Así, el SCN considera al precio de mercado como el precio que realmente se aplicó a una determinada transacción, aun cuando admite la posibilidad de que la transacción de mercado no se realice en el marco de una estricta competencia. Es decir, admite que la misma pueda ocurrir en el ámbito de una estructura monopolista, monopsonista, u oligopólica.”* (Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011: 56)

individuales mediadas por la utilidad (o espera). Por ende, no sería posible indagar entre los flujos del sistema sobre ningún vínculo entre los resultados de las distintas actividades económicas, más allá de la referida relación de orden. Este aspecto es central para el desarrollo del objetivo de la Tesis, y es nuestro punto de llegada al cierre del siguiente capítulo.

Como comentario de cierre, junto con las limitaciones identificadas, las definiciones del SCN constituyen los lineamientos para la medición en economía. Y los resultados de tales mediciones son utilizados en el trabajo cotidiano para el análisis de las dinámicas de las economías nacionales. De esta forma, es necesario tener en cuenta, por una parte, que los instrumentos o categorías de análisis responden a hipótesis o supuestos de trabajo (Séruzier, 2003)⁹¹; y, por otra, que si una forma particular de pensar un fenómeno concreto o una perspectiva analítica no se presenta como relevante según tales hipótesis o supuestos, su cuantificación o aportes difícilmente cobrarán sentido y tendrán lugar.

Es en este contexto que en la búsqueda del fundamento objetivo del recorte de estudio en torno de la actividad de mercado como fenómeno social específico, para avanzar en la investigación es necesario comenzar de nuevo con la pregunta acerca de la producción social y los precios. Sobre esa base, analizaremos la necesidad y posibilidad de desarrollar categorías y mediciones de flujos complementarias y/o alternativas al SCN.

⁹¹ Autores como Séruzier (2003) sostienen que el SCN se fundamenta en distintas teorías económicas. También en el manual del SCN este se presenta como un conjunto de recomendaciones y definiciones basadas en la “teoría económica” para elaborar mediciones agregadas que pueden utilizarse desde distintos enfoques. Sin embargo, aunque efectivamente en el desarrollo del SCN es posible reconocer diferentes influencias, siendo el caso de la obra de Keynes el más relevante, los fundamentos conceptuales básicos del sistema se basan en la teoría neoclásica. En el Anexo I se presenta brevemente la relación encontrada entre los fundamentos conceptuales del SCN y la teoría de Keynes.

Capítulo 3. Los fundamentos de la crítica de la economía política para el análisis de la actividad económica: el trabajo como actividad humana y sus formas sociales de realización

“El valor, en consecuencia, no lleva escrito en la frente *lo que es*. Por el contrario, transforma a todo producto del trabajo en un jeroglífico social.” (Marx, 2012[1867]: 90-91)

Como vimos en el capítulo previo, el proceso de producción en el marco teórico identificado como fundamento del SCN se presenta como la suma de procesos individuales. Clarke (1991) sostiene que en el planteo neoclásico la sociedad se presenta considerando individuos abstraídos de las relaciones sociales, a partir de supuestos o conceptos ideales (como los agentes racionales, la información perfecta, la competencia perfecta, etc.) y cuyas relaciones de producción se basan en las formas capitalistas, pero son generalizables a cualquier momento histórico. Entre estas relaciones de producción, se destaca que el resultado del proceso productivo y el flujo de servicios que generarían los factores que en él intervienen, permite justificar su remuneración o apropiación⁹². Esto implica asumir ciertos comportamientos o formas sociales como “naturales”, a la par que llevan implícita la ausencia de contradicciones (Arruzza, 2016; Starosta, 2022), excepto que algo interfiera externamente en el funcionamiento “natural” y lo altere.

En ese marco, al momento de analizar las definiciones del SCN, se presentaron las limitaciones que encierra tal generalización para dar cuenta del objeto de estudio de la medición en economía de forma rigurosa, tanto para establecer un límite claro para la actividad de producción, como para identificar el contenido expresado en los flujos del sistema mediante el elemento de agregación.

El presente capítulo, en cambio, tiene como objetivo desarrollar el enfoque sobre la producción y la organización social del trabajo en el que se enmarca la propuesta de la Tesis y presentar sus implicancias para la medición.

Para ello, en el primer apartado se intenta poner de manifiesto que el trabajo es la actividad que da movimiento a todo el proceso⁹³, y que, producto de la necesaria interrelación entre las personas para la producción, esta tiene un carácter que no sólo encierra un aspecto material, sino que es, a la vez, y en esencia, social. Es decir, más allá de las características técnicas del proceso de producción que pueden generalizarse, el enfoque propuesto para su análisis se centra en la forma específica de organización del trabajo social⁹⁴. El sentido de comenzar la exposición desde tal nivel de abstracción se encuentra en poner de

⁹² “Cuando los humanos conscientes evolucionaron por primera vez hace cientos de miles de años, sus economías se basaban en la caza, la pesca y la recolección, con un rico entorno natural pero poco capital más allá de unos pocos palos y piedras afilados.” (Samuelson y Nordhaus, 2010: 267) [Traducción propia]

⁹³ “El trabajo es la fuente de toda riqueza, afirman los especialistas en Economía política. Lo es, en efecto, a la par que la naturaleza, proveedora de los materiales que él convierte en riqueza. Pero el trabajo es muchísimo más que eso. Es la condición básica y fundamental de toda la vida humana”. (Engels, 2000[1876]: 3).

⁹⁴ “Por eso, cuando se habla de producción, se está hablando siempre de producción en un estadio determinado del desarrollo social, de la producción de individuos en sociedad”. (Marx, 2007[1857-1858]: 8)

manifiesto las diferencias básicas para el estudio de las relaciones de producción respecto de la visión más difundidas en economía en la actualidad.

En el segundo apartado, se analiza la forma privada de organización del trabajo específica al modo de producción capitalista (Marx, 2012[1867]). Para desarrollar nuestro marco analítico, se pone el foco en el valor como relación social específica y el precio como su forma concreta de expresión. Esto permitirá analizar distintas formas de manifestarse el valor en la circulación (flujos de valor) que, además de expresar un elemento común - permitiendo identificar una unidad objetiva como recorte de estudio-, muestran una multiplicidad de flujos que no son posibles de reconocer en el SCN y que serán la base para el desarrollo del esquema de medición propuesto en la siguiente sección.

Para marcar dicho contraste, en el tercer apartado se analizan en forma comparada las características de los flujos de valor del sistema que surgen del desarrollo del presente capítulo y aquellas que se desprenden del análisis del SCN del capítulo 2. Ello no sólo nos permitirá contrastar las dos formas de concebir el proceso bajo estudio, sino también establecer las implicancias que sobre los flujos del SCN tienen nuestra propuesta.

3.1. La producción en tanto actividad humana

3.1.1. Las determinaciones generales del proceso de trabajo humano y su expresión subjetiva y objetiva

Al igual que cualquier existencia viva, el ser humano realiza como actividad vital un intercambio material en la naturaleza de la que forma parte. En este proceso afirma la necesidad inherente a todo ser vivo que, mediante el desgaste de su cuerpo, desarrolla su capacidad para apropiarse del medio en el que vive y reproducirse como sujeto vivo (Iñigo Carrera, 2013; Starosta, 2022). No obstante, la forma en que se realiza esta necesidad es específica a cada especie producto del desarrollo de cada organismo vivo (Fracchia, 2017). Aquellas especies que pueden organizar su acción como sujetos vivos a partir de reconocer la afinidad entre las potencialidades de su acción y aquellas de la naturaleza exterior a los fines de su reproducción tienen la capacidad de conocer (Iñigo Carrera, 2013)⁹⁵, y se encuentran determinadas como sujetos que son portadores de subjetividad (Starosta, 2022)⁹⁶.

⁹⁵ “La acción de apropiarse del medio se desarrolla así a lo largo de dos momentos: arranca con el conocimiento de la potencialidad de la propia acción respecto de la del medio, para culminar con la apropiación efectiva del medio. El primer momento, la acción de apropiarse virtualmente del medio, o sea, la acción de conocerse como sujeto respecto del medio, no es sino la acción de organizar la acción de apropiarse efectivamente de éste. El proceso de conocimiento es la acción de organizar la propia acción”. (Iñigo Carrera, 2013: 43-44)

⁹⁶ Como señala Fracchia (2017), el desarrollo de este proceso de conocimiento en la naturaleza tiene su contraparte en el “reflejo” del medio natural que habita sobre el cuerpo del sujeto. La materialidad hace que la subjetividad no se vuelva una abstracción (Starosta, 2022). Por tanto, este proceso de conocimiento es también el desarrollo de formas de objetivación específicas en su propia organización corporal -órganos ‘cognitivos’ o ‘sensoriales’ de los organismos-. Estos órganos o aparatos cognitivos y sus funciones (las formas de conocer), son aspectos materiales de la organización corporal (Fracchia, 2017), que, en el desarrollo evolutivo, permiten obtener la información necesaria para realizar el proceso de organizar la acción vital de una manera específica. Al desarrollarse el alcance de la acción vital de un ser vivo respecto del medio en el que vive, la organización de la acción que conoce se desarrolla en formas más complejas con el correspondiente desarrollo de la especialización de partes del cuerpo (Iñigo Carrera, 2013). En el caso de la organización corporal del ser humano, se sostiene que en el proceso evolutivo, su organización corpórea y la de sus antepasados presenta características particulares que le brindan la capacidad de expandir sus formas y ámbitos de actividad sobre diversas áreas de la naturaleza (Marx y Engels, 1974[1845-1846]; Engels,

En el caso del ser humano, la particularidad en el desarrollo de su subjetividad se expresa en la producción de medios de vida (Marx y Engels, 1974[1845-1846]). Allí se pone de manifiesto la capacidad de potenciar su intervención en el medio que habita en múltiples formas y modificarlo para expandir su reproducción⁹⁷. Al producir de esta forma indirecta -mediatizada-, se sostiene que la actividad vital del ser humano es una actividad productiva, en el sentido de transformar mediante dicha actividad la naturaleza para la elaboración de valores de uso (Iñigo Carrera, 2007: 44). El aspecto específico de la actividad de los seres humanos que se observa con la expansión de la producción de valores de uso es que se distingue por la capacidad de conocer de manera consciente, es decir, de realizar su actividad práctica para cubrir sus necesidades conociendo su propio ser como sujeto (Smith, 1984⁹⁸; Fracchia, 2005; Iñigo Carrera, 2013). En otras palabras, el desarrollo de la producción más allá de las necesidades inmediatas se presenta como la base material para el desarrollo de la capacidad de conocer de manera consciente, como conciencia de la práctica humana (Marx y Engels, 1974[1845-1846])⁹⁹.

Es decir que, como parte de la propia acción se encuentra su organización, y como parte del desarrollo de la actividad humana, la creciente mediatización entre el inicio y el cierre de dicho proceso, se desarrolla un atributo específico del sujeto humano como parte del medio natural: el de conocerse a sí mismo en el desarrollo histórico como parte del proceso de reproducción de la vida.

La acción así desplegada es lo que se entiende como trabajo humano, en su determinación más general: la acción consciente que regula la interacción en la naturaleza mediante la capacidad de orientar un resultado, concebido previamente a la ejecución de la tarea, con una intención o sentido determinado (Marx, 2012[1867]; Fracchia, 2005 y 2017; Iñigo Carrera, 2013; Starosta, 2022)¹⁰⁰. En tanto actividad, el trabajo es el aspecto específico del

2000[1876]; Fracchia, 2005 y 2017). En el devenir de su actividad vital ocurren cambios corporales, principalmente, con la expansión del órgano que regula la capacidad cognitiva: *el cerebro humano*. En particular, Fracchia (2005 y 2017) comienza por reconocer al ser humano como parte de la naturaleza y desarrolla el papel de la organización corporal en el desarrollo de la vida humana. Comienza por plantear la unidad corporal (en contraposición a la distinción entre cuerpo y mente). Luego, sostiene que la historia natural (representada en la concepción de Darwin) no es un 'prerrequisito' de la historia de la humanidad, sino que, las objetivaciones en la organización corporal que significaron la historia natural del ser humano son aquello que forma la historia humana. Esta organización corporal es el nexo que descubre Marx entre ambas 'dimensiones' -analíticas- de la historia. Esto conlleva repensar la relación entre sujeto y objeto, la forma particular en la que los seres humanos se apropian de lo natural. Este enfoque, como guía, abre diversas líneas de investigación acerca de las relaciones humanas; los fundamentos básicos del materialismo histórico para el análisis de la evolución histórica de dichas relaciones (Fracchia, 2017). Aquí utilizamos el enfoque para el estudio de la organización de la producción en el modo de producción capitalista.

⁹⁷ "Podemos distinguir los hombres de los animales por la conciencia, por la religión o por lo que se quiera. Pero los hombres mismos comienzan a ver la diferencia entre ellos y los animales tan pronto comienzan a producir sus medios de vida, paso este que se halla condicionado por su organización corpórea. Al producir sus medios de vida, el hombre produce indirectamente su propia vida material". (Marx y Engels, 1974[1845-1846]: 19)

⁹⁸ "La producción de conciencia es parte integral de esta producción general de la vida material. En su forma más general, la conciencia es simplemente la conciencia de la práctica humana." (Smith, 1984: 55) [Traducción propia]

⁹⁹ "En otras palabras, como confirma la evidencia científica paleoantropológica disponible, la conciencia evolucionó como resultado del carácter crecientemente mediado que asumieron las formas de actividad transformadora de nuestros predecesores homínidos, y que eventualmente condujeron a la emergencia de modos de vida estrictamente humanos (en el sentido del *Homo Sapiens* moderno)." (Starosta, 2022: 122) [Traducción propia]

¹⁰⁰ Interesa destacar que este enfoque lleva en su esencia la consideración de la actividad y las relaciones humanas como parte de la naturaleza. En contraposición con enfoques que plantean a la naturaleza como 'proveedora' o 'fuente de recursos naturales' a ser explotados para las necesidades humanas. Fracchia (2017) sostiene que entender a la naturaleza como la 'extensión del cuerpo humano' es entender que la potencia productiva del trabajo o capacidad productiva del trabajo plenamente desarrollado implica de por sí

género humano (Engels, 2000[1876]). Al producir y reproducir la vida mediante la capacidad de regular la apropiación de las potencias del medio natural en el que vivimos a través de la organización de la acción por medio del trabajo, los seres humanos somos portadores de un tipo de subjetividad particular, con la capacidad de producir a través del despliegue del trabajo: una subjetividad o capacidad productiva, que se reconoce a sí misma en su actividad (Starosta, 2022)¹⁰¹.

Como se desprende de lo anterior, la expresión sincrónica de esta determinación general de la conciencia en el desarrollo de la actividad humana es la capacidad de producir medios de subsistencia o elementos de trabajo para la satisfacción -directa o indirecta- de las necesidades (Starosta, 2022). Del mismo modo, Sayers (2007) se refiere al trabajo humano como la actividad genérica que 'da forma' a la naturaleza, una actividad 'formativa' a través de la cual los seres humanos dan forma a los materiales naturales y se objetivan ellos mismos en la naturaleza¹⁰².

Hasta este punto, puede decirse que el proceso de producción es el despliegue de la capacidad de trabajo sobre el medio natural para regular la producción y reproducción de la vida humana, mediante la elaboración y consumo de valores de uso (Marx, 2012[1867])^{103,104}. Como tal, el trabajo no se trata 'simplemente' de una actividad orientada a transformar la naturaleza para la satisfacción de necesidades, sino de la actividad que distingue el ser humano como especie portadora de subjetividad productiva y, al mismo

el sostenimiento y cuidado de las condiciones naturales (i.e. de las propias condiciones de la vida). Es decir, no se trata de una relación jerárquica entre especies, sino de reconocer las formas particulares en la que cada especie se desenvuelve en la naturaleza. Engels (2000[1876]) también explicita este enfoque y recuerda que por nuestra propia esencia somos parte de la naturaleza. El modo de producción capitalista genera una contradicción en este sentido. Si bien la generación de plusvalía relativa, como veremos, es la forma concreta en que se desarrolla el conocimiento sobre las leyes de la naturaleza, a la vez presenta la tendencia de subsumir la producción en la naturaleza a la explotación del capital.

¹⁰¹ *"El desarrollo de la capacidad humana para transformar el medio en un medio para sí toma forma en la creciente separación instrumental, espacial, temporal y personal entre la acción que abre un ciclo de metabolismo y el resultado que lo cierra reproduciendo al sujeto humano. Llega así un punto en que el conocimiento de la propia potencialidad respecto de la potencialidad del medio sólo puede realizarse como un proceso que se conoce a sí mismo en su propia potencialidad. Esto es, como un proceso de conocimiento que se reconoce a sí mismo como tal, como un proceso cuyo sujeto se sabe a sí mismo un individuo que conoce. El proceso de gasto productivo de una porción del cuerpo para organizar el trabajo que abre el metabolismo humano toma así una forma que le es genéricamente propia: el conocer consciente, o sea, la conciencia. Y la conciencia desencadena el gasto productivo pleno del cuerpo porque sabe el fin de esta acción, esto es, tomando la forma de voluntad. A partir de ese momento, el trabajo humano se convierte en una acción consciente y voluntaria, en una acción que conoce su propia necesidad, sus determinaciones, y que se desencadena porque conoce cuál es el fin que va a lograr con ello".* (Iñigo Carrera, 2013: 45)

¹⁰² *"En el proceso laboral, pues, la actividad del hombre, a través del medio de trabajo, efectúa una modificación del objeto de trabajo procurada de antemano. El proceso se extingue en el producto. Su producto es un valor de uso, un material de la naturaleza adaptado a las necesidades humanas mediante un cambio de forma. El trabajo se ha amalgamado a su objeto. Se ha objetivado, y el objeto ha sido elaborado. Lo que en el trabajador aparecía bajo la forma de movimiento, aparece ahora en el producto como atributo en reposo, bajo la forma del ser. El obrero hiló, y su producto es un hilado".* (Marx, 2012[1867]: 219)

¹⁰³ *"El trabajo es, en primer lugar, un proceso entre el hombre y la naturaleza, un proceso en que el hombre media, regula y controla su metabolismo con la naturaleza. El hombre se enfrenta a la materia natural misma como un poder natural. Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad, brazos y piernas, cabeza y manos, a fin de apoderarse de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su propia vida. Al operar por medio de ese movimiento sobre la naturaleza exterior a él y transformarla, transforma a la vez su propia naturaleza. Desarrolla las potencias que dormitaban en ella y sujeta a su señorío el juego de fuerzas de la misma".* (Marx, 2012[1867]: 215-216)

¹⁰⁴ A este nivel de abstracción, con los términos producción y reproducción hacemos referencia a la elaboración de los valores de uso o medios de vida necesarios (producción) para dar continuidad a la actividad y procesos vitales de la especie (reproducción), en todas sus dimensiones. No obstante, para ponerlo en claro desde el comienzo, y evitar confusiones sobre sesgos 'deterministas' y/o 'biologicistas', se considera que tanto la producción como reproducción se encuentran determinadas socialmente como una unidad (Arruzza y Bhattacharya, 2020).

tiempo, que permite poner en movimiento el proceso de producción como un todo, creando y consumiendo los medios y materias primas para la producción. Ya en este plano general del análisis de la producción y el trabajo humano aparece un fundamento diferente respecto del enfoque neoclásico, en el cual el trabajo se presenta como un factor más del proceso de producción, y este se asume como un proceso meramente técnico. No obstante, para terminar de marcar dicha diferencia, es necesario analizar una determinación adicional del trabajo (en el apartado 2.1.3).

3.1.2. La unidad entre la producción y el consumo

Aun a este nivel de generalidad aparece otra dimensión de la actividad humana que se desprende de la objetivación del trabajo en medios de producción y de subsistencia. Esto es, el momento del consumo humano, el cual, en los términos aquí utilizados, aparece como una actividad tan específica como la actividad que da origen a los valores de uso (Marx, 2007[1857-1858]; Iñigo Carrera, 2013). En ese sentido, si el trabajo tiene como aspecto particular ser una acción consciente y voluntaria que puede dar forma a la naturaleza para la reproducción, necesariamente las objetivaciones parciales del trabajo humano, bajo la forma de valores de uso, tienen que ser consumidas, y, para ello, acompañadas por una actividad con un sentido particular para cerrar la unidad del ciclo. Por lo tanto, el consumo es determinado en el propio desarrollo de la actividad humana.

En el caso del consumo de medios de vida, ese momento se encuentra generalmente asociado a una actividad que acompaña o, mejor dicho, permite realizar el consumo y dar cierre el ciclo de la producción que hace apto a un valor de uso para satisfacer una necesidad particular, previo a la reproducción del propio cuerpo¹⁰⁵. Se puede pensar como el momento en que el trabajo realizado pierde los atributos que lo hacían apto para la reproducción humana¹⁰⁶, como la ‘extinción’ de ese trabajo realizado bajo una forma específica. Obviamente, algunas de tales consumaciones se realizan por completo en un momento y otras se dan a lo largo del tiempo (Marx, 2007[1857-1858]).

Por lo tanto, hasta aquí, es posible plantear una unidad entre la actividad de producción y consumo, en tanto forman parte del mismo proceso. No obstante, al ser parte de una misma actividad no podemos establecer por el momento cuáles son sus límites. Para ello es necesario presentar la referida determinación adicional del trabajo.

¹⁰⁵ En el caso del consumo de medios de producción, la actividad que lo acompaña es el proceso de trabajo tal como fue planteado más arriba. De allí que la aclaración se limite a la actividad que acompaña al consumo de medios de vida:

“El trabajo consume sus elementos materiales, su objeto y sus medios, los devora, y es también, por consiguiente, proceso de consumo. Ese consumo productivo se distingue, pues, del consumo individual en que el último consume los productos en cuanto medios de subsistencia del individuo vivo, y el primero en cuanto medios de subsistencia del trabajo, de la fuerza de trabajo de ese individuo puesta en acción. El producto del consumo individual es, por tanto, el consumidor mismo; el resultado del consumo productivo es un producto que se distingue del consumidor”. (Marx, 2012[1867]: 222-223)

¹⁰⁶ Ya sea esté objetivado o que en su despliegue afecte de una forma específica al cuerpo humano (como es el caso de algunos servicios).

3.1.3. La determinación social del proceso de trabajo y su forma de actualización

Con el movimiento señalado en el punto anterior se cierra el proceso global de la producción. Sin embargo, para dar cuenta de la forma en que el proceso se renueva o reproduce, es necesario plantear una determinación adicional del trabajo. Hasta aquí, es posible desprender que el proceso de trabajo (y consumo) se despliega a partir de la subjetividad o capacidad productiva individual de las personas. Si bien, efectivamente, la subjetividad productiva es portada en cada persona de manera individual, la necesaria interrelación entre las personas para realizar las diversas actividades productivas para su reproducción, al ocurrir a partir de los trabajos realizados por otras personas (ya sea bajo la forma de medios de producción o medios de vida), hace que el proceso de trabajo adquiera una determinación social. Es decir que el trabajo de la sociedad no constituye la abstracta agregación de producciones individuales. Como proceso individual implica el gasto productivo individual del cuerpo (como potencias individuales del trabajo), pero estas se realizan de acuerdo con la asignación de la capacidad productiva de la sociedad (Starosta, 2022)¹⁰⁷. La constitución y desarrollo de la capacidad de producir encierra entonces una determinación individual y una determinación social:

“Ante todo, el proceso de trabajo es un proceso de carácter individual: no hay modo de trabajar si no se gasta el propio cuerpo en el proceso. Por lo tanto, las potencias productivas del trabajo se realizan como atributo del trabajo individual: el hecho de que un productor sea más o menos hábil, más o menos rápido, etc. se encuentra portado en su subjetividad productiva individual. Pero estas fuerzas productivas del trabajo no brotan de la individualidad abstracta del que trabaja, sino que, cada individuo porta en su cuerpo, en su subjetividad productiva individual, fuerzas productivas que han llegado hasta él por la acción del trabajo de otros individuos. Por lo tanto, lo que porta en su individualidad son las fuerzas productivas del trabajo social. Esto es, las potencias productivas del trabajo individual son, ante todo, potencias productivas del trabajo social”. (Iñigo Carrera, 2013:46).

“Al mismo tiempo, su cooperación con otros individuos en el mismo proceso de trabajo, la realización de un trabajo inmediatamente colectivo, multiplica las potencias productivas más allá del alcance de su trabajo individual aislado. De modo que su trabajo individual no es sino una porción orgánica que integra un proceso de cooperación productiva general” (Iñigo Carrera, 2013: 46)

De la misma manera, el proceso de consumo personal puede llevarse a cabo mediante el producto del trabajo realizado por otras personas. Al igual que acabamos de mencionar para el proceso de producción, el consumo no constituye la simple agregación de las necesidades de consumo individuales (Arancibia, 2020), sino que se encuentra determinado socialmente por la asignación y resultado del proceso de trabajo social; o, desde este punto

¹⁰⁷ Como señala este mismo autor, resulta necesario evitar, desde este punto de vista, establecer a la sociedad (o ‘lo social’) como una abstracción que se encuentra sobre ‘lo individual’, y viceversa (la sociedad conformada por la abstracta concurrencia o agencia de la individualidad). Contrariamente, el individuo es expresión del ser social (Starosta, 2022).

de vista, por la forma de resolución social de las necesidades vitales (Iñigo Carrera, 2013: 47-48).

Así como al analizar las determinaciones ‘individuales’ del trabajo mencionamos que necesariamente esta acción humana se porta en formas de la subjetividad productiva individual y tiene su expresión en valores de uso, ahora agregamos que la determinación ‘social’ indica que el proceso de producción tiene que resolverse a través de relaciones entre las personas para la necesaria asignación de los distintos fragmentos del proceso de trabajo, como relaciones sociales de la producción. Es en este nivel de necesaria interrelación social para la producción en el cual las personas afirmamos nuestra individualidad en la unidad de las relaciones sociales, en las que se resuelve la forma concreta del proceso de producción y consumo. De allí que se sostiene que la subjetividad productiva portada individualmente y sus objetivaciones se resuelven al nivel de las relaciones sociales de producción, en el que la actividad individual afirma su capacidad para participar en la unidad del trabajo social¹⁰⁸.

Anteriormente se señaló que el desarrollo de la capacidad productiva de las personas ocurre en el devenir de su actividad. Ahora es posible señalar que la práctica no tiene lugar en la actividad de la producción y el consumo de manera abstracta, sino que las potencias de la producción y el consumo se encuentra mediadas por las condiciones materiales del proceso de trabajo (conocimiento acumulado, medios de producción disponibles), por la forma de organización del trabajo social, y ello se realiza bajo relaciones sociales particulares. En el marco de relaciones sociales específicas para el desenvolvimiento de la actividad humana se desarrollan prácticas sociales también específicas y es en este plano que cobra expresión efectiva, a la vez que se modifica o actualiza, la subjetividad productiva que aparece portada en la individualidad de las personas, así como su expresión en valores de uso y formas del consumo; es decir, al nivel de las prácticas compartidas socialmente para el despliegue del trabajo humano (Starosta, 2022).

A su vez, la unidad entre la producción y el consumo tiene que ser analizada mediada por las relaciones sociales. En ese sentido, las formas de organizar la producción son también formas de organizar el consumo social (y viceversa) -Marx (2007[1857-1858])- . Si se quiere analizar dónde ‘finaliza’ la producción y dónde ‘comienza’ el consumo, también será necesario analizar la forma de organización del trabajo social y los límites particulares, socialmente determinados, entre una y otra esfera analítica¹⁰⁹. Más específicamente, el límite entre la producción y la actividad de consumo estará dado por la forma social concreta de los recortes de la actividad productiva, de su organización en las distintas

¹⁰⁸ “Tomado el proceso de metabolismo humano en su unidad social, vemos que la conciencia y la voluntad son atributos portados por cada subjetividad productiva individual. Pero no son simplemente las formas en que cada uno organiza su proceso de trabajo abstractamente individual, sino que son las formas en que se organiza el carácter social del proceso de metabolismo humano. La conciencia y la voluntad son las formas de acción humana portadoras de la organización del proceso de metabolismo social. Son la acción a través de la cual cada individuo se reconoce a sí mismo, y actúa, como portador individual de las fuerzas productivas del trabajo de la sociedad. Son las portadoras de las relaciones propiamente humanas con que se rige el proceso de metabolismo social. Son, por lo tanto, las portadoras de las relaciones que rigen el proceso natural de metabolismo humano de un modo que les es genéricamente propio. Relaciones a las que reconocemos sintéticamente en su misma determinación genérica, diferenciándolas de cualquier otra forma de relación natural, bajo el nombre de relaciones sociales”. (Iñigo Carrera, 2013: 48-49)

¹⁰⁹ Con lo dicho hasta aquí intentamos plantear lo que se entiende como el ‘consumo’ en términos genéricos, pero reconociendo sus determinaciones sociales e individuales. En este sentido, no se utiliza el término en la misma forma en que se presenta usualmente en el estudio de la economía. Sin ir muy lejos, en el SCN el consumo aparece como una “caja negra”, sin menciones a sus límites, condiciones de realización o formas de organización.

sociedades, determinada histórica y socialmente. En ese marco, el límite entre la actividad de producción y aquella asociada al consumo es uno específico de cada valor de uso, a la vez que sus tiempos relativos pueden modificarse, o bien aparecer nuevas producciones y necesidades¹¹⁰.

φ

A modo de síntesis, el trabajo humano (las potencias productivas del trabajo) tiene expresión en el desarrollo material de su “fuerza productiva” -es decir, en objetivaciones exteriores como medios de vida y de producción-. Sobre esa base, tanto en la producción como en el consumo, no sólo se pone en movimiento el cuerpo desplegando la subjetividad productiva determinada socialmente, sino que en el mismo proceso dicha subjetividad se actualiza, dando lugar a transformaciones en los procesos de producción y consumo y en las propias relaciones sociales de producción¹¹¹. Ello encuentra su síntesis al nivel de las relaciones sociales de producción específicas en las que se organiza la actividad productiva y de consumo sociales. Es decir, en la forma concreta de la práctica de las personas (Starosta, 2022).

En este enfoque, además de poseer características generales, la actividad de producción es un proceso histórico y socialmente determinado. La cultura transmitida es producto de la sociedad, y la sociedad no es simplemente la suma de las acciones individuales, sino que la capacidad consciente individual está constituida socialmente, y sus impulsos creadores (o destructivos) también se conforman a partir de lo social, a partir de un conjunto de condiciones materiales que implican un espectro de posibilidades, pero no abstractas ni

¹¹⁰ En su forma específica capitalista, es posible analizar estos límites sociales también en el caso del trabajo en el ámbito del hogar y el trabajo asalariado. Más allá de los debates y críticas a la forma en que Marx desarrolla las determinaciones sistémicas del trabajo doméstico y la reproducción de la fuerza de trabajo en el modo de producción capitalista (ver, por ejemplo, Ferguson y McNally -2017-), en El Capital se presenta el tema en los pasajes vinculado al análisis del desarrollo de la gran industria (Marx, 2012[1867]: 481). Otros ejemplos son las particularidades de la organización del trabajo y el consumo en el feudalismo, donde diversas actividades se resolvían al interior de la unidad familiar sin un límite preciso (en los términos contemporáneos) (Kuchenbuch y Michael, 1977); o la conformación de la familia obrera urbana inglesa con la introducción de la máquina en la industria textil y la disolución de la familia campesina estudiada por Engels (2019[1845]).

¹¹¹ *“También hemos visto que las ‘fuerzas productivas’ no pertenecen simplemente a un mundo de objetos o ‘cosas’ (es decir, los instrumentos de producción), externamente abstractos a la subjetividad humana, con su relación mutua representada como causalidad mecánica o correspondencia funcional/estructural. (...) Son órganos del cerebro humano, creados por la mano humana; el poder del conocimiento, objetivado’ (Marx 1993 [1857-8]: 706). Además, hemos argumentado anteriormente que no existe una forma concebible de las fuerzas productivas que no exista en y a través de las determinaciones de la conciencia. El desarrollo histórico de las primeras es, necesariamente, el de la conciencia de los seres humanos, aunque materialmente comprendida como sujetos esencialmente productivos. En resumen, el desarrollo de las fuerzas de producción equivale al desarrollo de la materialidad de la subjetividad productiva humana. En este sentido, las ‘fuerzas productivas’ pertenecen al reino más íntimo de la individualidad humana y, más precisamente, de las capacidades o poderes específicamente humanos para la acción transformadora consciente. Por lo tanto, este punto de vista difícilmente puede conducir, como implican los comentaristas críticos mencionados anteriormente, a una negación ‘objetivista’ de la subjetividad y la acción en el desarrollo de la historia. (...) Por el contrario, la visión de Marx de que el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo constituye el contenido esencial de la historia descubre la determinación material inmanente (a diferencia de la mecánica) de la subjetividad humana y su actividad consciente y voluntaria en el proceso de vida social.” (Starosta, 2022: 130-131) [Traducción propia]*

ilimitadas. A su vez, en tanto la actividad social implica la división del trabajo hablamos de individualidades mediadas por el fragmento de la actividad social correspondiente¹¹².

Hasta aquí, se ha presentado aquello que se entiende como las determinaciones y formas de expresión generales de la organización de la producción y el consumo social. Es decir, se ha tratado de identificar las características principales del proceso de producción en tanto *“eterna condición natural de la vida humana y por tanto independiente de toda forma de esa vida, y común, por el contrario, a todas sus formas de sociedad”* (Marx, 2012[1867]: 223). Ahora bien, como ha sido señalado en diversas ocasiones en las páginas previas, el estudio de la producción como un proceso general, sin reconocer las relaciones y formas sociales como algo intrínseco a su realización, es un análisis abstracto y, por lo tanto, aquello que puede decirnos es incompleto.

Planteadas las determinaciones generales del proceso de producción de acuerdo con el enfoque sostenido en la Tesis, vemos que al analizar el proceso de producción **el trabajo no sólo aparece como su fundamento, sino que se trata de un proceso social, en el cual el eje pasa por la unidad de la capacidad de trabajo social y su forma de organización y asignación. En este sentido, además de que el trabajo no es meramente un factor más del proceso de producción, vemos que la producción no puede ser analizada mediante una definición de carácter general, válida para cualquier momento histórico.**

En el próximo apartado, se analiza la forma de asignación de la capacidad de trabajo social en el modo de producción capitalista. Ello nos permitirá completar nuestro enfoque y sus diferencias con la definición de producción presente en el SCN y analizar sus implicancias para la medición.

3.2. La producción bajo su forma social capitalista: especificidad histórica y determinaciones generales del modo de producción capitalista

El modo de producción capitalista se presenta como una forma histórica particular de organización del trabajo y la reproducción de la sociedad (Marx, 2012[1867]). A diferencia de lo analizado en el capítulo 2 para el caso del SCN, la búsqueda que nos guía en este apartado no tiene como punto de partida una definición de producción de carácter general. En cambio, la respuesta parte de conocer las formas específicas de organización del trabajo social en este modo de producción y desarrollar sus implicancias a la hora de considerar las categorías centrales de las mediciones en economía y su recorte: la producción y los precios.

Con vistas a desarrollar el esquema de medición propuesto en la próxima sección, la exposición del presente apartado parte de las determinaciones más generales de la producción en el capitalismo para brindar a nuestro debate un contenido que luego permita analizar dinámicas específicas de los flujos monetarios no observadas en el SCN. Por ello, a lo largo del apartado iremos profundizando en la reflexión de dicho contenido y sus formas de manifestación.

¹¹² Lejos de posturas deterministas, la particularidad de la actividad consciente es justamente que puede reconocerse a sí misma en su accionar, y que a medida que se avanza en el desarrollo de tal capacidad, la organización de la actividad humana puede realizarse de formas más potentes como especie en la naturaleza (Foster, 2017). Se trata de reconocer, dentro del contexto material específico en el que se esté, las formas más ‘potentes’ de realizar esa acción.

3.2.1. Mercancía, valor y precio como forma social general

Como forma específica de organización de la producción social y, por tanto, del desarrollo de las fuerzas productivas, el modo de producción capitalista tiene como característica distintiva que dicha organización se realiza de forma privada e independiente respecto de las necesidades sociales en general (Marx, 2012[1867])¹¹³. En esta forma de organización del trabajo social los productos del trabajo se presentan de manera general como un cúmulo de mercancías (Marx, 2012[1867]). Estas tienen un doble carácter: no importa únicamente su valor de uso (su utilidad históricamente determinada), sino que también son portadoras de la relación social general entre productores -el valor-, bajo la forma del valor de cambio (Marx, 2012[1867]). En otras palabras, la capacidad de trabajo en general, trabajo abstracto, organizado de dicha forma y objetivado en la mercancía adquiere la cualidad de ser valor. Al organizarse de forma indirecta, el tiempo de trabajo en cada proceso concreto particular se refleja mediante una forma social que permite establecer la relación entre partes independientes al momento de entrar a formar parte de la producción social¹¹⁴.

Se trata de trabajo humano indiferenciado, en su carácter de trabajo abstracto o gasto de fuerza de trabajo de forma genérica, a diferencia del trabajo concreto orientado a un fin específico (Marx, 2012[1867]). Pero no todo trabajo cuenta en el establecimiento de esta relación cuantitativa, sino el trabajo realizado en el tiempo promedio según las necesidades y condiciones de producción sociales vigentes en un momento histórico para producir, de manera general, una mercancía determinada^{115,116}. Es decir, se trata del tiempo de trabajo

¹¹³ Aquí y en el análisis que sigue nos enfocamos en el trabajo productivo organizado de manera privada e independiente, esto es, productivo en términos de valor (de mercancías), debido a que este es el alcance (en tanto separación específica del desarrollo de las relaciones capitalistas de producción) de nuestro análisis de la organización de la producción y reproducción social en el presente trabajo. Sin embargo, esto no quita relevancia al trabajo productivo llevado a cabo por fuera de estos límites formales y analíticos, por ejemplo, el trabajo doméstico. El trabajo de este tipo asume el mismo nivel de relevancia para el proceso de reproducción social (Arruzza, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020). Sin perjuicio de ello, para simplificar la redacción, los términos producción o reproducción se utilizan para referirnos al primer ámbito del trabajo social mencionado, pero sin descuidar que ambos ámbitos hacen a la unidad de la reproducción social.

¹¹⁴ *"En lugar del hombre independiente nos encontramos con que aquí todos están ligados por lazos de dependencia: siervos de la gleba y terratenientes, vasallos y grandes señores, seglares y clérigos. La dependencia personal caracteriza tanto las relaciones sociales en que tiene lugar la producción material como las otras esferas de la vida estructuradas sobre dicha producción. Pero precisamente porque las relaciones personales de dependencia constituyen la base social dada, los trabajos y productos no tienen por qué asumir una forma fantástica diferente de su realidad. Ingresan al mecanismo social en calidad de servicios directos y prestaciones en especie [...] Sea cual fuere el juicio que nos merezcan las máscaras que aquí se ponen los hombres al desempeñar sus respectivos papeles, el caso es que las relaciones sociales existentes entre las personas en sus trabajos se ponen de manifiesto como sus propias relaciones personales y no aparecen disfrazadas de relaciones sociales entre las cosas, entre los productos del trabajo"* (Marx, 2012[1867]: 94-95).

¹¹⁵ Respecto de este punto, en función de la forma indirecta en que se representa socialmente el trabajo, la realización privada e independiente de cada trabajo abstracto individual se encontrará regulada por dicha representación en sus condiciones sociales medias, más allá de que cada proceso de trabajo individual se ubique por debajo o por encima del tiempo promedio requerido. El análisis de esta forma de establecerse el tiempo medio socialmente necesario, parte de reconocer que el trabajo abstracto materializado bajo condiciones de mayor productividad del trabajo que la media social no puede contar (aunque sí representarse en la expresión de valor) como más tiempo de trabajo que lo que indica su materialidad (Clarke, 1991; Iñigo Carrera, 2013 y 2017; Hernández Solorza y Deytha Mon, 2014). Excepto que el trabajo se realice en condiciones diferentes, por ejemplo, de mayor intensidad -aunque en este caso el incremento de productividad no sería tal-, el gasto de una hora de trabajo no puede contar como más que dicha hora en términos materiales; lo cual no quita que socialmente puede representarse como un tiempo de trabajo mayor en función del mayor producto obtenido (Caligaris, 2021):

realizado bajo determinadas condiciones técnicas, que se asocian a un nivel de productividad del trabajo en torno al cual se produce cada mercancía, ante una determinada necesidad social por el mismo.

Por ende, el contenido del valor -y de su forma de expresión- lo constituye **el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente para producir las mercancías** (Marx, 2012[1867]).

En este sentido, el modo de producción capitalista se distingue de los anteriores por ser la primera forma de organización de la producción social que adquiere el carácter de una relación social general indirecta (Marx, 2012[1867]). El producto del trabajo se presenta ante quien lo consume como una cosa que posee valor de cambio, pero sin expresar de manera directa quiénes y cómo la produjeron¹¹⁷; y quien lo produce se enfrenta al producto como una cosa a vender, sin conocer quién y bajo qué condiciones la comprará o usará (Clarke, 1991). Es en este sentido que la relación social se establece bajo la forma de valor portada

“El gasto de fuerza humana de trabajo en general aplicado a la producción de un valor de uso social que excede de la magnitud normal, no cuenta como socialmente necesario y, por lo tanto, no se representa como el valor de su producto. De modo que quien haya producido su mercancía en estas condiciones se encontrará con que ha gastado su cuota individual de fuerza de trabajo social de un modo concreto que, en la medida correspondiente, ha resultado socialmente inútil y, de ahí, inútil para sí mismo. Esto es, habrá gastado una cantidad de trabajo abstracto mayor que el que se representa como el valor de su mercancía y, por lo tanto, mayor al materializado en las mercancías que recibirá a cambio de la suya.

Por el contrario, quien produzca con una productividad del trabajo superior a la normal se encontrará con que su gasto material de fuerza de trabajo en general es reconocido socialmente como si fuera mayor al efectivamente realizado. Habrá gastado una cantidad de trabajo abstracto menor al que se representa como el valor de su mercancía. Lo cual le dará el derecho a recibir a cambio, como equivalente, el producto de cantidades materiales de más trabajo humano en general, de más trabajo abstracto, que el materializado realmente en el suyo. Pero este hecho no altera ni en un ápice la magnitud misma del gasto material efectuado. Desde el punto de vista de la unidad de la producción y el consumo sociales va a resultar, así, que la sociedad ha gastado de manera privada e independiente su masa material total de fuerza de trabajo, de la cual ha resultado la masa total de valores de uso sociales.” (Iñigo Carrera, 2017: 87)

Al ser la capacidad de trabajo social una unidad puesta en movimiento en las condiciones sociales promedio, ante la introducción de cambios técnicos u organizacionales en el proceso de trabajo, desde este punto de vista, justamente se altera el promedio y las proporciones entre el valor social y el valor individual. Los desvíos respecto de las formas medias o sintéticas a las que tiende el valor dan lugar a transferencias en la capacidad de representar parte del trabajo social con el producto de los distintos trabajos individuales; o, en otras palabras, transferencias en la capacidad de representar valor o simplemente: *transferencias de valor*. A lo largo del capítulo y en la siguiente sección se desarrollan distintas formas que asumen estas transferencias en la circulación de las mercancías, pero aquí se plantea su contenido más general:

“Toda determinación del trabajo debe estar plenamente presente en el momento de realizarse la acción; una vez realizado el trabajo, ya no hay ningún atributo suyo que pueda surgir, desarrollarse o cambiar. En la producción, el trabajo no es algo que reside en la cabeza del productor, sino que la producción es la realización de la plenitud del trabajo en la unidad de sus determinaciones. Por lo tanto, cualquier atributo del trabajo ha de realizarse plenamente en el momento en que se realiza el trabajo, en el momento de la acción. Después, en el cambio, el trabajo ya no existe por sí, todo lo que existe es su producto. De modo que, en el momento del cambio, el trabajo ya no puede experimentar transformación alguna ni, mucho menos, realizarse. Lo que ocurre realmente en la producción mercantil es que el trabajo efectuado de manera privada e independiente es socialmente útil o inútil en el momento en que se lo realiza, pero una u otra condición suya recién se pone de manifiesto en el momento del cambio.” (Iñigo Carrera, 2013: 154).

¹¹⁶ Al plantear de esta forma la expresión del valor contenido en la mercancía, resulta necesario destacar que el enfoque seguido en la Tesis se diferencia de otros enfoques como aquellos que asumen al “trabajo potenciado” como parte de la expresión del valor (Astarita, 2020). Esto adquiere relevancia porque de acuerdo a este último planteo algunos de los análisis posteriores sufrirían modificaciones sustanciales y perdería sentido su estimación.

¹¹⁷ Más allá que en el desarrollo histórico la propia necesidad social impone políticamente mediante la acción estatal cierta información mínima y estandarizada sobre los productos, fechas, y formas de producción.

en la mercancía, como la forma social que “da señales” para regular y asignar la producción social^{118,119}.

Pero el valor contenido en cada mercancía sólo puede expresarse de forma indirecta en la relación entre mercancías, en la objetividad del cuerpo de las mercancías, cuya forma más desarrollada es el dinero (Marx, 2012[1867]). Como equivalente general, la relación dineraria tiene la característica de ser expresión autónoma inmediata del valor y del valor al que se intercambian las distintas mercancías, pero en ningún caso expresa valor, la sustancia de valor, en forma directa (Marx, 2012[1867]). El precio aparece entonces como una forma desarrollada de la expresión del contenido de valor de las mercancías. Con el desarrollo de la forma dinero como equivalente general, el precio es la expresión directa de cada mercancía como parte del trabajo social. Su verdadera forma de existencia social (Marx, 2012[1867]).

Debido a que esa forma desarrollada se presenta como autónoma del contenido de valor, no sólo se reduce el trabajo desplegado en los diversos procesos productivos a una expresión común, sino que esa objetivación adquiere “vida propia” como mecanismo social para regular el valor creado en cada producción individual, en un modo de producción donde dicha asignación se encuentra ausente. Justamente, esta es la “virtud” que encuentra Marx en la forma precio, ya que, si bien se encuentra determinada por la magnitud de valor contenida en los productos del trabajo, en el intercambio puede fluctuar en determinadas proporciones respecto de aquel¹²⁰.

Como analiza Aglietta (2015[1976]), la regulación de las tendencias generales del modo de producción capitalista, que expresan el contenido de la relación social, ocurre a partir de la fluctuación de las formas sociales concretas en que dichas tendencias se reproducen. En particular, a partir de las divergencias de la forma precio respecto del valor (Clarke, 1991).

En esta instancia del desarrollo del marco conceptual, esta “flexibilidad” para la regulación de la forma precio se nos presenta como la posibilidad de la incongruencia al momento del cambio. Pero veremos que esta capacidad formal en verdad adquiere determinaciones ulteriores de relevancia para la organización de la producción social en el capitalismo; y, de acuerdo con el objetivo del presente trabajo, para el desarrollo de mediciones en economía.

¹¹⁸ Si, bajo este enfoque, el valor se crea en el momento de la producción, es decir en el despliegue de las determinaciones del trabajo social, pero sólo puede “materializarse” en el momento del intercambio (Iñigo Carrera, 2013), es decir, sin poder expresarse de manera directa, sino relativa al cuerpo de otras mercancías, el desarrollo de esa forma de relación necesariamente tiene que ser “flexible”, tiene que permitir dar “señales” sociales para regular de manera iterativa la asignación del trabajo social.

¹¹⁹ Como vimos en el caso del SCN, fundamentado en la teoría neoclásica del valor, los precios también sirven como señales a los productores y consumidores -en tanto expresión de escaseces relativas-. La diferencia esencial con el enfoque aquí adoptado es que tales formas sociales no son expresión de atributos propios de las cosas (Clarke, 1991), sino de una sustancia social común: el *trabajo social global* (Marx, 2012[1867]: 89). De allí que las relaciones que efectivamente aparecen en el intercambio también sean nuestro campo de acción, pero basadas en las determinaciones de la expresión del trabajo social que nos permitan estudiar la forma de creación y apropiación del valor.

¹²⁰ “La magnitud de valor de la mercancía expresa, por tanto, una proporción necesaria, inmanente a su proceso de creación, con el tiempo de trabajo social (...). Pero, en esta proporción pueden expresarse y se expresa, no sólo la magnitud de valor de la mercancía, sino también el más o el menos en que en ciertas circunstancias puede cotizarse. Por tanto, la forma precios envuelve ya de suyo la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre el precio y la magnitud de valor, es decir, la posibilidad de una desviación entre el primero y la segunda. Y ello no supone un defecto de esta forma; por el contrario, es eso precisamente lo que la capacita para ser la forma adecuada de un régimen de producción en que la norma sólo puede imponerse como un ciego promedio en medio de toda ausencia de normas.” (Marx, 1995[1867]: 63)

Nótese, a la vez, que **este enfoque implica una diferencia sustancial al momento de pensar la medición en economía respecto de los fundamentos del SCN, ya que, por un lado, nos permite identificar claramente el contenido o sustancia que se expresa - de forma mediatizada- en los flujos del sistema y, por otro lado, nos permite tener un criterio conceptual riguroso respecto de la delimitación del objeto de estudio por el precio.** Aunque, como mencionamos, resulta necesario desarrollar con mayor detalle esta expresión.

3.2.2. Proceso de valorización y mercancía fuerza de trabajo como fuente de valor

Si bien hasta aquí se presentó el valor como expresión del tiempo de trabajo social en el intercambio de equivalentes, lo cierto es que en la economía capitalista el proceso de producción queda supeditado al proceso de valorización, es decir, a que el resultado del proceso de producción encierre mayor valor que el originalmente puesto en movimiento como capital.

La capacidad de valorización del capital surge porque quien posee medios de producción puede encontrar en el mercado una mercancía particular: la fuerza de trabajo o capacidad de trabajo humana. La particularidad de esta mercancía es que, aun cuando es pagada por su valor, en su uso, tiene la capacidad de crear mayor valor que el necesario para su reproducción. La fuerza de trabajo es, por ende, *única fuente de creación de valor* (Marx, 2012[1867]: 203).

En tanto el valor de la fuerza de trabajo, al igual que el resto de las mercancías, está determinado por la cantidad de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción (el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero/a y los miembros de su hogar con las condiciones históricas y culturales necesarias), la plusvalía surge debido a que el/la trabajador/a despliega su capacidad de trabajo por un período de tiempo mayor al necesario para producir un valor equivalente a su fuerza de trabajo (Marx, 2012[1867]). Es decir, quien lanza su capital al proceso de valorización -el capitalista- compra la capacidad de trabajo por un período de tiempo determinado, pero paga la cantidad correspondiente al valor de la fuerza de trabajo. En tanto el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo es menor a la extensión de la jornada laboral, surge un tiempo de plustrabajo que es la base del plusvalor encerrado en el valor de la mercancía.

Se rompe, por tanto, la idea de generación del ingreso por parte de los factores de producción de la economía neoclásica, plasmada en el SCN. Por el contrario, en este enfoque el valor tiene su fundamento en el despliegue de la fuerza de trabajo social, y el excedente se presenta como plusvalor.

3.2.3. Producción de plusvalía relativa y formación de la tasa general de ganancia

La venta de la fuerza de trabajo por la gran mayoría de las personas para su reproducción como individuos doblemente libres, es la condición específica para la existencia del modo de producción capitalista, ya que es aquello que permite la existencia del capital como relación social en movimiento, o sea, como valor que se valoriza (Marx, 2012[1867]). Al ser

un movimiento impulsado de forma indirecta, bajo la forma de intercambio de equivalentes en la circulación mercantil y dineraria, en la competencia el productor pone en juego su reproducción como representante del capital y este lleva implícito su reflujo como dinero incrementado (Marx, 2012[1867]). En este sentido, se sostiene que el capital se convierte en el sujeto formal del modo de producción, la relación social general a la que nos enfrentamos como un movimiento “autónomo” (Aglietta, 2015[1976]), que implica la necesidad de reproducirse mediante la personificación de vendedores de mercancías (Iñigo Carrera, 2013)^{121,122}.

Entre las formas de generación de plusvalor en escala ampliada, la producción de plusvalor absoluto mediante la extensión de la jornada laboral o el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor encuentra un límite claro en las condiciones físicas de la reproducción de la fuerza de trabajo, a la vez que a nivel social compromete la reproducción de la fuente de valorización en el tiempo¹²³. No obstante, el capital no encuentra un límite al incremento de la plusvalía si este se produce mediante la reducción del tiempo necesario de la jornada de trabajo. Para que ello ocurra resulta necesario el incremento de la productividad del trabajo en aquellas ramas que de manera directa o indirecta producen los medios de vida encerrados en el valor de la fuerza de trabajo (Marx, 2012[1867])¹²⁴.

La forma concreta de realización de este proceso implica la competencia por mayores ganancias entre los capitales individuales de las distintas ramas de la producción, mediante mejoras técnicas que permitan incrementar su productividad y, al mismo tiempo, la reducción del valor individual de la mercancía que elaboran. Al reducir sus costos de producción, se abre la posibilidad de obtener una ganancia extraordinaria si el precio de venta se mantiene a nivel social; mientras que los capitales que no introduzcan la mejora pueden experimentar menores ganancias en caso de que el precio previo se vea reducido. La dinámica de la competencia lleva a la generalización de las nuevas técnicas de producción entre los distintos capitales individuales de la rama en cuestión, llevando el precio de la mercancía a un nivel inferior y, por tanto, abaratando el valor de la fuerza de trabajo. Esa reducción implica la liberación de una porción de la jornada de trabajo como excedentaria para la generalidad de los capitales en relación con el tiempo de trabajo total desplegado en la jornada laboral y, por ende, a la parte de la jornada correspondiente al plustrabajo (Marx, 2012[1867]). En consecuencia, la producción de plusvalía relativa es la

¹²¹ Luego de contratada la fuerza de trabajo, en el proceso de producción el capitalista tiene como objetivo explotar en la mayor medida posible el uso de la mercancía que crea valor más allá del tiempo en que reproduce su propio valor, con el objetivo de obtener el mayor plusvalor posible, mientras que los/as trabajadores/as intentarán que dicho consumo sea uno que permita su reproducción de forma sostenida en el tiempo, en condiciones sociales normales. Aquello que en principio parecía un intercambio de equivalentes, se desarrolla ahora como una lucha de clases con intereses contrapuestos en el marco de la acumulación de capital (Caligaris, 2012).

¹²² “[...] La producción social no tiene ya por objeto inmediato la producción de valores de uso, sino la producción de la relación social general misma, la producción de valor. Y la producción de valor tiene su forma acabada en la valorización del valor mismo, o sea, en la producción de plusvalía. El producto material del trabajo social portador de la relación social general se convierte, así, en el sujeto mismo de la producción y el consumo sociales, en capital. El capital no sólo se produce y reproduce a sí mismo, sino que produce y reproduce a los seres humanos como su forma personificada de existencia. La libre conciencia y voluntad del obrero y del capitalista no tienen otra determinación que el ser la forma concreta necesaria de la enajenación de las potencias del trabajo humano como potencias del capital” (Iñigo Carrera, 2013: 121).

¹²³ Como base permanente de la acumulación de capital, esta forma de producir plusvalía no resulta sostenible. Aunque, como intentaremos desarrollar en el capítulo 5, sí se encuentra presente en determinados períodos o para ciertos segmentos de la población mundial.

¹²⁴ En este punto, a los fines de enfatizar la relevancia de las formas de producción de plusvalía relativa, se anticipan dinámicas de la competencia de carácter más concreto, sobre las cuales volveremos a continuación.

forma más potente de realizar la ampliación de la plusvalía apropiada al reducir el valor de la fuerza de trabajo sin afectar su capacidad de consumo y sin límite aparente.

En este punto, el desarrollo sobre el capital presentado por Marx adquiere una dinámica propia, porque se expone el proceso que determina la forma capitalista de transformar las condiciones de reproducción de la sociedad al revolucionar constantemente las relaciones de producción, trastocando sus formas técnicas y subjetivas (Charnock y Starosta, 2018). En este proceso se despliega la subsunción real de la reproducción de la sociedad en el capital, ya que la relación social “autónoma” crea sus propias condiciones para la acumulación, subsume al proceso de la vida humana en su forma específica (Iñigo Carrera, 2013).

De este proceso se desprenden tendencias y aspectos específicos de la acumulación de capital. Entre los de mayor relevancia para lo que sigue, cabe mencionar que introduce cambios en los procesos de producción como la tendencia al incremento relativo de la parte constante del capital y a la concentración y centralización del capital (Marx, 2012[1867]; Aglietta, 2015[1976]; Starosta, 2010a), cambios en la forma de explotación de la fuerza de trabajo (Iñigo Carrera, 2013) y en la división internacional del trabajo (Charnock y Starosta, 2018).

Como se mencionó más arriba, el valor surge por la forma específica de organización del trabajo en el capitalismo y se manifiesta en el intercambio. Pero, a su vez, esa manifestación se encuentra mediada por la forma corpórea de la mercancía. En otras palabras, el precio es una construcción social bajo la apariencia objetiva de la cosa sobre la que se refleja. Y los valores de uso como tales, en condiciones de producción dadas, requieren formas de producción diversas, tanto técnicas como subjetivas. Como resultado de las tendencias de la acumulación de capital, debido a las distintas formas técnicas y su transformación en las diversas ramas de la producción y en función de sus condiciones objetivas específicas sobre las que opera el trabajo humano (climáticas, químicas, etc.), los capitales de las distintas ramas de producción operan con diferente composición orgánica del capital (relación entre el valor del capital constante y el del capital variable)¹²⁵, diferente velocidad de rotación del capital y diferente grado de explotación de la fuerza de trabajo. Todo ello impactará de forma diferenciada en la capacidad de valorización de las distintas ramas de la producción, generando distintas tasas de ganancia en relación con el capital adelantado en cada caso (Marx, 2011[1894]).

No obstante, cada capital individual que arroja una suma de valor a la circulación reclama ser retribuido al menos en la misma proporción que el resto, a través del accionar indirecto de la competencia de mercado. Por ejemplo, con la migración del capital desde ramas de menor tasa de valorización hacia aquellas donde la tasa es mayor.

Este proceso adquiere su síntesis en la formación de una tasa general de ganancia que regula la acumulación de capital y la asignación del trabajo social de forma general. Mediante este proceso se nivela la capacidad de valorización en las distintas ramas en función del capital total adelantado. En tanto cada capital individual reclama una ganancia semejante al resto, su movimiento entre sectores nivelará los precios de producción de las mercancías de forma tal que se establecerá un porcentaje de valorización medio. A través

¹²⁵ La diferencia entre la parte constante y la parte variable del capital radica en que, en el proceso de producción, la primera sólo transfiere su valor al producto y la segunda crea valor. A su vez, dentro del capital constante incidirá su composición en términos de capital constante fijo y capital constante circulante, es decir, su relación respecto de la velocidad de rotación del capital.

de este proceso se establece la unidad de la relación social expresada en la oferta y la necesidad social solvente de las distintas mercancías, bajo una determinada forma de la división del trabajo (Marx, 2011[1894]; Iñigo Carrera, 2013; Charnock y Starosta, 2018)¹²⁶.

En este punto, el plusvalor (ya bajo la forma de la ganancia) no aparece distribuido en función del valor creado en cada actividad, sino en relación a la masa de capital adelantado en cada actividad¹²⁷. Es decir que, de aquel momento del análisis simple de la mercancía en la circulación, en el que mediante los valores de cambio de las mercancías entraban en relación valores iguales en términos de trabajo social promedio objetivado en la producción de cada mercancía; en el desarrollo de las determinaciones del capital como relación social general se llega a que, en el proceso de formación de la tasa general de ganancia los precios (de producción) aparecen como representación, ya no de dicha cantidad de trabajo social objetivado, sino de la proporción de trabajo social (más/menos sobre el valor efectivamente creado en cada proceso de producción) necesaria para la igualación de la tasa de ganancia como mecanismo regulador del trabajo social.

Si en el punto anterior marcamos la ruptura con la idea de generación del ingreso por parte de los factores de la producción, **aquí se produce el quiebre respecto de la idea de generación del ingreso en cada proceso de producción individual presente en el SCN. Por el contrario, lo que se pone en juego es la unidad del trabajo social -el contenido de la medición- y su expresión en el precio de producción de cada mercancía a los fines de organizar el trabajo social. El precio, por ende, no se compone por la suma de partes, ni viene determinado por fuera del proceso de producción, sino que se resuelve en un proceso social.** No obstante, aún falta una determinación ulterior para la expresión concreta del valor bajo la forma precio.

3.3. El desarrollo de la forma precio como catalizador de la relación social general. Diversidad de flujos de valor para su expresión concreta

En este desarrollo acerca de la regulación del trabajo social expresado en los precios de las mercancías queda de manifiesto que el valor contenido en la mercancía es un reflejo del trabajo social en ella contenido, pero que en la determinación del precio median flujos de valor que, como mencionamos, representan una mayor o menor apropiación de valor en relación con el tiempo de trabajo abstracto desplegado en cada proceso de trabajo individual (Marx, 2011[1894]; Mage, 1963; Mohun, 2014).

¹²⁶ En línea con lo mencionado respecto del tiempo de trabajo socialmente necesario para la determinación del valor, cabe aclarar que, en tanto este proceso se resuelve de forma indirecta, bajo técnicas “normales” de realización de las actividades productivas y comerciales, pero que guardan heterogeneidad en sus formas concretas de expresión, resulta mejor pensar a dicha normalidad como un rango. A modo de ejemplo, si la tasa media de ganancia en una economía nacional es del 10% en promedio, aquellos capitales que se valoricen en torno a dicha tasa en los distintos períodos -en un período al 9%, en otro al 11%, etc.- pueden ubicarse dentro del rango de la “normalidad” de dicha reproducción. Ahora bien, si un capital se valoriza constantemente a una tasa de ganancia del 20% o a una del 3% en cada caso correspondería buscar la forma social específica de realización de la actividad productiva que da lugar a esta situación. De forma similar, si un capital se valoriza en torno a la tasa media de ganancia, pero sosteniendo constantemente un nivel de productividad del trabajo por debajo del rango promedial, también corresponde encontrar una explicación más allá de las tendencias generales acerca de su especificidad como fenómeno social.

¹²⁷ Sin embargo, al ser el resultado del proceso global de producción, la suma de las ganancias de todas las actividades deberá ser igual a la suma del plusvalor creado en todas las actividades; y la suma de los precios de producción del producto social global igual a la suma de sus valores.

No obstante, el precio de producción que da lugar a la formación de la tasa de ganancia media no es la forma última de la determinación y dinámica de los precios en el modo de producción capitalista. Es el precio de mercado el que se presenta como expresión más acabada del valor. En función de su fluctuación en torno a los precios de producción, aquellos pueden implicar que algunos capitales obtengan plusganancia de forma temporal o que pierdan una porción de la ganancia. Y si bien los precios de mercado se mueven en torno a los precios de producción, en función de las características de la demanda y de la oferta, el precio de mercado es, a la vez, la forma en que los precios de producción pueden realizarse en lo concreto (Marx, 2011[1894]; Clarke, 1991).

En sus movimientos más inmediatos, el precio fluctúa en función de los cambios en la demanda solvente (el volumen de la necesidad social con capacidad de pago, o demanda social solvente y su intensidad) y de las condiciones de la oferta (cambios en la capacidad productiva de los diversos capitales, así como su entrada o salida de producción)¹²⁸. En el caso de la oferta, esas oscilaciones pueden relacionarse, de acuerdo con el desarrollo previo, con el proceso de producción de plusvalía relativa y el incremento de la producción asociado con las mejoras de productividad y el menor valor de las mercancías; o al propio proceso de formación de la tasa general de ganancia, con el flujo de capitales que compiten por entrar en ramas con mayor tasa de valorización, alterando los niveles de producción. Esas formas aparecen como determinantes de los movimientos de la oferta junto con las alteraciones de la demanda que, entre otros aspectos, se vinculan al proceso de generación de plusvalía relativa a través del cambio de los productos y la subjetividad de quienes consumen (Caligaris y Starosta, 2018; Arancibia, 2020). Junto a ello pueden ocurrir oscilaciones en el sentido “puro”, es decir, asociadas a problemas en el abastecimiento o provisión de materias primas o insumos en general, fluctuaciones del salario, descoordinaciones propias de la organización indirecta de la producción social, situaciones de crisis de acumulación, etc.

A modo de síntesis, todos los movimientos analizados de la expresión del valor en el precio, que cobran forma de existencia en el precio de mercado, y que suponen flujos de valor entre ramas de la producción, forman parte de las tendencias generales de la acumulación de capital. Son parte de las determinaciones generales en las cuales los sectores de la producción se reproducen en la competencia: la formación de los precios de producción actúa como *“la condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía de cada esfera de la producción en particular”* (Marx, 2011[1894]: 250); la generación de ganancias extraordinarias producto de incrementos de la productividad del trabajo es la condición para el desarrollo de las fuerzas productivas y del avance de la capacidad de valorización del capital; la fluctuación “contingente” del precio de mercado producto de las fuerzas de oferta y demanda es una condición para la reproducción de la competencia en un modo de producción en el cual el valor como relación social se expresa y opera de forma indirecta, como un *ciego promedio* (Marx, 2011[1894]).

En tanto parte de la tendencia general, el proceso de formación de los precios de producción y las fluctuaciones de los precios de mercado respecto de aquellos, encierran transferencias de valor que se suceden constantemente y permitirían la reproducción

¹²⁸ De entre todos estos movimientos este es el único reconocido formalmente por el SCN, en tanto se mencionan casos de variaciones de precios relativos de corto plazo. Es decir que el SCN se centra únicamente en el carácter fenomenológico del proceso descrito: en los precios de mercado y las fluctuaciones de oferta y demanda.

“normal” de la acumulación de capital en el marco de la competencia¹²⁹. Son flujos que hacen a la forma en que se reproduce el capital de manera general.

Ahora bien, la organización privada del trabajo como modo de producción implica formas particulares ulteriores para el desarrollo de la actividad económica, que dan lugar a un conjunto adicional de flujos de plusvalor en la determinación de los precios de mercado. Si bien son flujos de plusvalor identificados por Marx en *El Capital*, en el desarrollo posterior de la crítica de la economía política se han planteado determinaciones adicionales de sus formas de manifestación y se han estimado para diversos casos nacionales. Se trata de los flujos de plusvalor relacionados con el trabajo improductivo de plusvalor (Moseley, 1991; Shaikh y Tonak, 1994), con la renta de la tierra, con el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y con las transferencias de valor entre capitales con diferente capacidad de valorización -capitales medios y pequeños capitales- (Iñigo Carrera, 2013 y 2017; Starosta, 2009, 2010a y 2010b).

A diferencia de los flujos mencionados arriba al hablar de la reproducción “normal”, estos pueden imprimir aspectos particulares sobre las tendencias generales de la acumulación como condiciones más o menos permanentes. Por ende, su aproximación cuantitativa permitiría aportar información sobre especificidades de los procesos económicos. En particular, los últimos tres tipos de flujos mencionados, sobre los que nos concentramos en la Tesis, pueden tener un rol específico como “fuente” de valorización extraordinaria, tal como ha sido identificado para determinados casos nacionales (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Grinberg, 2011; Kennedy y Graña, 2012; Graña, 2013; Kornblihtt y Dachevsky, 2017; Kennedy, 2018; Cifuentes *et al.*, 2023) o sectoriales (Starosta, 2009; Grinberg, 2011; Fitzsimons y Guevara, 2018).

Llegados a este punto **aparece el aspecto central que le da sentido al objetivo propuesto en la Tesis, no sólo por la identificación de un tipo particular de flujos económicos que pueden ser incorporados en el marco de los esquemas de contabilidad nacional, sino también porque la identificación de la particularidad de tales flujos tiene lugar en un marco conceptual riguroso y coherente que permite avanzar en su aplicación.** Ello tendrá lugar en los siguientes capítulos, donde 1) se desarrollan las formas específicas de determinación de los precios de mercado para cada uno de los flujos de valor considerados, en el marco del proceso de formación de la tasa general de ganancia y 2) se incorporan en la medición del plusvalor apropiado por los sectores de actividad en el marco de los agregados de la contabilidad nacional.

3.4. La esencia global del proceso de acumulación de capital y su reproducción a escala nacional

La última determinación de la organización privada e independiente del trabajo social y su expresión bajo el desarrollo de la forma valor que nos interesa marcar para el análisis posterior es que, al ser el despliegue de la fuerza de trabajo en su faceta de trabajo abstracto una sustancia social común a los seres humanos, la relación social que se

¹²⁹ Incluso, los cambios de precios que tienen lugar en este marco pueden ser vehículo para ciertos cambios de índole “estructural”, como la introducción de nuevos métodos de producción o la aparición de nuevos productos. El punto que queremos destacar aquí es que, a priori, no se reflejarían como flujos específicos en la valorización de los capitales.

establece sobre esa base no tiene un límite espacial. En otras palabras, la esencia de la relación social se presenta como global.

La potencialidad de la forma mercancía, en tanto producto de trabajos privados e independientes, se encuentra en la posibilidad de que el valor contenido en una mercancía particular aparezca representado en el intercambio con cualquier otra. La universalidad del valor bajo el modo de producción capitalista permite poner en relación a la mercancía con *"el mundo de las mercancías"* (Marx, 2012[1867]: 78). Excepto en aquellos procesos productivos que en el desarrollo histórico de la acumulación de capital aún se encuentran ligados de forma inherente al lugar geográfico de realización, la tendencia al incremento de la productividad y la competencia por la realización de las mercancías tiene al proceso de expansión del mercado mundial como forma en que se desarrolla, también como tendencia, aquel contenido global¹³⁰.

Como tal, dicho contenido global del proceso de acumulación de capital se realiza en lo concreto bajo la forma de un conjunto de países que, bajo la administración de los respectivos Estados nacionales, participan en el mercado mundial en representación de recortes privados del trabajo social (Hirsch, 1999; Bonnet, 2007; Iñigo Carrera, 2013). La unidad a escala global de la relación de producción y su realización bajo la forma nacional, ligada a la forma de participación de cada país en la división internacional del trabajo (Iñigo Carrera, 2013), conlleva que la escala nacional sea el ámbito en el cual circule y se apropie el plusvalor, mediado por distintas formas políticas en cada caso. En este sentido, las transformaciones en la división internacional del trabajo implican que se modifique la potencialidad y las condiciones de los distintos espacios nacionales para valorizar el capital dentro de sus fronteras, en función de su propio desarrollo histórico como recortes específicos del proceso de acumulación de capital (Charnock y Starosta, 2018).

Por ende, **para la medición de la apropiación del plusvalor en cada país es necesario considerar esta determinación global, ya que algunos de los flujos de plusvalor que señalamos en el apartado anterior implican movimientos entre países vía el comercio u otros pagos internacionales** (como las rentas de la inversión). Debido a que nuestro marco de trabajo es el del SCN, partimos del análisis a escala nacional. Sin embargo, en los siguientes capítulos, a medida que se presente la necesidad de ampliar el análisis, mencionaremos las implicancias de la determinación global del valor y los flujos asociados en cada caso¹³¹.

3.5. Implicancias para el desarrollo del objetivo de la Tesis

Con el desarrollo previo se intentó poner de manifiesto el fundamento objetivo para la medición en economía que se desprende del enfoque de la crítica de la economía política. Para completar el desarrollo sobre cómo esta perspectiva permite realizar una crítica y

¹³⁰ *"El modo capitalista de producción disminuye los costos de transporte para la mercancía individual mediante el desarrollo de los medios de comunicación y transporte, así como mediante la concentración -la magnitud de la escala- del transporte. Aumenta la parte del trabajo social, vivo y objetivado, que se gasta en el transporte de mercancías; primero, mediante la transformación en mercancías de la parte abrumadoramente mayor de los productos, y luego, mediante la sustitución de los mercados locales por mercados más alejados."* (Marx, 2011[1885]: 181)

¹³¹ Alternativamente, aunque sea un objetivo de relevancia para comprender la unidad inherente a la acumulación de capital, plantear la cuantificación mediante un esquema de medición de cuentas globales en el que se analice la participación de cada país queda por fuera de nuestras posibilidades actuales.

complementar los flujos que surgen del SCN, en el último apartado del capítulo se presenta en perspectiva comparada la síntesis que se desprende de los apartados previos con las definiciones del SCN. Además de contrastar las diferencias conceptuales y su reflejo en las formas que toma la medición de los agregados económicos, el objetivo es evidenciar los distintos niveles de la crítica y vislumbrar sobre cuáles avanzaremos en la Tesis (cuestión que se completa en el próximo capítulo, como cierre de la sección).

Al cierre del capítulo 2, notamos que el fundamento conceptual del SCN a la hora de analizar los flujos y agregados del sistema no nos permitía cuantificarlos por el atributo de la utilidad. En cambio, vimos que el precio puede verse como la sumatoria de los costos de producción, que refleja la generación del ingreso por parte de los factores de la producción en cada proceso productivo particular, en función de su contribución física al producto y remunerados por sus respectivas productividades marginales valorizadas¹³². Esto implica un proceso que va desde lo que ocurre de forma individual en cada unidad de análisis a lo agregado. A su vez, desde esta perspectiva el precio expresa un fenómeno puramente relativo que, si bien tiene como fundamento último a la utilidad, no podría expresar tal contenido (ni en magnitud ni en el sentido de su variación). Se presentaba entonces una clara contradicción como sistema de medición, la cual lleva a establecer definiciones por fuera de la teoría que lo sustenta a la hora de delimitar el ámbito de análisis.

De hecho, en el SCN se utiliza el precio de mercado como referencia para la cuantificación de los bienes y servicios, pero se presenta una indeterminación en el vínculo entre el precio observado en las transacciones y los precios “teóricos”, que se desprenden del enfoque analítico. Es decir, no es posible analizar a los precios de mercado observados en las transacciones como expresión de los precios que surgirían en el desarrollo teórico puro.

El punto relevante del SCN es que este nos sirve en la práctica como ámbito en el cual se elaboran los indicadores para el análisis de la dinámica general de las economías nacionales. Y ello nos permite operar en la práctica y analizar diversas relaciones económicas. No obstante, nos faltaba una respuesta acerca de las bases objetivas que permitirían recortar el objeto de estudio para la cuantificación y sobre el contenido o sustancia que este expresa. La pregunta sería: ¿por qué la actividad de mercado constituiría un objeto de estudio en sí mismo, con características particulares?

En el SCN -más allá de que su marco conceptual se presente como uno general- se circunscribe por razones prácticas la frontera de producción al registro de las actividades de mercado y otras actividades que consideran cercanas a su funcionamiento. Desde la perspectiva presentada en el presente capítulo, se sostiene que, si bien el marco conceptual de la economía neoclásica en que se fundamenta el SCN no permite establecer de manera inequívoca el vínculo entre sus elementos de medición y su objeto de estudio, aquello que intenta reflejarse con los recortes de la frontera de la producción es la necesidad de registro del resultado concreto del ciclo productivo del capital, aunque sin identificar las formas sociales en que se realiza este proceso e incorporando dimensiones arbitrarias (Iñigo Carrera, 2013). O sea que, más allá de los problemas conceptuales mencionados, el recorte de la actividad económica que se realiza en el SCN tendría como objeto aproximarse al movimiento de la acumulación de capital, al ámbito de producción del

¹³² Como señala Clarke (1991), con la revolución marginalista el análisis de la distribución del ingreso se corre desde las clases a la remuneración de los factores. En este enfoque toda remuneración se rige por el mismo principio técnico, en función de su contribución física marginal al producto.

valor¹³³. Pero, al no analizar ese proceso como tal, justifican arbitraria y equivocadamente el recorte para la medición, lo que lleva a ciertas imprecisiones y contradicciones.

Paradójicamente, aunque con diferencias sustanciales en el desarrollo, la obra de Marx es aquella que permite recortar un objeto de estudio similar a la actual noción de la frontera de producción del SCN de forma más clara y sin la necesidad de recurrir a decisiones *ad-hoc*. A su vez, desde este punto de vista, dicho recorte no implica incluir o excluir otros registros, sino identificar su especificidad por el atributo cualitativo que lo distingue y, a la vez, al considerar la unidad del trabajo social, articularlo con otros recortes del trabajo no menos relevantes (como los debates de la economía feminista o de la economía ambiental).

φ

De acuerdo con el desarrollo del presente capítulo, producto de la regulación del trabajo social mediante la organización privada e independiente, la forma valor de las mercancías es un reflejo del trabajo abstracto socialmente necesario en ellas contenido, y su expresión concreta se da en el precio de mercado de las mercancías, mediado por múltiples determinaciones sociales que conectan aquel contenido absoluto con su forma de manifestación relativa. Desde nuestro punto de vista, del desarrollo de este enfoque se desprende una crítica al esquema de registro del SCN, que puede plantearse en tres niveles, los cuales nos permitirán identificar en lo que sigue qué aspectos se han abordado en los trabajos críticos al SCN y cuál es el aporte de la Tesis.

En primer lugar, el enfoque de la crítica de la economía política, al poner como elemento esencial de la producción a la unidad de la capacidad de trabajo social, nos permite identificar, mediante el análisis de su forma de expresión en el capitalismo -bajo la forma valor-, un contenido específico y claramente delimitado. Es decir, encontramos en primer lugar un objeto de estudio que tiene una base objetiva, a diferencia de las ambigüedades identificadas en el caso del SCN y la teoría neoclásica para recortar la medición en torno a la actividad de mercado: el ámbito de la producción de valor para la reproducción de la acumulación del capital¹³⁴.

Por ende, este enfoque implica una diferencia sustancial al momento de pensar la medición, ya que nos permite identificar claramente el contenido o sustancia que se expresa en los flujos y agregados económicos del sistema de medición. Pero, como vimos, el valor en tanto relación social no se expresa de forma directa, sino que se expresa de forma mediatizada

¹³³ Desde nuestro punto de vista, el trabajo de Morgan (2009) permite ilustrar este punto. La autora repasa algunas experiencias en torno a las primeras elaboraciones del SCN cuando, al intentar aplicarlo en países de África en los que la acumulación de capital no se encontraba desarrollada, las categorías de medición resultan estériles y las/os investigadas/es involucradas/os se enfrentan a la necesidad de "correr" las líneas arbitrariamente definidas. Morgan (2009) encuentra que el problema es universalizar las relaciones monetarias, utilizar definiciones basadas en conceptos supuestamente universales de las relaciones económicas. En una línea similar de la crítica, desde el enfoque aquí desarrollado, el problema no es si el dinero o las transacciones monetarias son un buen indicador de la actividad económica, sino en qué sociedad específica esa forma de vinculación social adquiere centralidad. Aspecto que no debería ser generalizado a cualquier época y lugar, tal como aparece en los ejemplos utilizados en los manuales de economía (ver nota 92 de Samuelson y Nordhaus -2010- o los ejemplos usuales que utilizan la figura de Robinson Crusoe).

¹³⁴ "El análisis marxista ha identificado el espacio de medición como el campo homogéneo del valor. En este campo, las cantidades que son medibles y tienen significado son exclusivamente aquellas que se han convertido en objeto de intercambio efectivo, y por lo tanto se han vuelto homogéneas mediante la ecuación de intercambio." (Aglietta, 2015[1976]: 48) [Traducción propia]

en el precio de mercado de las mercancías. Se encuentra también en este punto un criterio riguroso para establecer el vínculo entre el desarrollo conceptual y analítico y su expresión concreta en las transacciones observadas.

Este primer punto nos permite sacar dos conclusiones sobre la cuantificación de la actividad económica. Por un lado, como nos permite identificar con mayor claridad el objeto bajo estudio, incluso a este nivel de análisis es posible encontrar dentro de la frontera de producción del SCN flujos que no deberían ser considerados como parte del Producto e Ingreso de la sociedad, debido a que no reflejan creación de valor. Si bien en el próximo capítulo se presenta este punto con mayor detalle, el ejemplo más claro es la imputación del servicio de alquiler sobre las viviendas habitadas por sus propietarios/as (Shaikh y Tonak, 1994). Por otro lado, nos encontramos que en el proceso de formación de los precios no todos los bienes y servicios intercambiados surgen a partir de una actividad creadora de valor, a la vez que la generalidad de las mercancías no se cambia por su valor. Para avanzar sobre este punto nos remitimos al tercer nivel de la crítica.

En segundo lugar, del enfoque de la crítica de la economía política se desprenden agregados que se recortan, en términos generales -excepto por el punto que acabamos de mencionar-, de manera similar que en el SCN, como el producto o ingreso. Sin embargo, no es posible decir lo mismo para sus componentes. En este enfoque se rompe con la idea de generación del ingreso por parte de los factores de producción de la economía neoclásica, plasmada en el SCN. Por el contrario, la única fuente de valor es el despliegue de la fuerza de trabajo y, por tanto, al hablar del excedente que surge más allá de su pago, corresponde hablar de una apropiación de parte del valor creado por la fuerza de trabajo. En otras palabras, con la explotación de la fuerza de trabajo por el capital surge un plusvalor que es apropiado por quienes ostentan la propiedad de los medios de producción (o quienes financian su compra, etc.). A la vez que bajo la categoría de remuneración al trabajo asalariado aquello que se registra es el pago del valor de la fuerza de trabajo, y no el pago por el trabajo.

Por lo tanto, más allá de la redefinición del objeto de estudio, también es necesaria la redefinición de las categorías que se desprenden del análisis del funcionamiento de la economía en el modo de producción capitalista.

En tercer lugar, en la determinación del precio de mercado de las mercancías median flujos de plusvalor que, como mencionamos, representan una mayor o menor apropiación en relación con el tiempo de trabajo desplegado en cada proceso de trabajo individual. Dentro de estos flujos (o transferencias de plusvalor entre ramas de actividad económica), aunque en todos los casos se trata de fluctuaciones que se suceden constantemente en la regulación de la acumulación de capital, es posible identificar analíticamente tres tipos: (1) aquellas que permiten o implican la reproducción “normal” de la acumulación -como las transferencias de plusvalor en el proceso de formación de los precios de producción o en el proceso de generación de plusvalía relativa-; (2) aquellas que se vinculan con movimientos coyunturales -como situaciones de crisis, trabas propias de la relación social indirecta, etc.-; y (3) aquellas que, de acuerdo a la literatura que continúa el desarrollo de la crítica de la economía política, pueden dar lugar a formas o problemas específicos de la acumulación de capital en los distintos países, afectando la capacidad de valorización de las diferentes actividades -como los flujos asociados al trabajo improductivo de plusvalor, la renta de la tierra, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor o las transferencias asociadas a los procesos de diferenciación del capital-.

Es sobre el tercer tipo de flujos de plusvalor en los cuales se centra el desarrollo de la Tesis (más allá de que cuando se considere necesario se hará referencia a algunos de los puntos marcados en los párrafos previos).

La particularidad de la crítica respecto de las definiciones del SCN en este punto es que, como los flujos (o transferencias) en cuestión tienen lugar al momento de la formación del precio de mercado de los bienes y servicios, no quedan comprendidos en la definición de valor agregado del SCN (Cuentas 1 y 2) y, sólo en algunos casos y de forma parcial, como en el caso de la renta de la tierra, se registran en el momento de la distribución del excedente (Cuenta 3). Así, su rol en la capacidad de valorización no se encuentra presente en la cuantificación¹³⁵.

Por ende, además de la ruptura con la idea de generación del ingreso por parte de los factores de la producción, se produce el quiebre respecto de la idea de generación del ingreso como aspecto individual de cada proceso de producción. Ambas presentes en el SCN. Por el contrario, lo que se pone en juego es la unidad del trabajo social -el contenido de la medición- y su expresión en el precio de mercado de cada mercancía a los fines de organizar el trabajo social. El precio, por ende, no se compone por la suma de partes, ni viene determinado por fuera del proceso de producción; sino que se origina a partir de la forma en que se asigna la unidad del trabajo social en cada proceso de producción y cobra existencia en un proceso de múltiples determinaciones.

φ

Como se mencionó en el capítulo 2, en el SCN también se abre la posibilidad de que los precios diverjan respecto de la situación de pura competencia o equilibrio que se desprendería del fundamento conceptual neoclásico. Alternativamente a los precios de plena competencia, se utiliza el término precios de mercado para marcar que el precio utilizado es aquel al que efectivamente se realizaron las transacciones¹³⁶:

“Los precios de mercado de las transacciones se definen como las sumas de dinero que los compradores pagan de forma voluntaria para adquirir algo de quienes lo venden también voluntariamente; los intercambios tienen lugar entre agentes independientes y únicamente sobre la base de consideraciones comerciales, lo que algunas veces se denomina “entre partes independientes”. Así pues, de acuerdo con esta definición estricta, un precio de mercado se refiere únicamente al precio de un intercambio específico en las condiciones indicadas. Un segundo intercambio por parte de una unidad idéntica, incluso en circunstancias que sean casi las mismas, puede resultar en un precio de mercado distinto. El precio de mercado así definido debe distinguirse claramente

¹³⁵ Si bien desde nuestro punto de vista es posible fundamentar la crítica sobre una base objetiva, nótese que los argumentos que suelen presentarse en contra de la inclusión de este tipo de flujos en las estimaciones del SCN no aparecen al momento de incluir la teoría de los “servicios del capital” como fundamento del excedente de explotación, el cual se presentan con el mismo nivel de abstracción.

¹³⁶ Sin embargo, la noción de precio de equilibrio aparece en otros pasajes como noción teórica reguladora u organizadora del esquema de medición. Por ejemplo, al plantear la necesidad de asignar un precio a la producción no de mercado.

del precio cotizado en el mercado, del precio mundial de mercado, del precio corriente, del precio justo de mercado o de cualquier precio que pretenda expresar la generalidad de los precios correspondientes a una clase de intercambios supuestamente idénticos, en lugar del precio aplicado realmente a un intercambio específico. Por otra parte, el precio de mercado no debe interpretarse necesariamente como equivalente al precio libre de mercado, es decir, una transacción de mercado no debe interpretarse como si se llevase a cabo exclusivamente en una situación de mercado estrictamente competitiva. De hecho, una transacción de mercado puede darse con cualquier estructura de mercado, ya sea de monopolio, de monopsonio o de cualquier otro tipo. En realidad, el mercado podría ser tan estrecho que consistiese en una única transacción de su clase entre partes independientes.” (Naciones Unidas et al., 2008: 58)

A los fines de completar el desarrollo, cabe preguntarse qué implicarían estas diferencias entre precios de competencia (aquel que se desprendería del marco teórico) y precios de mercados con otra estructura o característica, desde el punto de vista del registro de los agregados del SCN. Es decir, preguntarnos si es posible identificar flujos con características similares a los mercados como eje de nuestra crítica.

Lo primero que es posible decir al respecto es que este punto constituye un campo inexplorado en el manual del SCN, ya que no se plantea como un problema a resolver en tanto necesidad de la medición. Las pocas menciones sobre un problema similar que pueden encontrarse en el manual del SCN tienen lugar al analizar aspectos de elevada especificidad: como ocurre al analizar los impuestos indirectos en la cuenta de distribución del ingreso, cuando se hace referencia a la posibilidad de que los precios de algunos productos producidos o comercializados por empresas del gobierno de forma monopólica - por ejemplo, bebidas alcohólicas o el tabaco- puedan implicar una transferencia de ingresos vía precios de monopolio. Aunque inmediatamente después, este caso, que es tratado como un impuesto (monopolio fiscal), se diferencia claramente de otro tipo de monopolios, para los cuales no se plantea el mismo tratamiento (Naciones Unidas et al., 2008: 170); o al analizar el tratamiento de los precios de transferencia, donde se reconoce la existencia de posibles transferencias de ingresos en las transacciones. Pero en este caso se hace referencia a situaciones que implican transacciones diferentes a la compra o venta de un bien o servicios o al pago de un ingreso, y que quedan ocultas en el monto declarado. Es decir, se trata de dos transacciones diferenciadas (por ejemplo, el monto equivalente al precio efectivo correspondiente al precio de mercado y el monto equivalente a una transferencia de ingresos) (Naciones Unidas et al., 2008: 60).

Si bien estos ejemplos pueden ayudar a ilustrar la idea, es necesario recalcar que el problema marcado arriba hace referencia al precio de cada transacción, de la formación del precio de los bienes y servicios comercializados o los ingresos pagados. En este sentido, en el presente trabajo el término transferencia (de plusvalor) se utiliza de forma diferente al utilizado en el SCN, ya que nos referimos principalmente a transferencias “implícitas” en la formación del precio, a diferencia de las transferencias “explícitas” que se analizan, por ejemplo, como parte de la redistribución del ingreso (Naciones Unidas et al., 2008: 292-293).

Una posible explicación de la referida falta de atención al desarrollo de categorías para captar estos procesos puede ensayarse por fuera del SCN, volviendo la mirada sobre el marco conceptual que lo sustenta. Allí tampoco resulta clara la noción de transferencias en el momento de la formación del precio. Esta teoría indica, por un lado, que las circunstancias que hacen que los precios se desvíen de los precios de equilibrio son -con la excepción del factor tierra- desvíos o situaciones temporales, ya que el mecanismo de precios debería operar para llevar los precios hacia la situación de equilibrio. Esto quiere decir que, con excepción de algunos casos particulares, no es posible reconocer procesos específicos en la formación de los precios.

No obstante, incluso en aquellos casos en los que se observan desvíos respecto de la situación que determinaría los precios de equilibrio -como la existencia de competencia imperfecta o el establecimiento de precios de referencia o el salario mínimo- no es posible identificar que existan transferencias de valor entre actividades productivas en el proceso de formación de los precios. Para ver esto, es necesario remarcar que la formación del precio se analiza como el aporte de cada factor de la producción en cada proceso productivo. Un proceso que va desde lo individual hacia lo social como la suma e interacción de las partes. De esta forma, al analizar situaciones como el comportamiento de un monopolio en la formación del precio se puede distinguir que, además de plantear la pérdida de eficiencia que implica la existencia de un monopolio en relación con la situación -teórica- de competencia perfecta, se afirma que existe una transferencia desde los consumidores al productor (una reducción del excedente del consumidor que implica un incremento del excedente del productor), también respecto de la situación de equilibrio (Varian, 1999). No obstante, esto no implica una transferencia en los términos de la formación de precios. Es decir, el precio de monopolio se determina como un margen en función de la maximización del beneficio del monopolista, mientras que la demanda se reduce ante el incremento del precio. Hay, por una parte, una reducción del bienestar al que pueden acceder los/as consumidores/as; y en cuanto al mayor beneficio del monopolista, a priori su situación se presenta como un mayor poder adquisitivo o rentabilidad en relación con otros sectores. Pero este proceso se analiza como un conjunto de producciones individuales que se articulan por las decisiones de demanda para conformar la producción social. Es decir que el análisis se hace en términos de la eficiencia de esta producción. Mientras que el aporte de valor a cada proceso productivo continuaría a cargo de los factores empleados^{137,138}.

Como corolario, producto de su fundamento sobre la esencia de la producción social, el marco conceptual que sustenta las definiciones del SCN no contempla como parte de la dinámica económica situaciones de transferencias de valor entre sectores de actividad al

¹³⁷ Este tipo de justificación se encuentra en la agenda de investigación oficial, en la que la contraparte de la mayor ganancia se ubica en el excedente del consumidor:

“Un tema más sutil surge en relación con el poder de mercado. Cuando aumenta la discriminación de precios por parte de las empresas con poder de mercado, aumentan las ganancias de estas empresas. Lo que no miden las estadísticas económicas convencionales es la pérdida de excedente del consumidor que enfrentan los hogares. El efecto de la competencia imperfecta sobre la fiabilidad del PIB para medir los niveles de vida reales de los consumidores es difícil de determinar y solo puede evaluarse en un entorno de equilibrio general, donde se tienen en cuenta tanto los cambios en los volúmenes como los efectos de sustitución por parte de los consumidores. Problemas conceptuales similares plantean las ganancias generadas por prácticas abusivas, como explotar la ignorancia del consumidor. Lo más probable es que la pérdida de bienestar del consumidor supere la ganancia de las empresas; mientras que estas últimas se capturan en nuestra medida del PIB, las primeras no.” (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009: 87) [Traducción propia]

¹³⁸ Kuznets et al. (1941: 27) también analiza el rol de los monopolios a la hora de establecer el precio como variable para la medición. Sostiene que más allá de las distorsiones que puede introducir, es la valuación que la sociedad admite para el producto en cuestión. A su vez, el análisis se centra en el nivel del precio, pero no se asocia a transferencias de valor.

momento de la formación de los precios, como aspectos inherentes del funcionamiento económico. Si estas existen, se trata de situaciones particulares y enfocadas mayormente desde el punto de vista del excedente del consumidor y del productor. En paralelo, el marco conceptual no reconoce la necesidad de desarrollar formas de cuantificarlas. Asumir de esta forma la producción y el precio dejan al valor agregado (y al resto de agregados del sistema) como un resultado distribuido en función de los aportes de los factores de producción, que eventualmente podrían verse alterados por causas externas, pero que no forman parte de la valorización de un sector de manera sostenida. Como consecuencia, los agregados en el SCN aparecen determinados de una forma ‘indiferenciada’ al comparar entre actividades al interior de una nación o entre países, ya que siempre se conforman por los servicios de los factores que intervienen en la producción¹³⁹.

φ

En el Cuadro 4 se sintetizan las diferencias con el marco central del SCN. Se compara el contenido que se desprende del marco conceptual asociado a los lineamientos del SCN y las posibilidades alternativas de análisis que se desprenden del marco teórico de la Tesis. Por el momento, consideramos los agregados de mayor relevancia a los fines del objetivo de la Tesis.

En la primera fila, en color verde, se destaca el primer nivel de la crítica, vinculado al contenido que se expresa en la medición y su implicancia para el recorte del objeto de estudio. En la primera columna, sombreada en azul, se intenta destacar el segundo nivel, en torno a la forma de categorizar a los flujos y agregados del sistema. Por último, el área rojiza representa el tercer nivel de la crítica, vinculado a la incorporación en la medición de flujos comprendidos en los distintos componentes del sistema. Por ende, mientras que los dos primeros niveles de la crítica planteada implican la redefinición del alcance y categorización de los agregados; el tercero de los niveles implica su complementación, al incorporar flujos adicionales.

¹³⁹ Si bien desde un enfoque conceptual diferente y sin identificar los mismos flujos que en el presente trabajo, cabe destacar el aporte de Mazzucato (2021), quien sostiene que para la teoría neoclásica, al igualarse precio y valor, todo ingreso es un ingreso producido y apropiado en cada actividad individual. Por ende, como teoría del valor carece de un criterio para evaluar si las actividades están apropiando rentas (ingresos no ganados).

Cuadro 4. Principales agregados del método de la producción del Sistema de Cuentas Nacionales. Síntesis de la expresión de su contenido y conformación, según distintos fundamentos conceptuales.

Agregados del SCN <i>[categorización alternativa]</i>	Enfoque conceptual del SCN (fundamento neoclásico)	Enfoque alternativo planteado en la Tesis (basado en la crítica de la economía política)
	Determinación del precio como reflejo de la utilidad, como fenómeno puramente relativo y cuya conformación por el lado de la producción se corresponde con la remuneración de los factores de producción Precio de mercado como precio observado en las transacciones. Se reconoce la posibilidad de múltiples formas de mercado para la determinación del nivel de precios más allá del supuesto de competencia perfecta. Pero no se identifican aspectos específicos del funcionamiento de la economía relacionados con la conformación de precios más allá del aporte de los factores en cada proceso productivo El objeto de análisis se recorta en función de la actividad de las transacciones de mercado y otras “cercanas”, a partir de criterios prácticos	Determinación del precio como expresión relativa del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para la producción de las mercancías El valor se expresa mediante el precio comercial o de mercado. Se identifican múltiples determinaciones entre el contenido absoluto del valor y la expresión relativa en el precio observado. Flujos de plusvalor entre ramas de actividad como necesidad de la acumulación de capital El objeto de estudio se establece en el ámbito de la creación de valor, a partir de un desarrollo objetivo, y luego se aplica en función de definiciones prácticas Aunque en líneas generales el recorte es similar, se presenta la necesidad de refinar la frontera de producción del SCN
Remuneración al trabajo asalariado <i>[pago por la fuerza de trabajo]</i>	Refleja la sumatoria de las remuneraciones individuales del factor trabajo, la cual se encuentra determinada por la productividad marginal del factor trabajo y la utilidad/desutilidad del trabajo	Expresa la parte de la jornada laboral pagada a los/as trabajadores/as por la compra de su fuerza de trabajo. Existe la posibilidad del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como un flujo de plusvalía extraordinaria (captado como parte del excedente en el SCN)
Excedente de explotación <i>[plusvalor apropiado]</i>	La oferta del capital, por su parte, se determina como resultado de la relación de las decisiones de espera o de consumo futuro y la remuneración del factor (interés). El excedente aparece como una masa de valor que siempre se explica por los servicios de capital en cada rama de actividad (de forma indiferenciada)	Encierra plusvalía producto de la relación de explotación de la fuerza de trabajo por parte del capital. Como tal no surge únicamente de la plusvalía extraída en cada actividad individual, sino que, además de lo anterior, la masa de valor apropiada se resuelve en el nivel social, en el proceso de formación de la tasa general de ganancia. Proceso que implica transferencias de valor entre capitales individuales
Valor agregado <i>[valor apropiado]</i>	Refleja la remuneración de los factores de producción; la distribución del ingreso se corresponde con lo que aporta cada factor al producto	El valor agregado representa el valor que fluye a una actividad económica, que además de expresar el valor creado en cada actividad por la fuerza de trabajo, está mediado por otros flujos de valor. Desde este punto de vista corresponde la denominación ‘valor apropiado’. En el presente trabajo nos interesa de forma particular el estudio de flujos de plusvalor que circulan bajo la forma del precio en el “momento” de la producción y que en el SCN no se registran como tales, sino como valor agregado de las actividades en las que es apropiado dicho plusvalor y como “retribución” a factores de la producción

Fuente: elaboración propia.

A modo de ejemplo, si nos centramos en el fundamento alternativo presentado en el Cuadro 4, aquello que se sostiene en el manual del SCN acerca de la Cuenta de generación del ingreso: *“La cuenta de generación del ingreso muestra los sectores, los subsectores o las industrias en las cuales se originan los ingresos primarios, a diferencia de los sectores o subsectores destinados a recibir dichos ingresos.”* (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 151); puede ser redefinido como: **El valor apropiado y su correspondiente desagregación en la cuenta de distribución del ingreso refleja los sectores, los subsectores o las industrias a las cuales fluye el valor creado en la producción. Se trata de valor apropiado por tales sectores en dicha instancia, a diferencia de los sectores o subsectores destinados a recibir dicho valor en momentos sucesivos.**

Es decir que, en lugar de plantearse como un ingreso generado en cada sector o actividad, se analiza como el ingreso o valor apropiado al realizar la actividad (que se conforma del valor efectivamente creado en la misma y de otros flujos de plusvalor), el cual luego fluye hacía otras unidades, tal como se analiza en la cuenta de asignación del ingreso primario. Por ende, bajo esta perspectiva no resulta apropiado el análisis de la “generación” y “asignación” del ingreso; más bien podría analizarse como distintas instancias de apropiación del valor, en tanto en ningún caso se registra su “generación” en forma pura. Como se desprende de esto, aquí no consideramos al excedente como saldo “generado” en la actividad, sino el plusvalor apropiado en la producción, el cual además del valor creado por la fuerza de trabajo en la actividad en cuestión incluye transferencias de plusvalor que afectan la capacidad de valorización de las actividades.

Por último, corresponde señalar que, como se desprende del carácter global de la relación social señalado en el apartado 2.4, a nivel de un país debe tenerse en cuenta que las transacciones internacionales implican la posibilidad de que la expresión de valor agregado (apropiado) en cada actividad económica -y para el total de la economía- tampoco se corresponda con el tiempo de trabajo abstracto desplegado internamente.

En el siguiente capítulo, como cierre de la primera sección de la Tesis, analizamos distintos trabajos que abordan algunas de las críticas al SCN referidas, lo cual nos permitirá terminar de ubicar la propuesta de la Tesis, tanto en relación con dichos trabajos como en relación con los debates más generales sobre la contabilidad económica.

Capítulo 4. Enfoques críticos del marco teórico del SCN para el registro de la producción social

En los capítulos iniciales vimos que en la tradición neoclásica que fundamenta las definiciones básicas del SCN existen diversas propuestas sobre cómo debería cuantificarse la actividad económica de un país e incluso sobre cuál debería ser el objeto de estudio. Si bien estos debates preceden al establecimiento de los sistemas de medición contemporáneos, las propuestas alternativas o complementarias llegan hasta la actualidad. A tal punto que se encuentran en la agenda de investigación oficial del SCN.

Ahora bien, como también mencionamos, a lo largo de la historia del desarrollo de sistemas de cuantificación de la actividad económica han existido desarrollos conceptuales y metodológicos que se basan en enfoques críticos de la tradición neoclásica. En función del objetivo de la Tesis, es relevante plantear tres grupos de trabajos dentro de un conjunto más amplio.

En primer lugar, en función de su rol como ordenador de los debates en el desarrollo de la contabilidad social junto con el SCN, el SPM, originalmente elaborado en la Unión Soviética en la década de 1920 y utilizado hasta principios de la década de 1990 en los países del 'bloque socialista'.

Si bien en general el SPM se emparenta con la obra de Marx, un segundo grupo de trabajos basados en la crítica de la economía política ponen de manifiesto diferencias sustanciales en la forma de considerar la actividad económica y la creación de valor. En líneas generales, el marco conceptual desarrollado en el capítulo previo, en el cual se basa la Tesis, es compartido por este grupo. Sin perjuicio de esa cercanía, entre estos trabajos hay diferencias conceptuales y sobre los niveles de la crítica al SCN que identifican como relevantes. A su vez, también existen diferencias en la forma en que se desarrolla dicha crítica, ya sea mediante la construcción de esquemas de medición alternativos o mediante el desarrollo de mediciones específicas. En cualquier caso, estos antecedentes nos permitirán ubicar la propuesta de la Tesis en el marco de las discusiones más amplias sobre la cuantificación de la actividad económica.

Como mencionamos al cierre del capítulo 3, el recorte de la medición por el ámbito de la producción de valor en el desarrollo analítico no implica incluir o excluir otros ámbitos de la actividad social de forma arbitraria, sino que se encuentra un fundamento objetivo para su análisis. Sin embargo, a partir de allí es necesario articular la medición con el registro de otras actividades y fenómenos a nivel social. Para completar el panorama de perspectivas identificadas y de las necesidades de articulación, se presenta brevemente un tercer grupo de trabajos sobre las críticas a la frontera de la producción del SCN desde ópticas como la economía feminista y ambiental. Aunque sería posible incluir otros trabajos que realizan críticas al PIB como indicador y al SCN como sistema de medición y proponen indicadores por fuera del marco central del SCN.

En este marco, el objetivo del presente capítulo, que cierra la primera sección de la Tesis, es presentar estos trabajos, analizar los puntos que cubren a la hora de desarrollar propuestas de medición alternativas y, sobre esa base, ubicar la propuesta de la investigación y su aporte en el marco de los grupos de trabajos identificados y los debates sobre la medición de la actividad económica.

El capítulo se organiza de la siguiente manera. Los primeros tres apartados se focalizan en los tres grupos de trabajos mencionados, respectivamente. La salvedad es que para el segundo conjunto, se identifican dos subgrupos que aportan aspectos específicos a nuestro desarrollo. Finalmente, el apartado de cierre sintetiza los aportes para el desarrollo del objetivo de la Tesis, principalmente del segundo grupo de trabajos.

φ

Tal como se mencionó en el capítulo 2 al introducir las “cuentas extendidas” de la economía neoclásica y los debates sobre la medición del bienestar, resultan necesarias dos aclaraciones expositivas previo al despliegue del capítulo. Por una parte, los apartados en los que se agrupan los trabajos identificados representan una síntesis propia de los debates en función del objetivo de investigación. No obstante, debido a que los trabajos que presentaremos cubren una amplia variedad de procesos y relaciones y se fundamentan de diversas maneras, estos podrían ser agrupados de diferentes formas o utilizando otros criterios. En este sentido, para acompañar el desarrollo del capítulo y a modo de síntesis de los debates, al final del mismo se presenta el Esquema 4, en el cual se agrupan los distintos trabajos que plantean críticas y mediciones complementarias o alternativas al SCN y la propuesta de investigación de la Tesis. Allí también se recuperan los trabajos mencionados en el capítulo 2 con el fin de dar un panorama completo.

Por otro lado, en la presentación de los distintos trabajos se priorizan los debates conceptuales que permiten vincular cada planteo con el marco central del SCN, así como con la propuesta de investigación de la Tesis. En segundo plano, cuando se considera necesario, también se presentan los debates de carácter empírico sobre las metodologías de medición y los resultados de cada caso.

4.1. El Sistema de Balances de la Economía Nacional

Entre los desarrollos alternativos de la contabilidad social, producto de su relevancia histórica, cabe mencionar en primer lugar al sistema de Balances de la Economía Nacional o Sistema del Producto Material. De hecho, los primeros esbozos de este sistema son previos a la contabilidad nacional “occidental” y existió en paralelo al SCN hasta principios de la década de 1990¹⁴⁰. A su vez, como vimos en el capítulo 1, los lineamientos para la medición del SPM se encontraron en el centro de los debates sobre la capacidad de los

¹⁴⁰ El Sistema de Balances de la Economía Nacional tiene su origen en el año 1919 (desarrollado por la Junta Central de Estadísticas de la Unión Soviética) y su primera publicación tuvo lugar en el año 1926 para el período 1923-1924. Luego, el sistema completo fue establecido hacia la década de 1940 y en 1957 fue adoptado por la “all-union meeting of statisticians” (Kudrov, 1995). En efecto, este sistema de registro y medición era reconocido como la alternativa al SCN en los países socialistas (CEPAL, 1982; Naciones Unidas, 1983; Ivanov, 2009). Luego, a comienzos de la década de 1990, los sistemas de medición de los países del bloque soviético comenzaron un proceso de transición al SCN (Powers, 1992; Dumitrescu, Giurescu y Mateescu, 1994; Ivanov, 2009), que, a partir de su versión de 1993, sentó las bases internacionales unificadas para la medición (Tovar Soria, 2010). En el caso de China, entre 1952 y 1984 implementó el SPM. A partir de 1985 se inició un período de transición hacia el SCN de Naciones Unidas, el cual se utiliza oficialmente desde 1992 como sistema para el registro de la actividad económica (Lequiller y Blades, 2006). En América Latina, Cuba adoptó oficialmente el SCN en 1995, también en el marco del SCN 1993 (Carvajal Guerra e Hidalgo-Gatto Rodríguez, 2011; ONEI, 2021).

aportes de la crítica de la economía política para proveer un marco riguroso de cuantificación. Exponer estos lineamientos y su contraste con el desarrollo del capítulo previo, nos permitirá reforzar nuestro eje de debate en la Tesis.

En lo que respecta a las actividades económicas, la diferencia principal entre el SPM y el SCN es que en el primero las actividades económicas se dividen en dos grandes esferas: la esfera de la producción material y la esfera no material (o de los servicios) (CEPAL, 1982; Ivanov, 1987; Kudrov, 1995). Aquello que define qué actividades forman parte de cada esfera es la consideración del trabajo productivo. Sólo se consideran como actividades productivas -parte de lo que sería el ingreso primario- a las actividades de la esfera material, conformadas por el trabajo destinado a la producción y circulación de bienes físicos o “materiales”. Esto es, toda producción de bienes más las actividades de transporte, comercio y comunicación relacionadas con la producción de bienes¹⁴¹. Mientras que la esfera “no material” abarca a las actividades no productivas -no creadoras de ingreso primario-, la cual se encuentra conformada por el resto de los servicios¹⁴². Estas actividades, en lugar de formar parte de la producción, son consideradas como parte del consumo, financiado mediante transferencias de valor desde la esfera material (CEPAL, 1982; Ivanov, 1987)¹⁴³.

Entonces, mientras que la esfera material delimita la creación del producto y el ingreso; en la esfera no material tiene lugar su redistribución para la realización de estas actividades. Desde este punto de vista, si bien se considera que los servicios también satisfacen necesidades (individuales o colectivas) y son actividades socialmente necesarias, al no objetivarse como resultado de la transformación del medio natural, estos no aportarían al producto -material- de la sociedad (CEPAL, 1982). A su vez, al igual que el SCN, tampoco se considera el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado entre las actividades productivas que aportan al producto de la economía. Es decir, aquí también el ámbito doméstico es tratado como un ámbito de consumo, aunque con un fundamento diferente: en el SCN el sustento neoclásico requiere cuantificar toda la actividad pero esta se recorta con

¹⁴¹ Entre las actividades que se incluyen en esta esfera se encuentran la agricultura, caza, silvicultura, pesca, minería, industrias manufactureras, construcción, electricidad, comercio, restaurantes, transporte y comunicaciones.

¹⁴² En esta esfera, en cambio, se incluyen los servicios de vivienda, educación, salud, finanzas, administración pública y, otros servicios comunales, sociales y personales (cultura y arte, deportes, ciencia y servicios científicos).

¹⁴³ Teniendo en cuenta esta característica principal, diversos trabajos oficiales e independientes se concentraron en lograr cierta compatibilización entre el SPM y el SCN para la comparación de los resultados, más allá de las diferencias esenciales en sus conceptos sobre la producción y distribución del producto social (Grđjic, 1966; Choudhury, 1972; CEPAL, 1982; Naciones Unidas, 1983). Por otra parte, han existido diversos debates metodológicos y políticos en torno a los resultados reflejados en las estadísticas soviéticas y las estimaciones paralelas realizadas por instituciones oficiales -como la CIA- o por investigadores independientes (Bergson, 1953, 1961, 1991 y 1995; Kaser, 1957; Cohn, 1981; Nove, 1981; Hanson, 1984; Rosefielde, 1991; Kudrov, 1995; Ivanov, 2009). A modo de ejemplo, Ivanov (2009) señala algunas limitaciones de la metodología aplicada en la Unión Soviética (basada en la deflación a partir de información a precios corrientes) que habría incidido en sesgos hacia mayores tasas de crecimiento del producto material neto, relacionadas con la recolección de precios para la medición. Por su parte, desde una perspectiva neoclásica, Bergson (1953) señala diversos aspectos que van en contra de la confiabilidad de las estadísticas soviéticas. En el caso de las estimaciones del ingreso nacional, señala problemas en las ponderaciones para el cálculo de su evolución (aspecto sobre el cual se basa el método de estimación que emplea: adjusted factor cost standard -AFCS-). Mientras que Kontorovich (2009) pone en cuestión la validez de los conceptos y supuestos -asociados a la teoría económica neoclásica- utilizados en las mediciones alternativas del ingreso nacional en la Unión Soviética debido a su poca representatividad para analizar el funcionamiento de dicha economía (crítica también esbozada por Nove -1954-). Aquello que es posible sostener en el marco de estos debates es que toda estimación alternativa partía de un problema de información disponible (Kaser, 1957), siendo una de las principales limitantes la información sobre la evolución de precios, punto crucial en el debate acerca de las tasas de crecimiento (Powers, 1992).

finés prácticos (el enfoque es “medir todo, excluyendo ciertas actividades”); en el SPM se parte de un enfoque que intenta identificar qué actividades dan lugar a la creación del nuevo ingreso social (el enfoque es “todo lo que implica transformación material”)¹⁴⁴.

Como resultado de lo anterior también se diferencian los agregados resultantes en cada sistema. En el caso del SPM, los de mayor representatividad eran el Producto social global (similar al Valor Bruto de la Producción del SCN, pero de las actividades “materiales”) y el Producto Material Neto -la diferencia entre el producto social global y el costo del consumo material en la producción- o Ingreso Nacional (que podría equipararse al Producto Interno Bruto o al Valor Agregado Bruto si se realizan algunos ajustes entre los agregados). A su vez, el SPM tenía una clasificación diferente para la distribución del ingreso nacional, en la cual, por una parte, se registra la distribución primaria del ingreso -generado en la esfera material-; y, por otra, los ingresos de la esfera no material, que aparecen como redistribución del ingreso (CEPAL, 1982). Estos flujos se registraban en el balance financiero, en el cual se observan los flujos de producción, distribución, redistribución y utilización del ingreso¹⁴⁵.

A modo de síntesis, la diferencia entre ambos sistemas -SCN y SPM- se encuentra en el desarrollo conceptual que sustenta la clasificación de las actividades económicas. Como señalan Shaikh y Tonak (1994), la delimitación de la actividad económica productiva en el SPM se presenta como altamente restrictiva, al no reconocer creación de ingresos o producto en diversas actividades de servicios. Estos autores sostienen que la medición basada en el SPM representa el polo opuesto al SCN. Es decir, en tanto el SCN basado en las categorías de la economía neoclásica parte de una noción de producción (reflejada en la cuenta de producción) muy “elástica” debido a su generalidad y lleva a la posibilidad de incluir múltiples actividades en la medición del producto e ingreso (como las propuestas que incluyen las actividades de “disfrute” o los servicios que presta el consumo de bienes durables); en el caso del SPM, sostienen que la noción de producción es muy restrictiva, focalizada en la producción y distribución de bienes físicos¹⁴⁶.

¹⁴⁴ Esto guarda una similitud metodológica con el enfoque desarrollado en la Tesis, ya que se parte de identificar lo específico del objeto de estudio a cuantificar. Sin embargo, como se desprende de los capítulos previos y como veremos a continuación, existe una diferencia sustancial en el marco conceptual.

¹⁴⁵ Luego, existían otra serie de diferencias de menor relevancia entre ambos sistemas de registro, como la diferente consideración de las transferencias (corrientes y de capital en el SCN y transferencias redistributivas en general en el SPM). En particular, las transacciones financieras en el SPM se consideraban como redistribuciones del ingreso (pagos redistributivos: pagos y entradas al sistema de crédito). También existían diferencias en los sectores, en particular, cabe mencionar la distinción entre el sector socialista y el sector privado de la sociedad (en el cual quedaba registrada la actividad de campesinos y artesanos no agrupados en cooperativas, generalmente por cuenta propia, o las actividades de subsistencia). Por su parte, los productos se clasificaban únicamente en bienes de consumo y medios de producción. En cuanto a la presentación, los flujos económicos se presentaban bajo la forma de balances. Estos se agrupaban en cuatro esquemas: Balance de la producción, del consumo y de la acumulación del producto social global, denominado sintéticamente balance material; Balance de la producción, distribución, redistribución y utilización final del producto social global y del ingreso nacional, denominado sintéticamente balance financiero; Balance de los recursos humanos; Balance de activos fijos e indicadores de la riqueza nacional. Esto se complementaba con información de producción detallada en términos físicos. Balboa (1990) sostiene que la orientación de registrar de esta forma era la necesidad de planificar el proceso económico y, para ello, era relevante contar con información de los recursos disponibles. Para un mayor detalle de las diferencias entre ambos sistemas es posible consultar (CEPAL, 1982; Naciones Unidas, 1983; Kudrov, 1995; Ivanov, 2009).

¹⁴⁶ En Kaser (1957) es posible encontrar una breve, aunque ilustradora, síntesis de las críticas dentro de la Unión Soviética al alcance del concepto de producto material; así como un repaso de las estimaciones alternativas realizadas.

Como analizamos en el capítulo 1, la noción de “materialidad”, si bien permite introducir el debate entre el SCN basado en la teoría neoclásica y el SPM basado en una interpretación particular de la obra de Smith y Marx (Studenski, 1958 y 1990), impide desplegar la potencia analítica del desarrollo conceptual de la crítica de la economía política. Desde esta perspectiva el valor expresa una relación social y su expresión relativa en el valor de cambio se diferencia del valor de uso (Marx, 2012[1867]). De allí que el análisis del valor como forma específica de las relaciones sociales capitalistas, y los debates sobre el trabajo productivo y no productivo de valor, no se relaciona con la idea de materialidad entendida como la característica de tangibilidad o intangibilidad o con la forma física de los productos del trabajo, sino con el sentido de su organización social.

Por ende, en este último enfoque se distingue entre trabajo productivo e improductivo en el sentido de la producción capitalista -i.e. de la producción de valor/plusvalor-. Es de hecho el debate sobre aquello que determina el carácter productivo del trabajo en el modo de producción capitalista, a lo que se suma la distinción de las actividades concretas que lo conforman, lo que permite estructurar buena parte de los trabajos críticos al SCN que se presentan en el siguiente apartado.

4.2. Trabajos que permiten desarrollar los flujos de plusvalor relevantes para la Tesis

Al cierre del capítulo 3 indicamos que nuestro interés se focaliza en aquellos flujos de plusvalor que permitirían identificar características particulares/estructurales de la acumulación de capital a nivel nacional y/o sectorial, y que no son considerados en el SCN. A la vez, indicamos que nuestro objetivo es proponer un enfoque alternativo para la medición en el marco de la secuencia de cuentas del SCN. Entre los estudios que permiten reconstruir y avanzar en las particularidades de tales flujos es posible identificar dos grandes grupos, que en cada caso constituyen antecedentes de relevancia para la construcción de nuestro esquema.

En líneas generales, ambos grupos de trabajos comparten el fundamento sobre el objeto de medición presentado en el capítulo previo: ubican el objetivo de la medición en el ámbito de la creación de valor, en tanto relación que surge de la organización del trabajo social de manera privada e independiente y cuya forma de expresión es el precio. A su vez, dan cuenta de los distintos procesos y mecanismos que conectan el contenido de valor de las mercancías que surge del despliegue de la fuerza de trabajo en cada proceso productivo con su asignación a través de los precios de mercado.

El primero de los grupos encierra a los trabajos que se enfocan en el debate sobre el trabajo productivo e improductivo de valor en el capitalismo y en los flujos de plusvalor asociados con la realización de las actividades consideradas improductivas. Como veremos en el apartado 4.2.1, el principal aporte que, a nuestros fines, realizan estos estudios es su contribución a la dilucidación de la forma en que operan los flujos de plusvalor que intentamos poner bajo análisis y, en particular, que algunos de estos antecedentes trabajan en el marco de los sistemas de contabilidad económica incorporando la cuantificación de los flujos en cuestión.

Sin embargo, no son los flujos vinculados a la realización de actividades improductivas aquellos que incorporamos en nuestro esquema de cuantificación, sino los que se

identifican entre los trabajos del segundo grupo. Justamente, el principal aporte de estos trabajos a tales fines es que identifican formas específicas que adquiere la acumulación de capital a nivel nacional o sectorial a partir de las formas de apropiación de la renta de la tierra, del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y de las relaciones comerciales entre empresas producto de la diferenciación en su capacidad de acumulación. A la vez, también avanzan en la cuantificación de algunos de los flujos de plusvalor en cuestión.

Más allá de las diferencias mencionadas en los párrafos previos, los trabajos que analizamos en el presente apartado tienen en común que continúan los desarrollos de la crítica de la economía política y, por ende, encaran la medición sobre una base y recorte cualitativamente diferente al SCN. Para estos trabajos la contabilidad de los valores de uso producidos deja de ser el objetivo último de la medición (Shaikh y Tonak, 1994; Iñigo Carrera, 2013; Cámara Izquierdo, 2008). En cambio, con base en la obra de Marx, analizan las formas específicas de las relaciones sociales de producción en el capitalismo y establecen como objeto de análisis la creación, circulación y apropiación del valor, mediado por la forma precio.

A continuación, presentamos las principales características de cada grupo de trabajos, acompañado de una síntesis sobre la forma en que contribuyen a avanzar sobre el tercero de los niveles de la crítica mencionados en el cierre del capítulo 3. En particular, desde el punto de vista del objetivo del presente trabajo.

4.2.1. Estimaciones en el marco del debate acerca del trabajo productivo e improductivo de plusvalor

La mayor parte de los trabajos críticos de las mediciones del SCN, y que discuten con los marcos actuales para la medición, incorporan como uno de sus ejes la forma de registro de las actividades productivas e improductivas de plusvalor en el capitalismo, recuperando el desarrollo de Marx en distintas partes de su obra. En los siguientes párrafos, introducimos brevemente lo específico de tales flujos para comprender cabalmente el aporte de este conjunto de trabajos; lo cual también nos permitirá argumentar al cierre del apartado porque no recaen dentro de nuestro objetivo de trabajo y, por lo tanto, tampoco serán analizados con mayor detalle en la siguiente sección.

Luego de analizar las tendencias generales de la acumulación del capital, el punto que se resalta en el marco del debate sobre el trabajo productivo e improductivo de valor/plusvalor es que la forma específica de organización del trabajo social en el modo de producción capitalista implica la necesidad y el desarrollo de un conjunto de actividades que responden estrictamente a la necesidad de reproducción del capital como relación social indirecta.

Como señala Marx en el segundo tomo de *El Capital*, el plusvalor se encuentra incorporado en la mercancía y al transformarse en dinero aquel se realiza o efectiviza. Durante el lapso en el cual esto ocurre el capital no puede funcionar como productor de mercancías y, por ende, de plusvalía. Es decir que la valorización del capital se interrumpe en su fase de circulación (Marx, 2011[1885]: 147)¹⁴⁷. El llamado “tiempo de circulación” hace referencia al tiempo necesario que el capital requiere para organizar la producción y el consumo social

¹⁴⁷ Aspecto que a su vez tiene efecto en la tasa de ganancia de cada capital individual en función del tiempo de circulación de cada actividad concreta.

de manera indirecta. Ocurre al transformarse la mercancía en dinero y el dinero en mercancía, actividades que implican el cambio de forma del capital para reiniciar el ciclo productivo, pero que se limitan a operar dicho cambio de forma, sin contribuir al proceso de producción propiamente dicho (Marx, 2011[1885]). Los gastos asociados a dichas actividades se descuentan del trabajo social necesario para la producción y consumo de las mercancías, siendo una detracción del plusvalor social¹⁴⁸.

Es en este sentido que la actividad de la circulación puede ser entendida como las transformaciones específicas necesarias para realizar el movimiento de las mercancías en las distintas fases del ciclo de la acumulación del capital (dinero-mercancía). Por lo tanto, hablamos de trabajo productivo e improductivo en términos de la creación de valor/plusvalor; y no del trabajo productivo e improductivo en términos generales. En el Cuadro 5, intentamos esquematizar estas actividades en el recuadro rojo, el cual se distingue de otras actividades que desde el punto de vista del capital tampoco se clasificarían como productivas de plusvalor, pero que sin embargo son igual de relevantes para la reproducción social (o productivas en un sentido general).

En términos de las actividades en cuestión, por un lado, se trata de actividades que meramente permiten la circulación del capital en su forma dineraria, como la actividad financiera, el propio movimiento del dinero, tareas estrictamente asociadas con el cobro y pago de mercancías o, en la fase del capital productivo, la producción de bienes necesarios para realizar dichas actividades. Por otro lado, de actividades que, siendo parte del proceso de producción, en ciertas situaciones de contingencia -por ejemplo, en función de la extensión del tiempo para el establecimiento de condiciones financieras de los contratos o de la negociación de dichas condiciones- se encuentran asociadas al tiempo de circulación, como la extensión del tiempo de almacenamiento¹⁴⁹ o de actividades vinculadas al comercio (Marx, 2011[1885])¹⁵⁰. Es decir que la referencia a las fases cíclicas del capital no hace alusión a una actividad en concreto, sino al propio cambio de forma del capital en su

¹⁴⁸ Como señala Marx (2011[1885]) al analizar el ciclo del capital dinerario, el fin último del ciclo del capital es el valor de cambio y no el valor de uso. Este último entra en el ciclo como objeto a realizar, al cual dotar de características que lo hagan apto para el consumo humano en una época y lugar específico y como objeto que, a partir de sus características físicas, implica condiciones específicas para la valorización. Pero la inversión de las relaciones humanas en el capital implica el gasto de trabajo social en obtener la expresión monetaria del capital, es decir, realizar su valorización en el equivalente general. Es en este sentido que:

“La ley general es que todos los costos de circulación que surgen sólo de la trasmutación formal de la mercancía no agregan ningún valor a esta última. Son, meramente, gastos para la realización del valor, o para su transferencia de una forma a la otra. El capital desembolsado para cubrir estos costos (incluido el trabajo a disposición de dicho capital) forma parte de los faux frais de la producción capitalista. La reposición de los mismos debe ocurrir a expensas del plusproducto y constituye, considerando toda la clase capitalista, una deducción del plusvalor o del plusproducto (...).” Marx (2011[1885]: 177-178)

¹⁴⁹ Como marcan Shaikh y Tonak (1994), en este caso el gasto de circulación surge ante situaciones de mayor tiempo del normal de almacenamiento: cuando la *“formación de acopio signifique estancamiento de la circulación, los gastos ocasionados por el mismo no agregarán valor a la mercancía”* (Marx, 2011[1885]: 174). Este punto es en cierta forma abordado en el SCN, cuando se analizan los casos en los que el almacenamiento constituye un incremento en el valor de la producción y cuando implica revalorizaciones. De hecho, en el SCN se reconoce la especificidad de actividades como el almacenamiento. Por ejemplo, que el mismo producto en distintos momentos o lugares geográficos encierra una diferencia cualitativa respecto de sus características para quien necesita consumirlos; y que por ello tienen diferentes precios. En este sentido, se reconoce a las actividades de distribución, comercialización, almacenamiento y transporte como actividades productivas (marcando la diferencia de las ganancias y pérdidas por tenencia, como puede ocurrir en el caso del almacenamiento).

¹⁵⁰ También se destacan como pérdidas de esta índole el gasto de trabajo social, materias primas y bienes de uso producto de situaciones de crisis o interrupciones del proceso productivo debido al conflicto de clases propio del modo de producción. En este caso, el SCN considera algunas de estas pérdidas en las cuentas de acumulación.

proceso de valorización. En esas fases se interconectan actividades productivas con actividades de la circulación, como en el caso del comercio o el almacenamiento. A la vez que los gastos de la circulación también pueden confundirse con el ciclo productivo, por ejemplo, con el acopio de las existencias de materias primas¹⁵¹. De hecho, en términos de cómo analizar este proceso, Marx (2011[1885]) señala que los flujos dinerarios que fluyen a la actividad de la circulación se confunden con el valor creado que aporta a la ganancia.

Cuadro 5. Ubicación del trabajo improductivo de plusvalor en el ámbito de la circulación del capital.

		PARA LA SOCIEDAD EN GENERAL	
		Trabajo productivo	Trabajo improductivo
PARA EL CAPITAL	Trabajo productivo de valor/plusvalor	Producción de bienes y servicios necesarios para la reproducción social (históricamente determinados) Trabajo organizado y resuelto de manera privada e independiente respecto de las necesidades de quienes consumen	
	Trabajo improductivo de valor/plusvalor	Producción de bienes y servicios necesarios para la reproducción social (históricamente determinados) Trabajo organizado y resuelto de manera directa respecto de las necesidades de quienes consumen	Actividades necesarias para la circulación del capital, pero no para la reproducción social de las personas

Fuente: elaboración propia.

Como destacan los autores que mencionaremos a continuación, las actividades de la circulación no crean valor ni plusvalor, sino que implican un costo en el proceso de valorización. Esto, claro está, no quita importancia a que estas actividades constituyen una necesidad del capital para su reproducción. Incluso los incrementos de la productividad en

¹⁵¹ Tregenna (2018) resalta la necesidad de identificar actividades productivas e improductivas de plusvalor como un aspecto relevante a la hora de analizar las potencialidades de la acumulación de capital en distintos países. Desarrolla la crítica desde el punto de vista general de la clasificación de las actividades económicas. Puntualmente, remarca la clasificación fenomenológica de las actividades económicas que se desprende del SCN y del análisis económico en general. En cambio, plantea una clasificación de las actividades económicas en función de su participación en el ciclo de reproducción del capital, la creación de plusvalor y, por ende, la potencialidad de acumulación en cada caso.

estas actividades permiten reducir el tiempo global de producción y, por ende, potenciar la valorización del capital. A su vez, si bien los/as asalariados/as de estas actividades, no generan valor ni plusvalor, sí plustrabajo. Es decir, trabajan por un tiempo mayor al socialmente necesario para la reproducción de su fuerza de trabajo.

Debido a que los capitales que participan en las actividades improductivas son necesarios para la reproducción del capital a nivel social, se valorizan como si participaran en una actividad más. Por lo que las transferencias de plusvalor necesarias para la organización del trabajo improductivo se desprenden del proceso de formación de la tasa general de ganancia, al momento de la formación de los precios de las mercancías. En el mismo sentido señalado anteriormente, **se vuelve a poner de manifiesto que, una vez desplegado el trabajo social que crea valor, aquello que se resuelve en la circulación del capital es su apropiación.** Aspecto que no es captado en el SCN, ya que toda actividad que intercambie bienes o servicios por un precio aparece como productiva de nuevo valor (Shaikh y Tonak, 1994; Mazucatto, 2021).

Entre los trabajos que conforman este grupo puede identificarse dos ejes. Por un lado, el debate propiamente dicho sobre la posibilidad y el cómo diferenciar las actividades productivas e improductivas en el modo de producción capitalista (Shaikh y Tonak, 1994; Wolff, 1994; Laibman, 1999; Cámara Izquierdo, 2008)¹⁵². Por otro lado, una vez establecido el punto anterior, el debate gira en torno a la delimitación de las actividades o tareas que habría que considerar en la cuantificación de la actividad económica y los criterios metodológicos para realizarlo. Aquí, la dificultad radica en identificar las tareas específicas y en operacionalizar su cuantificación¹⁵³. En este sentido, los trabajos que avanzan en la cuantificación suelen identificar a la totalidad de un sector de actividad como parte del trabajo improductivo ante la imposibilidad de distinguir al interior del mismo las tareas concretas -como en el caso del sector comercio, las actividades de administración o las actividades del gobierno (Shaikh y Tonak, 1994)-¹⁵⁴. En cambio, autores como Iñigo Carrera (2013: 214-215) señalan que identificar plenamente estas actividades y tareas resulta impracticable en casos en los que dos trabajos materialmente idénticos pueden ser productivos o improductivos según el destino de sus productos. Como ejemplo, un trabajador/a que opera una caja de supermercado combina elementos de trabajo improductivo -como las actividades relacionadas al cobro/pago- con tareas productivas -como la actualización de stocks para la gestión de la distribución de las mercancías-. En otro rubro, el acero elaborado en un proceso de trabajo siderúrgico destinado a la construcción de viviendas resulta productivo, mientras que la porción destinada a la elaboración de un camión de caudales necesaria para movilizar el dinero físico es trabajo

¹⁵² Si bien, en líneas generales, existe acuerdo en ubicar las actividades improductivas en el ámbito de la circulación como aspecto específico del modo de producción capitalista, hay puntos que se encuentran ciertamente indefinidos en el debate, como el tratamiento en los agregados de los trabajadores por cuenta propia que producirían valor, pero no plusvalor; el tratamiento de las diversas actividades organizadas de forma directa por el sector gobierno; o el tratamiento de los puestos de trabajo gerenciales. Por su parte, autores como Laibman (1999) ponen en duda la validez teórica de la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Se centra en la imposibilidad de operacionalizar la distinción, pero también descarta la validez conceptual de la distinción para el análisis de las economías modernas.

¹⁵³ Al igual que en el tomo 2 de El Capital, donde no quedan del todo claros los criterios y tareas. Por ejemplo, el caso de la contabilidad. Tareas que allí parecería se consideran improductivas, pero que sin embargo se reconoce su papel en la organización social del trabajo, incluso en otros modos de producción, en tanto tareas que permiten organizar y administrar la producción.

¹⁵⁴ Otro punto de debate que se desprende del anterior es, claro está, los resultados de las estimaciones y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital. Además de los agregados económicos, esto abarca la estimación de la tasa de ganancia, la tasa de plusvalía, etc.

improductivo¹⁵⁵. Desde este punto de vista, la distinción empírica en cuestión resultaría impracticable (Laibman, 1999; Iñigo Carrera, 2013)¹⁵⁶.

Incluso estos gastos de circulación podrían superponerse con la obtención de mayores ganancias. Por ejemplo, si un mayor acceso a capital financiero permite comprar mayores cantidades de materias primas, como una acción especulativa, más allá de que ello implique un gasto de almacenamiento adicional con la expectativa de embolsar mayor valor en el futuro (Marx, 2011[1885]). De hecho, esta posibilidad es mencionada por el SCN y tampoco es considerado como parte del valor agregado.

Más allá de las diferencias, quienes reconocen la existencia del trabajo improductivo y, a la vez, proponen estimaciones alternativas, se centran en la redefinición de la frontera de la producción a partir de considerar el trabajo productivo e improductivo en términos de plusvalor y presentan sus implicancias sobre los agregados y flujos del sistema de cuentas nacionales (Zerda y Sarmiento, 1989; Moseley, 1991; Shaikh y Tonak, 1994; Cámara Izquierdo, 2008)¹⁵⁷.

El resultado central de este conjunto de estudios es la reestimación del producto de valor y de los flujos asociados a la apropiación del valor y el consumo. Esto ocurre luego de reclasificar flujos entre sectores de ambas esferas de actividad y de sustraer del ingreso que surge de las estimaciones de Cuentas Nacionales ciertas duplicaciones vinculadas a la contabilización de las actividades consideradas no productivas. Por ello, las actividades improductivas son tratadas como parte del consumo social y no de la producción, ya que se asume que implican un consumo a partir del ingreso creado en las actividades productivas (Shaikh y Tonak, 1994; Cámara Izquierdo, 2008).

El trabajo de Shaikh y Tonak (1994) es el de mayor relevancia a los fines de la presente investigación, ya que elaboran sus estimaciones estrictamente en el marco de las Cuentas Nacionales¹⁵⁸. Dichos autores proponen la reestimación del nivel y evolución del producto y de la distribución del ingreso para Estados Unidos en el período 1948-1989. Para el desarrollo de su estimación presentan los flujos de las cuentas del Producto e Ingreso a través de tablas de insumo producto, debido a que permiten observar las interrelaciones necesarias a la hora de clasificar qué actividades (o qué porciones de estas) deben ser

¹⁵⁵ Los ejemplos han sido tomados de la participación en los talleres de lectura de *El Capital* del CICP, coordinados por Juan Iñigo Carrera.

¹⁵⁶ Shaikh y Tonak (1994) ofrecen un repaso sobre distintas estimaciones, destacando la forma en que cada trabajo desarrolla la distinción entre el trabajo productivo e improductivo. En mayor medida se trata de comentarios metodológicos sobre los procedimientos y supuestos utilizados en los distintos trabajos que aproximan el fenómeno. Entre estos grupos señalan aquellos trabajos que explícita o implícitamente rechazan la distinción y, por ende, asumen a los agregados tal como se manifiestan en el SCN. Cabe aclarar que, en nuestro caso, no nos enfocamos en este debate como parte de nuestro objetivo pero que, en cualquier caso, nuestra propuesta podría complementarse a futuro con estas discusiones.

¹⁵⁷ El amplio conjunto de trabajos que estudian el tema lo hacen tanto en el plano conceptual como en la estimación de agregados “marxistas” (Wolff, 1994). De hecho, en muchos de estos trabajos se utilizan las categorías que se desprenden del desarrollo de la crítica de la economía política y se estiman varias de tales categorías, más allá de los agregados económicos “tradicionales”. Respecto de la temática del trabajo improductivo, la relevancia del debate pasa por identificar el rol en la acumulación del trabajo improductivo y los cambios estructurales que implicaría su incremento desde mediados del siglo XX. Entre los principales aspectos se destacan la relación entre el incremento de la productividad del trabajo y la dinámica del trabajo improductivo (el efecto negativo que habría tenido el incremento del trabajo improductivo en las mediciones de la evolución de la productividad) y la relación entre la tasa general de ganancia y el papel del trabajo improductivo en la acumulación de capital.

¹⁵⁸ También puede destacarse como el trabajo de mayor difusión en el desarrollo de las “Cuentas Nacionales marxistas”, ya que el esquema propuesto por los autores ha sido aplicado para otros países o sus resultados son aceptados en otros trabajos que estudian el tema, como Zerda y Sarmiento (1989) o Mohun (2014).

incorporadas como parte de la producción y cuáles como parte del consumo, según su enfoque. Si bien no profundizan en el estudio de la valorización en actividades específicas, es importante remarcar que la metodología que aplican, basada en la utilización de tablas de insumo producto, permite reconocer los flujos de plusvalor en cuestión entre los resultados de cada actividad económica.

Entre las actividades productivas consideran sólo aquellas que se ubicarían en la esfera de producción de plusvalor, descontando actividades asociadas estrictamente a la circulación. En un plano más concreto, la definición de actividades productivas que utilizan incluye tanto bienes como servicios, pero excluyen actividades vinculadas al trabajo improductivo como actividades comerciales, el complejo militar, la policía, la seguridad privada o actividades administrativas. Al ser socialmente necesarias para la circulación de las mercancías, pero no desde el punto de vista de la creación del valor, tratan tales actividades como parte del consumo social y no de la producción.

En términos del SCN esto implica diversas modificaciones. Desde el punto de vista de la producción, si las actividades improductivas aparecen como un consumo intermedio de las actividades productivas (el cual puede afirmarse que es el caso predominante), entonces parte de los flujos de plusvalía hacia las actividades improductivas aparece como un costo de las actividades productivas. En términos agregados, sin embargo, esto no tiene efectos sobre el producto, ya que el valor agregado de la actividad improductiva se descuenta del resto de actividades. Desde el punto de vista del gasto, los consumos finales de actividades improductivas por parte de la fuerza de trabajo (como el pago por servicios financieros), sí representa una duplicación en la medición del producto, ya que en este caso no se registra como un consumo intermedio de las actividades productivas, sino que el plusvalor fluye directamente vía el pago de salarios. De esa forma se registraría el valor agregado de la actividad productiva y vía el consumo el valor agregado de la actividad improductiva. De ahí que corresponda su resta. No obstante, no ocurre lo mismo con el plusvalor total (excedente de explotación en los términos del SCN), ya que en la actividad productiva sí aparece disminuido vía el pago de salarios y luego ello fluye en el consumo a la actividad improductiva. A su vez, otras actividades aparecen directamente restadas de la estimación del valor agregado, como la imputación de servicios de alquiler en hogares propietarios que habitan sus propias viviendas. Respecto de la masa salarial pagada en las actividades improductivas, también se registran como flujos de plusvalor desde otras actividades.

En su aplicación para Estados Unidos en el período 1948-1989, llegan a resultados que guardan diferencias en relación con aquellos de las cuentas nacionales oficiales. En función de las reclasificaciones que realizan para descontar las actividades improductivas, si bien encuentran una tendencia similar, el Producto de valor que obtienen es menor que el GNP de Estados Unidos (a diferencia de los trabajos de las ‘cuentas extendidas’ vistos en el capítulo 2)^{159,160}. A su vez, encuentran un incremento relevante del porcentaje del plusvalor

¹⁵⁹ Aunque aclaran que, si a los resultados obtenidos le adicionan estimaciones del trabajo doméstico no remunerado a los fines de plantear cierta comparabilidad, los resultados que obtienen son 21% mayores al GNP.

¹⁶⁰ En su caso, Cámara Izquierdo (2008) presenta estimaciones para España en el período 1954-2006 a partir de revisar los agregados del SCN considerando el debate en cuestión y encuentra diferencias relevantes en términos de las tasas de crecimiento de la economía -aunque no en la tendencia- y, principalmente, en la distribución funcional del ingreso. En la estimación, por un lado, deja por fuera las actividades que considera “no capitalista” (desde la imputación ficticia del alquiler de viviendas habitadas por propietarias/os hasta el servicio doméstico remunerado, el trabajo doméstico no remunerado, las actividades del sector gobierno y de las ISFLSH y la producción mercantil no asalariada). Por otro lado, identifica las actividades improductivas asociadas a la circulación: el capital comercial, el capital prestado a interés y la propiedad de la tierra. En este

destinado a las actividades improductivas sobre el total. Aspecto que ocupa un lugar central en el debate, ya que gran parte de los estudios sobre el tema identifican que el incremento de las transferencias de valor para la realización de las actividades no productivas afecta la capacidad de acumulación en el tiempo, al afectar negativamente la tasa de ganancia¹⁶¹.

Desde el punto de vista de la Tesis, los aportes de este conjunto de trabajos radican en dos aspectos. Por un lado, en que analizan procesos económicos que implican transferencias de valor intersectoriales, que conforman el valor de la producción, el valor agregado y la ganancia apropiada en cada ámbito de actividad -aunque no profundicen en estudios de este tipo-. Como analizamos al cierre del capítulo 3, este tipo de transferencias “implícitas” no son captadas por el marco conceptual del SCN. Si bien la mayor parte de los flujos identificados y de los indicadores estimados en estos estudios no forman parte del objetivo de la Tesis, sí se recobran algunos de ellos, como el tratamiento de los alquileres o la renta de la tierra efectivamente pagada. Por otro lado, estos trabajos incorporan las estimaciones en el marco de sistemas de medición, principalmente mediante las tablas de insumo-producto (Shaikh y Tonak, 1994)¹⁶². Incluso algunos autores recuperan la relevancia del valor agregado/apropiado en cada actividad económica como aspecto central de las Cuentas Nacionales (Chaves Márquez, 2003), o resaltan el esquema completo de cuentas del SCN como posible punto de partida para avanzar en estimaciones alternativas a partir de los desarrollos sobre el valor de Marx (Ogawa, 2021)¹⁶³. De esta forma, destacan la necesidad de articular las estimaciones para las distintas actividades económicas y la relevancia de hacerlo en el marco de la contabilidad económica debido a su rol en la generación y utilización de las estadísticas.

punto sostiene que el desarrollo teórico indica la necesidad de revisar críticamente los procesos de valorización a un nivel microeconómico para identificarlas. Sin embargo, debido a las dificultades prácticas, asume la hipótesis que la proporción entre la actividad improductiva de circulación y la actividad de producción de plusvalor se mantiene constante a lo largo del tiempo.

¹⁶¹ Moseley (1991), por ejemplo, estudia para Estados Unidos el rol del incremento del trabajo improductivo en la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. En cambio, Mohun (2014) presenta otra interpretación para lo ocurrido en Estados Unidos entre 1964 y 2010. Por una parte, al igual que la mayoría de los trabajos mencionados, considera que las actividades de gerentes y managers deben ser clasificadas como parte de las actividades improductivas. Por otra, introduce la perspectiva de clase en el análisis de los flujos en cuestión y sostiene que los trabajadores que ocupan posiciones gerenciales forman parte de la clase capitalista. Por ende, si se enfoca desde esta perspectiva a los flujos de salarios destinados a cubrir las actividades improductivas, puede observarse que la tendencia al incremento del trabajo improductivo en el total se explica por el incremento de la masa salarial destinada al pago de salarios de gerentes y managers. Y si se incorporan estos flujos como parte de las ganancias, el mayor pago por trabajo improductivo estaría refluendo, dejando una mayor tasa de plusvalía y una mayor tasa de ganancia. Se revertiría, al menos parcialmente, la tendencia de la tasa de ganancia identificada en otros trabajos.

¹⁶² Como señalan Shaikh y Tonak (1994), trabajar con un marco de insumo-producto permite elaborar las contrapartidas de las transacciones. Aspecto que desde nuestro punto de vista queda pendiente para futuros trabajos.

¹⁶³ De manera adicional dentro de este grupo de trabajos se incorporan otras estimaciones o debates como la transformación de valores en precios de producción, la estimación de la tasa de plusvalía, la formación de la tasa general de ganancia o la relación entre el incremento de la productividad del trabajo y la dinámica del trabajo improductivo (Mage, 1963; Wolff, 1994). Entre estas estimaciones cabe destacar a la tasa de plusvalía (cociente entre la plusvalía y la parte necesaria de la jornada de trabajo -el pago por el valor de la fuerza de trabajo-). Para arribar a este cómputo, el descuento de la masa salarial de flujos vinculados al trabajo improductivo conlleva a resultados diferentes. De hecho, mencionan el posible problema que la consideración de la plusvalía neta de gastos de circulación podría acarrear.

4.2.2. *Aportes de la crítica de la economía política que permiten identificar flujos adicionales de plusvalor en la circulación*

Otro grupo de trabajos, que si bien no se enmarcan estrictamente en el debate de los sistemas de medición y la crítica a las formas de registro del SCN¹⁶⁴, analizan un conjunto de flujos de plusvalía que en ciertos casos nacionales adquieren relevancia como canales de valorización del capital y que no son tenidos en cuenta en el SCN ni en los trabajos críticos reseñados en el punto previo (Iñigo Carrera, 1998, 2007 y 2017; Grinberg, 2011; Graña, 2013; Kornblihtt y Dachevsky, 2017; Mussi, 2017; Kennedy, 2018; Fitzsimons y Guevara, 2018; Cifuentes *et al.*, 2023). Entre tales canales de valorización, se destacan los flujos de renta de la tierra, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y otros flujos de ganancias como las transferencias entre capitales derivadas de su capacidad de valorización diferenciada.

Debido a que dichas categorías se desarrollan en forma específica en la siguiente sección de la Tesis, aquí nos limitamos a presentar en términos generales el tipo de flujos que identifican este grupo de estudios y sus particularidades en relación con el registro de los agregados de la contabilidad económica.

Para enfatizar el aporte de estos trabajos, en este punto es importante remarcar que hablamos de flujos de plusvalor extraordinarios desde el punto de vista de la valorización del capital en cada actividad, que fluyen en el ciclo de producción y circulación del capital y no constituyen, en los términos del SCN, una generación o asignación primaria del ingreso; sino que debido a la existencia de mecanismos de apropiación de tales flujos de valor, en el registro quedan “encerrados” como parte del valor agregado (o valor de la producción) de los distintos sectores de actividad, que no necesariamente son aquellos en los que se produce. Al igual que en el caso del debate sobre el trabajo productivo/improductivo, se trata de flujos de plusvalor que efectivamente ocurren en el proceso de formación de la tasa de ganancia media, pero no son reflejados entre los resultados de las cuentas nacionales tradicionales. Sin embargo, la diferencia con aquellos es que constituyen una apropiación extraordinaria de plusvalía para ciertos capitales y, como tales, tienen la potencialidad de imprimir dinámicas particulares a la acumulación de capital a nivel nacional y sectorial. De allí la relevancia de conocer su presencia y su peso en los resultados de la contabilidad económica.

Entre los trabajos de este grupo, el principal antecedente es Iñigo Carrera (2007), trabajo en el cual se estima el flujo de renta de la tierra agropecuaria que fluye a la economía argentina y sus múltiples mecanismos de apropiación y destinos. Este trabajo se realiza al nivel del total de la economía, pero no profundiza en aspectos específicos de sectores de actividad. Lo mismo puede decirse de Iñigo Carrera (2007) y Kennedy y Graña (2012), quienes proponen la estimación del flujo de pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor al nivel general de la economía. Otros trabajos, en cambio, se focalizan en la cuantificación de algunos de estos flujos en la acumulación de capital de empresas o sectores de la producción para los casos de la industria siderúrgica (Kornblihtt, 2008; Mussi, 2017) y automotriz (Fitzsimons, 2016; Fitzsimons y Guevara, 2018). Aunque en ningún caso se incorporan los resultados a un esquema de registro integrado de la actividad económica.

¹⁶⁴ Con la excepción de Kennedy (2012). Aunque su trabajo se centra en las mediciones de evolución del Producto de la economía, en el cual propone un indicador alternativo que considera las determinantes de la capacidad de representar valor de la moneda nacional en el tiempo, para cuantificar la evolución del carácter de valor del producto social anual.

4.2.3. Síntesis para el desarrollo de la Tesis

Como se advierte en los dos grupos de trabajos que hemos repasado en el presente apartado, al revisar el objeto de estudio de las Cuentas Nacionales las estimaciones alternativas permiten obtener otra imagen de los resultados de la actividad económica de los países, así como incluir fenómenos no captados en el SCN.

Dado que el SCN se centra en la observación inmediata del resultado de la producción y en los precios (precios de mercado o precios básicos, según el método de medición del Producto) y que el objetivo de la Tesis es llegar a esa expresión y trabajar sobre ella como herramienta práctica, resulta necesario retomar los tres puntos de crítica al marco conceptual del SCN planteados al cierre del capítulo 3 para presentar en qué medida los antecedentes referenciados en el presente apartado aportan a nuestro desarrollo y cómo nos permiten terminar de ubicar el aporte de la Tesis.

En el Esquema 3 presentamos de forma simplificada dichos niveles de crítica. En relación al primer punto, prácticamente la totalidad de los antecedentes reconocen un recorte cualitativamente diferente para la medición, a partir del ciclo de reproducción del capital en el ámbito de la producción de valor. En relación al segundo punto, un denominador común en todos los trabajos es la utilización de categorías alternativas al SCN para analizar la acumulación de capital, como valor de la fuerza de trabajo, plusvalor, etc.

No obstante, solo algunos de los trabajos que analizamos en el apartado 4.2.1 avanza en desarrollos de esquemas de contabilidad económica alternativos al reclasificar la información de las cuentas nacionales oficiales y, ya sea por tratarse de un recorte diferente del objeto de estudio o de la existencia de transferencias de plusvalor asociadas a actividades improductivas, estos trabajos se encargan de reestimar el producto de valor de la economía y su composición.

Respecto del tercer punto de la crítica, la forma en la que el precio de mercado representa un más o un menos sobre el trabajo socialmente necesario desplegado en cada actividad se encuentra determinada por diversos flujos de plusvalor. En particular, nos interesa destacar aquellos que, como desarrollo de las tendencias generales de la acumulación, llegan a establecerse como flujos que representan un potencial problema general para los niveles de acumulación del capital o que imprimen dinámicas particulares a la acumulación de capital a nivel sectorial y/o nacional (punto -3- en el segmento rojizo del esquema).

Esquema 3. Presentación simplificada de los niveles de crítica al Sistema de Cuentas Nacionales como sistema de medición de la actividad económica.

AGREGADOS DEL SCN <i>[categorización alternativa]</i>	ENFOQUE DEL SCN (basado en la teoría neoclásica)	ENFOQUE DE LA TESIS (basado en la crítica de la economía política)
	Contenido que se expresa en la medición y su implicancia para el recorte del objeto de estudio	
Remuneración al trabajo asalariado <i>[Pago por la fuerza de trabajo]</i>	Componentes como masas de valor indiferenciadas en cada actividad económica: (1) Contribución de los factores de producción; (2) Movimientos coyunturales de oferta y demanda.	Incorporación en la medición de flujos de valor intersectoriales que pueden quedar comprendidos en los precios de mercado:
Excedente de explotación <i>[Plusvalor apropiado]</i>		(1) Implican la reproducción "normal" de la acumulación; (2) Se vinculan con movimientos coyunturales;
Valor agregado <i>[Valor apropiado]</i>		(3) Implican formas o problemas específicos de la acumulación de capital.

Flujos vinculados a:

- * Trabajo improductivo de valor
- * Renta de la tierra
- * Pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor
- * Diferenciación del capital

Fuente: elaboración propia.

Como vimos, el primer grupo de trabajos (apartado 4.2.1) se focaliza en el tratamiento y la distinción del trabajo productivo e improductivo, en el marco de las tablas de insumo-producto. Si bien las actividades improductivas son necesarias para la reproducción del capital, diversos estudios han puesto en debate su rol creciente en la apropiación de plusvalor -como es el caso de la actividad financiera¹⁶⁵- y su efecto sobre la capacidad de acumulación. De allí que lo incorporamos entre los debates que se ubican en este tercer nivel de crítica. Además, en ocasiones, estos estudios también introducen temas como la transformación de valores en precios de producción. Proceso que, de acuerdo a nuestro desarrollo, estaría vinculado a la reproducción “normal” de la acumulación.

Mientras que el segundo grupo de trabajos (apartado 4.2.2), si bien no lo desarrollan desde el debate específico de los sistemas de medición y sus construcciones alternativas, han

¹⁶⁵ Coyle (2014) y Mazzucato (2021) analizan dicha problemática, desde un marco conceptual diferente, pero considerando la forma en que se capta en las Cuentas Nacionales.

dado cuenta de otros flujos de plusvalor que aparecen “encerrados” (u ocultos) en el valor agregado sectorial y de sus implicancias en la apropiación de valor y dinámicas de la acumulación. Una diferencia entre este tipo de flujos y los identificados para el caso del trabajo improductivo es que, tomando como ejemplo las matrices presentadas por Shaikh y Tonak (1994), los flujos de plusvalor asociados a la realización del trabajo improductivo, ya sea que se encuentren entre los flujos primarios (que se derivan de forma directa en la venta de las mercancías -como el caso de parte de las actividades improductivas asociadas al comercio) o flujos secundarios (que se derivan una vez realizadas tales ventas -como el pago de servicios financieros-) de su esquema, quedan reflejados de forma explícita en las transacciones intersectoriales, sea como consumos intermedios, consumo final o pago de rentas. Tal movimiento explicitado es el punto de partida de la descomposición de sus fuentes. En este sentido es posible identificar cuatro dimensiones: 1) el plusvalor creado en cada actividad y apropiado por las empresas; 2) los flujos de valor vinculados a dinámicas “normales” o “coyunturales” de la acumulación; 3) los flujos primarios y secundarios identificados por Shaikh y Tonak (1994), que forman parte de redistribuciones que, a nivel social, forman parte del proceso de formación de la tasa general de ganancia; y 4) un tercer nivel de flujos que, como dijimos, ocurren de manera previa/implícita mediados por mecanismos de apropiación de plusvalor, que también forman parte del proceso de formación de la tasa general de ganancia, pero que hacen a la vez a su diferenciación o formas de compensación específicas. Es decir, pueden implicar la apropiación de rentas extraordinarias que alteran las tasas de ganancias individuales o sectoriales, permitiendo formas específicas de valorización, más o menos temporales.

A modo de ejemplo, en el caso de Shaikh y Tonak (1994) analizan la renta de la tierra en su faceta de pago secundario (como una asignación del ingreso primario en los términos del SCN), pero no identifican flujos de plusvalor -ni sus formas de apropiación- asociados a la renta en el momento registrado en la cuenta de producción y que pueden tener lugar en las distintas actividades económicas.

En ese marco, partiendo de la secuencia de cuentas del SCN, nuestra propuesta y objetivo recupera aspectos planteados en ambos grupos de trabajos. Del primer grupo, tomamos la necesidad de trabajar en el marco de los debates de construcción de sistemas de medición alternativos, específicamente en el marco de la secuencia de cuentas del SCN y la necesidad de reconocer flujos de plusvalor que no se encuentran en el SCN, así como su tratamiento mediante categorías alternativas. No obstante, es el tipo de flujos planteados en el segundo grupo de trabajos los cuales proponemos incorporar como aspecto específico en las mediciones. Sin perjuicio de ello, al analizar determinados flujos, también será necesario mencionar las implicancias para la magnitud del Producto social. Por ejemplo, al analizar el alquiler de viviendas, la deducción de la imputación realizada en el SCN y el tratamiento dado a los alquileres efectivos, tienen impacto en la magnitud del Producto.

El marco de cuantificación propuesto no pretende ser un análisis de la reproducción del ciclo del capital; sino incorporar determinados elementos al análisis de la valorización de las actividades económicas en una economía nacional. Al utilizar los agregados del SCN como referencia para el análisis del plusvalor apropiado en cada actividad económica, en la Tesis partimos de la plusvalía neta de gastos de circulación (Iñigo Carrera, 2013). Es decir, de la plusvalía luego de descontados flujos destinados a cubrir actividades improductivas de plusvalor, pero que se origina en la fuerza de trabajo empujada en actividades productivas.

En otras palabras, como se presenta al término de realizado el proceso productivo en su totalidad en el período de referencia considerado.

4.3. Aportes críticos que se ubican más allá de la frontera de producción del SCN

Al desarrollar el marco conceptual de la Tesis, mencionamos que el recorte del objeto de estudio a partir del análisis del trabajo organizado de manera privada e independiente y el valor como relación social no implicaba excluir o incluir arbitrariamente del registro (i.e. mediante criterios *ad-hoc*) otras dimensiones relevantes de la actividad de la sociedad. En cambio, nos permitió identificar el ámbito de la producción de valor a partir del precio como elemento específico. En aquel momento marcamos, sin embargo, que al ser un recorte analítico para analizar la faceta de valor de la producción social, también resultaba necesario considerar su articulación con otras actividades o las implicancias de sus resultados, ya sea en las condiciones de vida o del ambiente. Si bien este tema escapa al objetivo de la Tesis, al igual que lo mencionado para el caso del trabajo productivo e improductivo de valor, es posible plantear brevemente la relevancia y necesidad de considerar los enfoques críticos también entre las diversas dimensiones propuestas en la agenda de investigación de las cuentas nacionales y su ampliación. A la vez, ello nos permitirá completar el panorama de trabajos en torno a las críticas al SCN y terminar de ubicar el aporte del presente trabajo.

Como vimos en el capítulo 2, al repasar los debates neoclásicos sobre las “cuentas extendidas” o las mediciones “más allá del PIB”, la agenda de investigación plantea un amplio conjunto de indicadores y mediciones complementarias al SCN. Desde nuestro punto de vista también es necesario reconocer los límites del Producto e Ingreso como indicadores exhaustivos de las condiciones de vida y, mucho menos, de otros ámbitos como las condiciones del ambiente. No obstante, en este punto también surgen diferencias en función del marco conceptual. En particular, en la agenda *mainstream* se destaca la tendencia de incorporar el precio como unidad de medida para la elaboración de indicadores sobre diversas facetas que ocurren más allá del mercado. A su vez, se extiende la utilización del término capital para cualquier ámbito de la vida, con los términos capital económico, capital natural, capital humano y capital social (De Smedt, Giovannini y Radermacher, 2018). Aspectos que, producto de la generalización de fenómenos sociales, podrían derivar en perder de vista características centrales y contradicciones propias de las distintas facetas de las relaciones sociales¹⁶⁶. Por lo tanto, al igual que en el marco del SCN, el enfoque para la medición también implica en este caso el uso de categorías específicas, la habilitación u obturación de posibilidades de análisis y de reconocimiento de distintas características de las relaciones sociales y su vínculo con la naturaleza.

Los campos en los cuales estas alternativas encuentran mayor desarrollo con mediciones sobre uso del tiempo o indicadores físicos alternativos son la cuantificación del trabajo doméstico y de cuidados no remunerado (TDCNR) por parte de la economía feminista y la

¹⁶⁶ De hecho, esta clase de advertencia tiene lugar entre las recomendaciones de la “Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress” (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009) y del reporte del HLEG (Stiglitz, Fitoussi y Durand, 2018), que concluyen que la mejor alternativa es la implementación de tableros de indicadores, que incluyan indicadores o variables de stocks ‘físicos’, de uso del tiempo y de desigualdad por género o etnia, entre otras. Incluso las mediciones de bienestar presentan alternativas sin considerar las relaciones de precios como unidad de medida. En el mismo sentido, Haggart (2000) sostiene que este tipo de tableros evita tener que recurrir a la sobre simplificación de resumir todo al precio.

cuantificación de las condiciones ambientales y los efectos de la actividad productiva en los recursos naturales por parte de la economía ambiental (Nordhaus y Kokkelenberg, 1999; Everett *et al.*, 2010). A riesgo de simplificar, para marcar el punto que intentamos poner de manifiesto, a continuación nos focalizamos en repasar brevemente los aportes de la economía feminista que analizan el rol del TDCNR para la crítica del registro de la producción en el marco del SCN.

En primer lugar, la economía feminista también presenta debates conceptuales y mediciones que ponen en cuestión las formas tradicionales de cuantificar la actividad económica (Esquivel, 2021). De forma particular, se encargan de observar que, aquello que en las Cuentas Nacionales, y en gran parte de los trabajos críticos, aparece vinculado al ámbito privado -como consumo o los hogares como sector institucional-, se encuentra socialmente determinado y presenta dinámicas específicas por fuera del modelo estándar de la economía, representado por el *homo economicus* (Marçal, 2016). Por ende, la política pública y la generación de información y registros también deben abarcarlo como aspectos centrales de la reproducción social. En ese marco, se da cuenta de la unidad de la organización del trabajo social, incorporando la medición del TDCNR y sus implicancias, por ejemplo, para la inserción laboral (Esquivel, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020; DNElyG, 2020a, 2020b y 2021).

De manera alternativa a la justificación para la exclusión del TDCNR de la frontera de producción del SCN que repasamos en el capítulo 2, los trabajos de la economía feminista evidencian que la organización del trabajo “de mercado” se encuentra intrínsecamente relacionada con la forma que adquiere la actividad desarrollada en los hogares y la relevancia de estas en las características y reproducción de las actividades en el mercado; lo cual implica un conjunto de desigualdades o brechas de género y limitaciones al desarrollo personal y laboral de las mujeres y diversidades (D'Alessandro, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020; DNElyG, 2020b y 2021). Además, el propio desarrollo de la teoría económica feminista permite reconocer tales fenómenos como estructurales y sistemáticos. Todo lo cual lleva a la necesidad de repensar la esfera de lo doméstico, excluida históricamente del pensamiento científico y la praxis política (Marçal, 2016; Suárez Tomé, 2022). A diferencia de los enfoques que plantean la medición del TDCNR como una ampliación o extensión de la frontera del SCN, lo relevante es dar cuenta de un fenómeno social específico, que implica múltiples desigualdades y de las acciones necesarias para revertirlas¹⁶⁷.

En el marco de las Cuentas Nacionales, uno de los principales debates tiene que ver con la forma de registro del TDCNR, su rol en la reproducción de la fuerza de trabajo y en la creación de valor (Chadeau, 1985; Arruzza, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020; DNElyG, 2020a)¹⁶⁸.

¹⁶⁷ Debates que han dado lugar al desarrollo de las Cuentas Satélites para la incorporación del TDCNR en la frontera de la producción del SCN, como espacio dentro del sistema de registro que permite complementar las mediciones del llamado “marco central del SCN” (Statistics Canada, 1995; DNElyG, 2020a).

¹⁶⁸ Además de presentar su propia estimación, Chadeau (1985) presenta un repaso de las primeras mediciones del trabajo doméstico en términos monetarios y cita varios trabajos que aplican distintos métodos de estimación. La autora señala un punto central en el ámbito de estos estudios. Por un lado, menciona que la valorización a través de imputaciones de precios podría enmascarar la especificidad del trabajo doméstico -a la vez que una comparación en términos de horas de trabajo presentaría ciertas ventajas para las comparaciones-. Por otro, sin embargo, afirma que la relevancia de las mediciones en términos monetarios radica en obtener una medida de estas actividades comparable con la actividad de mercado, como forma de darles un orden de magnitud; y en que permiten romper con la reducción que las cuentas nacionales hacen

Como vimos en el capítulo 2, los trabajos de base neoclásica que resaltan la contradicción entre el enfoque teórico del SCN y lo que debería analizarse, desarrollan mediciones complementarias a las elaboradas en el marco del SCN. Estas mediciones abordan un amplio conjunto de fenómenos que quedan por fuera de la frontera de producción del SCN, como la cuantificación del TDCNR o las mediciones relacionadas con las condiciones ambientales (Eisner, 1988). En particular, dentro de este enfoque, distintas autoras ponen en discusión los métodos para la cuantificación del trabajo doméstico, a la vez que se discute la delimitación de las actividades que deben ser entendidas como producción de los hogares y sus implicancias en los resultados de los agregados macroeconómicos (Weinrobe, 1974; Hawrylyshyn, 1976; Murphy, 1978 y 1982; Ferber y Birnbaum 1980; Douglass, Kenney y Miller 1990; Fitzgerald y Wicks, 1990, entre otras). En general, la forma en que se asume el cálculo en estos trabajos es analizar al hogar como una unidad productiva que emplea factores de la producción, genera valor agregado y la correspondiente remuneración a los factores, a partir de decisiones individuales basadas en preferencias. Así lo señala Esquivel (2021) al mencionar que la economía feminista mainstream se centra en corregir y extender el paradigma neoclásico (no así de plantear uno alternativo), al discutir la validez de ciertos supuestos considerados restrictivos y al analizar la ineficiencia que implica la desigualdad de género para el funcionamiento de los mercados -mecanismo para alcanzar el bienestar social-. En otras palabras, se centran en la incorporación o modificación de supuestos de los modelos neoclásicos, incluyendo visiones alternativas a las formas de comportamiento asumidas en el análisis mainstream tradicional (Esquivel, 2016)¹⁶⁹. Por ejemplo, sesgos de género en la consideración de la conformación de las preferencias y la noción de bienestar (Woolley, 1993).

En cambio, en los aportes críticos de la economía feminista no sólo se plantea la incorporación del TDCNR, sino que parten de la referida crítica respecto de la forma de organización del trabajo social y las relaciones de poder subyacentes, destacando a su vez la relevancia de las actividades domésticas y de cuidado para la reproducción social y sus condiciones de realización (Arruzza, 2016; Arruzza y Bhattacharya, 2020)¹⁷⁰. Como señala Esquivel (2016), en la mayor parte de estos estudios se destaca la organización del trabajo - con perspectiva histórica acerca de su división- como aspecto central del análisis económico. Más allá de las diferencias conceptuales entre los distintos trabajos al momento de incorporar las mediciones, aquello que se pone en debate es el objeto de estudio de la ciencia económica.

del ámbito del hogar a un ámbito de consumo. Luego, señala que ninguno de los trabajos que analiza plantean que la medición del trabajo doméstico tenga que ser incorporada de forma directa a los agregados de las cuentas nacionales. Entre los resultados de estos trabajos, si bien presentan variabilidad en función de los métodos y cobertura, es posible afirmar que, a grandes rasgos, se ubican en torno a un tercio del ingreso nacional (considerando que el estudio es para un grupo de países de altos ingresos).

¹⁶⁹ Como afirma la autora, este enfoque es el más difundido y aceptado por los organismos financieros internacionales. Un enfoque instrumental centrado en la eficiencia.

¹⁷⁰ Desde el enfoque de las autoras, la reproducción social es entendida como las actividades de mantenimiento y reproducción de la vida, históricamente determinadas en su forma actual por el capital como proceso de reproducción biológica, de reproducción de la fuerza de trabajo y de las necesidades de cuidado. El ámbito del hogar se constituye como la principal forma en que se resuelven estas actividades, pero que también son cambiantes históricamente a partir de procesos de socialización bajo la forma de provisión estatal o de mercantilización (Arruzza, 2016). En este sentido, Suárez Tomé (2022) remarca que entre los trabajos de la economía feminista marxista se ha objetado la forma en que la reproducción de la fuerza de trabajo es invisibilizada en la mayor parte de los estudios críticos, al no reconocer el rol social del TDCNR que implica, entre otros aspectos, la posibilidad de reproducción de la fuerza de trabajo sin que el capital tenga que pagar al obrero/a por tales procesos de trabajo.

4.4. Ubicación del aporte y objetivo de la propuesta de la Tesis

Luego de recorrida la primera sección de la Tesis, en la cual 1) planteamos nuestro eje de análisis y marco conceptual, basados en los desarrollos de la crítica de la economía política, 2) analizamos las críticas al SCN que se desprenden de dicho marco, 3) identificamos particularmente sobre qué aspectos sería necesario avanzar en el desarrollo de mediciones de la actividad económica y 4) repasamos los principales aportes sobre el tema, a modo de síntesis presentamos el Esquema 4.

Antes de avanzar en la segunda sección sobre nuestra propuesta de medición, en dicho Esquema 4 se delimita la contribución y el objetivo de la Tesis en el marco más amplio de los trabajos sobre la contabilidad económica. Allí se trata de plasmar de forma sintética los distintos enfoques sobre la medición de la actividad productiva identificados en nuestro desarrollo y el sentido principal que le otorga cada aporte. Como mencionamos, el agrupamiento de los trabajos identificados representa una síntesis propia de los debates en función del objetivo de investigación. No obstante, debido a que los trabajos analizados cubren una amplia variedad de procesos y relaciones y se fundamentan de diversas maneras, estos podrían ser agrupados utilizando otros criterios.

En primer lugar, como hemos mencionado, el SCN lleva el papel central en la elaboración de las estadísticas en economía, en tanto sistema de registro ampliamente difundido y aceptado oficialmente por los distintos países. Es por ello que tomamos como referencia al marco central del SCN, ubicado en el centro del esquema, en tanto eje que estructura prácticamente la totalidad de los estudios sobre el tema, ya sean estos propuestas alternativas o complementarias. A su vez, incluimos también a las Cuentas Satélite y los Sistemas de medición complementarios, ya que, si bien presentan mediciones sobre actividades específicas que permiten ampliar el marco central o introducen categorías al mismo, en lo esencial mantienen sus lineamientos respecto del fundamento de la producción y los precios.

A la derecha, identificados con el recuadro azul, se recuperan los trabajos de base neoclásica presentados en el capítulo 2. Estas estimaciones, que surgen principalmente desde la década de 1960 como respuesta de la teoría neoclásica a los lineamientos del SCN, no rompen con la definición general de producción del SCN, sino que apuntan a medir el bienestar de la sociedad, ya sea de forma indirecta (complementando la frontera de producción del SCN) o directa (al plantear indicadores del bienestar). En el recuadro, se ordenan en función del grado de extensión de la estimación respecto de la frontera de la producción del SCN. E incluso, por fuera del recuadro se incorporan los trabajos que directamente dejan de lado las mediciones de flujos monetarios al incorporar otras dimensiones que afectan el bienestar.

A la izquierda, en el recuadro verde, se observa el conjunto de trabajos de perspectiva marxista, que continúan el desarrollo de la crítica de la economía política y que, como vimos en el apartado 4.2, son los principales antecedentes para el desarrollo de la propuesta de la Tesis. Arriba de este recuadro se ubica el otro sistema de medición oficial vigente en el siglo XX, en tanto en algunos trabajos también se recupera el debate respecto de la "frontera de producción" del SPM.

Por su parte, debajo del recuadro del SCN incluimos los trabajos identificados en el apartado 4.3, que reúnen diversas dimensiones de análisis desde el punto de vista del registro de la actividad social y, además, plantean la necesidad de integrar su desarrollo -o

al menos debatir sobre tal posibilidad- con los debates tradicionales sobre la medición de la actividad económica. En este sentido, se incluye una línea punteada que conecta estos trabajos con los basados en la obra de Marx al reconocer la necesidad de síntesis en un sistema de registro integrado.

Por último, como se observa en la parte inferior del esquema, se introduce la propuesta de la Tesis también con recuadro verde, en tanto se ubica entre los trabajos cuyo desarrollo parte de la obra de Marx. Como dijimos anteriormente, nuestra propuesta se nutre de los aportes de los trabajos basados en el desarrollo de la crítica de la economía política y sus elaboraciones en torno de los esquemas de medición oficiales. Pero, a la vez, partimos de los agregados económicos y la secuencia de cuentas establecidos en el SCN.

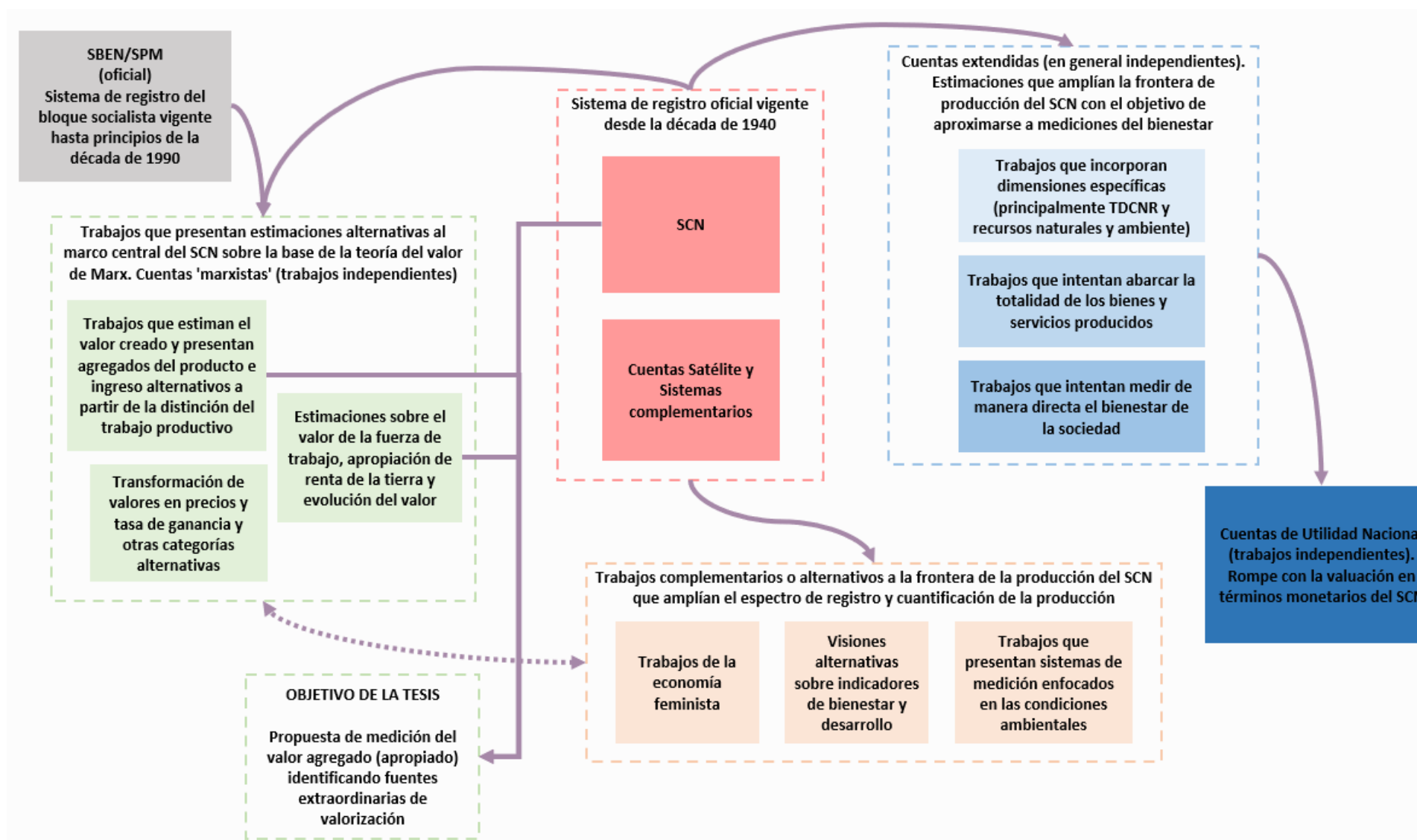
El aporte consiste en desarrollar un marco de medición que permita identificar flujos de plusvalor específicos que conforman el valor apropiado por las distintas actividades económicas y que quedan ocultos en la forma de registro del valor agregado y el ingreso del SCN. Debido a que tales flujos implican transferencias de plusvalor extraordinarias respecto de las formas generales de valorización del capital, pueden dar lugar a características distintivas de la acumulación, más o menos extendidas en el tiempo, tanto al nivel de sectores de actividad como para el total de la economía nacional. En este sentido, parte relevante del aporte pasa por el planteo de tales flujos de forma integrada y coherente en el marco de un sistema de registro como herramienta analítica clave.

φ

Como comentario final, resta mencionar que, como se desprende de los múltiples aspectos de la organización de la producción que se incorporan en la cuantificación más allá de la frontera de producción del SCN, observar únicamente un recorte de la actividad social para analizar la reproducción de la acumulación de capital en un país no resulta suficiente. Por el contrario, dicho análisis tiene que apuntar a asumir la integridad de las relaciones sociales de producción. El desarrollo a lo largo de la presente sección nos muestra que establecer dicho conjunto integrado de información no sólo requiere pensar qué incluir (y cómo hacerlo), sino que también es necesario establecer los fundamentos conceptuales que permitan analizar las distintas componentes de la unidad del trabajo de la sociedad y el medio natural mediante metodologías o esquemas acordes en cada caso, que permitan dar cuenta de sus diversas manifestaciones relevantes, en lugar de generalizar al precio como el atributo cualitativo para la medición.

Si bien destacamos la relevancia actual de los agregados del SCN y su utilización para el análisis de las economías nacionales, también analizamos la incapacidad de reconocer un objeto de estudio de manera objetiva. El objetivo de la Tesis se centra en este aspecto entre todos los que se derivan de los enfoques críticos: incluso en el marco restringido donde el SCN pareciera ser representativo (con los posibles ajustes analizados), su marco conceptual no deja ver ciertos procesos relevantes de la valorización del capital en los distintos sectores de la producción y que aquí proponemos incorporar.

Esquema 4. Propuestas alternativas/complementarias al Sistema de Cuentas Nacionales para el registro de la actividad social y ubicación de la propuesta de trabajo.



Fuente: elaboración propia.

SECCIÓN II – LA COMPOSICIÓN DEL VALOR AGREGADO SECTORIAL EN EL MARCO DE LAS CUENTAS NACIONALES

En la sección I presentamos los fundamentos que subyacen a las definiciones del SCN, los debates abiertos para la cuantificación de la actividad económica y el enfoque seguido en la Tesis respecto de las determinaciones generales de la producción y los precios en el modo de producción capitalista. La presente sección tiene como objetivo realizar la exposición conceptual y metodológica para cada uno de los flujos de plusvalor identificados como (posibles) componentes del valor apropiado en las actividades económicas y que quedan comprendidos en el valor agregado y el excedente del SCN.

La sección se divide en dos capítulos. En el capítulo 5, se presentan las formas económicas bajo las que circulan los flujos de plusvalor en cuestión, así como su origen/destino. En cada caso se analizan los posibles efectos sobre la estimación del valor agregado de las actividades económicas. Luego, en el capítulo 6, en tanto tales flujos no siempre se presentan de forma directa en la circulación de mercancías, si no mediados por formas económicas ulteriores, se presentan mecanismos de apropiación de los flujos de plusvalor bajo estudio y que son centrales para llevar adelante las estimaciones, tal como veremos en la última sección de la Tesis.

Además de los desarrollos conceptuales mencionados, en la presente sección se introducen los aspectos metodológicos para la cuantificación: (1) para acompañar el desarrollo de ambos capítulos se introducen cuadros en los que se ejemplifica y se construye sucesivamente el esquema de cuantificación propuesto en la Tesis, así como una comparación con la forma de registro en el SCN; (2) cuando sea necesario, también se introducen las fórmulas y los indicadores correspondientes para la estimación de cada flujo; y (3) hacia el final del capítulo 6 se introduce el esquema completo y se realiza un comentario respecto de la unidad de análisis para su aplicación, en función del nivel de agregación con el cual que se quiera realizar la medición (a nivel de empresas o sectores de actividad).

Como comentario final, así como al introducir la primera sección se aclaró que el análisis se focalizaba en el nivel general, o agregado, de la economía; en la presente sección el análisis parte de lo general, pero pretende llegar hasta los lineamientos para la medición al nivel de actividades económicas (y, si fuera posible, de capitales individuales). Ello resulta clave para el estudio de los agregados sectoriales en la siguiente sección.

Capítulo 5. Del valor agregado al valor apropiado en las actividades productivas. Flujos de plusvalor en la circulación de mercancías y sus formas de apropiación en el marco del SCN

Como se especificó en la sección anterior, el desarrollo del esquema de medición propuesto en la Tesis implica explicitar flujos de plusvalor que quedan implícitos en los agregados del SCN y que ocultan expresiones relevantes acerca de las formas de acumulación del capital en las distintas actividades económicas y países. La particularidad de la crítica que aquí planteamos respecto de las definiciones del SCN es que, como los flujos en cuestión tienen lugar al momento de la formación del precio de mercado de los bienes y servicios, no quedan comprendidos en la definición de valor agregado del SCN (Cuentas 1 y 2) y, sólo en algunos casos y de forma parcial, como en el caso de la renta de la tierra, se registran en el momento de la distribución del excedente (Cuenta 3). Así, su rol en la capacidad de valorización no se encuentra presente en la cuantificación que hace el SCN.

La forma valor de las mercancías es un reflejo del trabajo abstracto socialmente necesario en ellas contenido, y su expresión concreta se da en el precio de mercado de las mercancías, mediado por múltiples determinaciones sociales que conectan aquel contenido con su forma de manifestación relativa. Al presentar los niveles de la crítica explicamos que la única fuente de creación de valor y plusvalor es el despliegue de la fuerza de trabajo. No obstante, en la capacidad concreta de valorización de los capitales individuales, el plusvalor apropiado no es un reflejo directo del valor creado en cada actividad, sino que se encuentra mediado por flujos de plusvalor intersectoriales. Es respecto de la valorización concreta de una actividad sectorial que en el presente capítulo se plantean *canales de valorización*, mediante los cuales una porción del valor/plusvalor creado por la fuerza de trabajo fluye como transferencias implícitas en los precios de mercado.

En particular, observamos que, en la propia dinámica de conformación de precios relativos y de su fluctuación que encierra el proceso de formación de la tasa de ganancia, la competencia capitalista adquiere formas económicas que van más allá de la simple reproducción basada en las tendencias generales. En nuestro desarrollo nos interesa destacar que del análisis de Marx en *El Capital* se desprenden *canales de valorización* que no sólo son *adicionales* a la creación de valor desde el punto de vista de cada actividad, sino que son *flujos extraordinarios* respecto de dichas tendencias generales de la acumulación en el marco de la competencia¹⁷¹.

Una primera forma particular que asume la apropiación del plusvalor en el proceso de formación de la tasa general de ganancia tiene lugar cuando la producción capitalista se realiza sobre condiciones naturales irreproducibles diferenciadas, dando lugar a flujos de plusvalor bajo la forma de renta de la tierra (Marx, 2011[1894]; Iñigo Carrera, 2017). Una segunda forma ocurre respecto de la compraventa de la fuerza de trabajo. En *El Capital* (Marx, 2012[1867]: 277 y sucesivas) plantea la posibilidad de producir plusvalor en escala ampliada mediante la compra/venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor necesario para su reproducción, aunque con un límite claro frente a la posibilidad de truncar la reproducción de la fuerza de trabajo, lo cual, a la vez, comprometería la reproducción de la fuente de valorización para el capital a nivel social. No obstante, su manifestación más o

¹⁷¹ En el plano global es necesario considerar que, al tratarse de transferencias de plusvalor, para algunas actividades dichos flujos implican una detracción del plusvalor disponible.

menos extendida en el tiempo implica una ganancia extraordinaria desde el punto de vista de cada capital individual.

Si bien no se trata de fenómenos circunscriptos a una etapa del capitalismo o país, en el desarrollo de la división internacional del trabajo a lo largo del siglo XX y hasta la actualidad, estos flujos se han identificado como aspectos específicos de la forma de reproducción de las relaciones capitalistas en distintos países, dando lugar a diferentes tipos de vínculos y capacidades de valorización entre capitales, así como a diferentes formas de reproducción de la clase trabajadora (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Grinberg, 2011; Starosta, 2016).

A su vez, en el plano sectorial, estos autores reconocen en el análisis de Marx que, en el proceso de formación de la tasa general de ganancia, en tanto proceso que adquiere la forma de una tendencia a la igualación en el marco de constantes fluctuaciones, surge la existencia de pequeños capitales en la producción rural, cuya valorización no se encuentra determinada por dicha tasa general de ganancia como en el caso de los capitales de tamaño medio. Esto permitiría dar cuenta de la existencia de procesos de diferenciación en la capacidad de reproducción de los capitales “normales” y “pequeños”. En particular, Iñigo Carrera (2013) desarrolló las determinaciones de este proceso para la generalidad de los capitales productivos más allá del sector de actividad en el que se desempeñan (Starosta, 2010b). Como veremos, dicha diferenciación también da lugar a la apropiación de plusvalor (en este caso ya bajo la forma de ganancia) extraordinario por parte de los capitales de mayor tamaño.

Nuestro objetivo al incorporar estos flujos de plusvalor en el registro sistemático de la actividad económica es dar cuenta de los procesos sociales a partir de los cuales ocurre la apropiación plusvalor en cada actividad en un país, con el fin de estudiar sus particularidades y potencialidades para la acumulación de capital. Desde ya, como vimos en los capítulos 3 y 4, esto no quiere decir que sean los únicos flujos de plusvalor existentes. Pero son los que identificamos como relevantes a la hora de analizar formas o comportamientos específicos o diferenciados en la reproducción del capital y que no son cubiertos por los sistemas de registro en economía¹⁷².

Ahora bien, nuestro propósito se completará en el próximo capítulo debido a que por el momento nos focalizamos en las formas económicas que dan lugar a la existencia directa de los flujos en cuestión en la realización de las distintas actividades -como “*canales principales*”-; mientras que en el capítulo siguiente es necesario desarrollar algunas formas indirectas respecto de la apropiación de tales flujos (principalmente de la renta de la tierra), mediante la existencia de mecanismos de distribución o redistribución -como “*canales secundarios*”- de los flujos aquí presentados como *canales de valorización* extraordinarios.

A lo largo del capítulo, en cada caso se presentan las definiciones mediante las que serían captados los flujos en cuestión en el SCN (de forma implícita y en ocasiones sólo parcialmente); para, a continuación, presentar una perspectiva crítica basada en el desarrollo conceptual adoptado en la Tesis. A su vez, en el desarrollo de los sucesivos apartados, en cada punto se introduce un cuadro que refleja la forma en que cada uno de los flujos de plusvalía extraordinaria bajo análisis afecta la conformación del valor agregado y el excedente de explotación, marcando la diferencia con la forma en que se presentarían

¹⁷² Otros flujos (como aquellos asociados a la transformación de valores en precios de producción o al trabajo improductivo) pueden identificarse con un carácter transversal respecto de las características de la estructura económica de los países.

tales agregados en el SCN. La presentación completa del esquema de cuantificación tiene lugar al final del próximo capítulo.

Por último, junto con dichos cuadros, en cada canal de valorización se presentan indicadores para la aproximación a su cálculo. Respecto de este punto, cabe aclarar que, al tratar los flujos en un plano analítico, en el presente capítulo se plantean indicadores que permitirían estimarlos de forma directa, para lo cual sería necesario contar con la información con el nivel de detalle y categorías necesarias. No obstante, debido a que en ocasiones la información publicada a nivel nacional no se encuentra al nivel de detalle necesario, al momento realizar la aproximación al cálculo será necesario adaptar los indicadores a la disponibilidad de datos. Cuestión que abordaremos para nuestro caso de estudio en la siguiente sección.

Como queda en evidencia con lo dicho hasta aquí, al momento de aplicar el marco conceptual de la Tesis nuestro agregado de referencia es el valor agregado y los componentes de ingreso asociados, ya que desde estas dos facetas de estimación del Producto de la economía es posible “desagregar” flujos de plusvalor entre actividades económicas. Es por ello que en el primer apartado se presentan el valor agregado y el excedente de explotación tal como se definen en el SCN, a la par que se introduce el cuadro con el ejemplo a desarrollar en el resto de la sección, aclarando las bases de valuación con las que se trabaja.

El resto del capítulo se organiza de la siguiente forma. En los apartados segundo y tercero se analizan los flujos vinculados con la renta de la tierra. Mientras que en el segundo se desarrolla el caso de la renta de las actividades primarias, en el tercero se presentan las especificidades de la renta del suelo urbano en el caso del alquiler de viviendas. En el cuarto apartado se presenta la compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como canal de plusvalía extraordinaria. Y en el apartado quinto se hace lo propio en el marco de los procesos de diferenciación del capital. Por su parte, en el apartado sexto se introduce en el desarrollo el rol de los impuestos indirectos netos de subsidios, como forma necesaria para completar el panorama del valor que fluye en cada actividad económica. A modo de cierre, en el séptimo apartado se presenta la síntesis del capítulo, lo que da lugar a la necesidad de completar el análisis en el capítulo siguiente.

5.1. El valor agregado y el excedente de explotación como agregados de referencia

Debido a que nuestro objetivo último es aportar al análisis de las formas de apropiación del valor y la capacidad de valorización de los capitales individuales en un país, desde una perspectiva sectorial, la propuesta de la Tesis se centra en los métodos del Valor Agregado (o Producción) y del Ingreso para la estimación del Producto de la economía. Esto se debe, claro está, a que mediante estos dos métodos (a diferencia del de Demanda Final) es posible observar la participación y el resultado de la actividad económica para cada sector de la producción -e incluso para cada unidad institucional- (Müller, 1998; Graña, 2023).

Por una parte, los agregados del valor agregado y del ingreso son aquellos elaborados por los institutos de estadística nacionales y, por lo tanto, en la práctica, se encuentran como punto de partida para cualquier análisis sectorial. Pero, además, son los agregados en los que quedan sintetizados los diversos flujos de plusvalía que son objeto de nuestro análisis.

Esto se debe a que tales flujos circulan al momento de resolverse los precios de las mercancías, al nivel de los capitales individuales agregados en actividades económicas.

Por ende, nuestro punto de partida es el valor agregado del país, el cual surge como la sumatoria del valor agregado que fluye a cada sector de actividad o establecimiento productivo y que, como vimos en el capítulo 2, se obtiene como la diferencia entre el valor de la producción y el consumo intermedio¹⁷³:

$$VA^t = VP^t - CI^t = \sum_{i=1}^n VA_i^t = \sum_{i=1}^n VP_i^t - CI_i^t$$

Donde:

VA^t : Valor agregado del total de la economía en el período t.

VP^t : Valor de la producción del total de la economía en el período t.

CI^t : Valor del Consumo intermedio del total de la economía en el período t.

VA_i^t : Valor agregado de cada unidad o sector i en el período t.

VP_i^t : Valor de la producción de la unidad o sector i en el período t.

CI_i^t : Valor del Consumo intermedio de la unidad o sector i en el período t.

La contracara de este proceso es el ingreso distribuido. En primera instancia, entre quienes participan de forma directa del proceso de producción. En efecto, el punto de partida de la Cuenta de Generación del Ingreso es el valor agregado. En su versión más simple:

$$VA^t = Y^t = RTA^t + IM^t + EE^t = \sum_{i=1}^n Y_i^t = \sum_{i=1}^n RTA_i^t + \sum_{i=1}^n IM_i^t + \sum_{i=1}^n EE_i^t$$

Donde:

Y^t : Ingreso del total de la economía en el período t.

RTA^t : Remuneración al trabajo asalariado del total de la economía en el período t.

IM^t : Ingreso mixto del total de la economía en el período t.

EE^t : Excedente de explotación del total de la economía en el período t.

Y_i^t : Ingreso de cada unidad o sector i en el período t.

RTA_i^t : Remuneración al trabajo asalariado pagada por la unidad i en el período t.

IM_i^t : Ingreso mixto de la unidad i en el período t.

¹⁷³ Nótese que en los términos del SCN, para evitar confusiones en el desarrollo, el término *valor* representa el resultado de precios por cantidades, pero no posee un desarrollo conceptual detrás. La variable o elemento de medición la constituye desde el comienzo el precio en los términos definidos en el capítulo 2.

EE_i^t : Excedente de explotación de la unidad i en el período t .

En el ejemplo que desarrollamos a lo largo del capítulo, no consideramos al Ingreso mixto (IM), pero por diferentes razones a las mencionadas en el capítulo 2. Allí señalamos que no incluimos el IM en el análisis porque no presentaba determinaciones adicionales en términos analíticos respecto de los procesos de generación del valor o ingreso. Esto puede sostenerse desde el punto de vista del enfoque neoclásico sobre la generación del ingreso, ya que en el IM se combinan el aporte del factor trabajo y del factor capital, los cuales aparecen de forma ‘pura’ en la RTA y el EE, respectivamente. Ahora bien, luego de desarrollado el enfoque de la crítica de la economía política y los trabajos críticos del SCN, queda de manifiesto que, en ciertos casos, como el del trabajo por cuenta propia, no se presenta la relación de explotación tal como se presenta en el caso del trabajo asalariado; y, a la vez, se pone en debate las determinaciones de los precios de tales actividades (i.e. si en ellas se genera o no plusvalor, etc.).

Debido a que nuestro estudio, por el momento, se centra en actividades en las que predomina ampliamente el trabajo asalariado y, ante la necesidad de considerar con mayor detalle los debates que abordan el rol del trabajo por cuenta propia en el ámbito de la creación de valor, en lo que sigue se considera como resultado de dicho ámbito a los agregados asociados al pago por la fuerza de trabajo (RTA) y a la plusvalía (EE), omitiendo al IM¹⁷⁴.

Respecto del EE, en los términos del SCN, dentro del excedente de explotación quedan comprendidas las remuneraciones del factor tierra y del factor capital que participan y contribuyen al resultado de la producción en cada actividad económica. Alternativamente, desde el enfoque de la Tesis, en este agregado quedan comprendidos, además del plusvalor creado en la propia actividad, flujos de plusvalor cuya forma de apropiación responde al desarrollo de diversos procesos de la economía capitalista hasta la formación de los precios comerciales de las mercancías. Es decir que los flujos de plusvalor a analizar primero aparecen en el VA y luego se reflejan en el EE. En los sucesivos apartados del presente capítulo nos centramos en detallar las particularidades de dichos canales de apropiación.

Para sintetizar los agregados que utilizaremos, **en el Cuadro 6 introducimos una síntesis propia de las dos primeras Cuentas del SCN y una tercera cuenta propuesta en nuestro marco de análisis**. El ejemplo que allí se presenta acompaña el desarrollo de los dos capítulos de la presente sección, hasta completar el esquema propuesto hacia el final del capítulo 6.

Sobre la tercera de las cuentas del esquema corresponde realizar una aclaración de relevancia respecto de lo mencionado en el capítulo 2. En el SCN la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario (posterior a la Cuenta de Generación del Ingreso) se elabora a partir de la propiedad de los activos requeridos para la producción por parte de sectores institucionales y no por sectores de actividad, tal como se plantea nuestro análisis¹⁷⁵. Este

¹⁷⁴ Debe notarse que, en caso de existir empleo por cuenta propia en la rama analizada, el IM quedará implícito en el EE.

¹⁷⁵ La Cuenta de asignación primaria del ingreso “se centra en las unidades o sectores institucionales residentes en su condición de perceptores de ingresos primarios” (...) “la cuenta de generación del ingreso por estar relacionada con las actividades productivas, puede compilarse tanto para los establecimientos e industrias como para las unidades y sectores institucionales. Sin embargo, la cuenta de asignación del ingreso primario

vínculo indirecto con el resultado de la producción se debe a la no correspondencia entre la propiedad de los activos para la producción y el desarrollo de la actividad productiva, y la imposibilidad de asociar de forma directa el resultado de la producción en una actividad específica con los flujos de intereses y rentas:

“Las empresas pueden invertir fondos excedentes en activos financieros o incluso en tierras y terrenos, especialmente en momentos de incertidumbre y de altos tipos de interés. De estas inversiones puede obtenerse una considerable renta de la propiedad. La renta de la propiedad que paga una sociedad estará influida por el monto de renta de la propiedad recibido así como por su excedente de explotación. Por tanto, no resulta apropiado registrar toda la renta de la propiedad que paga una empresa como si fuera cargada únicamente contra el excedente de explotación. Ciertos costos de intereses, especialmente los costos implícitos, pueden atribuirse a los activos distintos de los utilizados en la producción. Por este motivo, los costos de los intereses explícitos e implícitos a pagar por una empresa no deben ser registrados en la cuenta de generación del ingreso, en la que los recursos consisten únicamente en el valor agregado devengado por la producción; ellos se registran en la cuenta de asignación del ingreso primario después de tener en cuenta cualquier renta de la propiedad por cobrar así como por el excedente de explotación.” (Naciones Unidas et al., 2008: 154)

Debido a que del objetivo de la Tesis se desprende que la unidad de análisis relevante es la actividad o el establecimiento productivo, es necesario modificar el enfoque respecto de la asignación primaria del ingreso del SCN, ya que en ocasiones resultaría impreciso asociar los flujos de intereses o rentas a una actividad en específico (en ese caso correspondería utilizar a la empresa como unidad de análisis relevante). En este sentido, resulta relevante resaltar que nuestro esquema, a diferencia de lo planteado en el capítulo 2, no analiza la asignación del ingreso primario de los sectores institucionales, sino que **se centra en la asignación del plusvalor entre las unidades productivas y los terratenientes como resultado directo de la realización de la actividad productiva de valor, previo a la distribución de utilidades y el pago de intereses**. Por ello, no utilizamos la totalidad de los flujos que aparecen en la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario del SCN. En cambio, nos focalizamos en el excedente de explotación y en la renta de la tierra, pero no incluimos los flujos de intereses ni otras rentas por cobrar o pagar que se desprenden del excedente (como los dividendos distribuidos por las sociedades a los hogares¹⁷⁶).

Desde nuestro punto de vista, **corresponde llamar a la tercera de las cuentas “Cuenta de Apropiación del Plusvalor”**, la cual puede entenderse como un paso previo a la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario, más cercana a la Cuenta de Ingreso Empresarial del SCN¹⁷⁷. Si bien mediante esta adaptación es posible captar el resultado de la apropiación

no tiene dicho vínculo directo con la producción y sólo puede compilarse para las unidades institucionales y sectores.” (Naciones Unidas et al., 2008: 154)

¹⁷⁶ Oportunamente, plantearemos una excepción en el caso de los dividendos distribuidos por empresas de inversión directa al exterior.

¹⁷⁷ Aunque la Cuenta del Ingreso Empresarial del SCN tampoco se plantea en correspondencia con los sectores de actividad o establecimientos, sino para las unidades institucionales:

de plusvalor luego de la producción, se mantiene el problema de su contabilización únicamente por sectores de actividad. De allí que se incorpore una columna para el “sector terrateniente” con el fin de captar las contrapartidas correspondientes en la cuenta.

En el Cuadro 6 y sucesivos la tercera de las cuentas se nombra como “Cuenta de Apropiación del Plusvalor”. El saldo de la cuenta es el “Saldo del Plusvalor Apropiado” (SPA) junto con la RTA disponible (Esquema 5), los cuales se obtienen a partir del resultado de la Cuenta de Generación del Ingreso y la incorporación del pago de renta de la tierra entre los sectores de la producción y el sector terrateniente.

Esquema 5. Cuenta de apropiación del plusvalor simplificada.

Cuenta de apropiación del plusvalor	
Empleos	Recursos
	Remuneración de los asalariados
	Excedente de explotación bruto
Flujos de renta (incluye YNFE)	Flujos de renta (incluye YNFE)
RTA disponible	
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	

Fuente: elaboración propia.

En el ejemplo que se utiliza a lo largo del capítulo se consideran cuatro sectores que tienen actividad de producción y un sector adicional que representa a los terratenientes o propietarios. Entre los sectores, se asume que el Sector I realiza actividades primarias a las que fluye renta de la tierra vía la formación del precio de la mercancía; el Sector II y Sector III pueden entenderse como sectores genéricos de actividades industriales o de servicios; y el Sector 4 como productor de “servicios” de vivienda, a los que fluyen alquileres. En los siguientes apartados se incluyen o detallan los flujos correspondientes a cada sector, según corresponda. En el Cuadro 6 simplemente se introduce el esquema para delimitar su alcance y los aspectos metodológicos generales para el tratamiento de la información. En todos los casos los flujos se expresan en unidades monetarias y a precios corrientes.

Nótese que, tanto debajo de la Cuenta de Generación del Ingreso como de la tercera de las cuentas, con fines analíticos se incorpora una fila que permite observar los *canales de valorización* que hacen a la capacidad de acumulación de las actividades productivas.

“El ingreso empresarial se calcula deduciendo del excedente de explotación los intereses, los desembolsos por rentas de las inversiones y los alquileres por pagar y sumando las rentas de la propiedad por cobrar. Para los sectores de las sociedades financieras y no financieras, la única diferencia entre el ingreso empresarial y el saldo de ingresos primarios es que el ingreso empresarial se mide antes de pagar los dividendos y de retirar las rentas de las cuasi sociedades y de la reinversión de utilidades. El ingreso empresarial no se calcula para otros sectores. (...) El ingreso empresarial en un concepto de ingreso que está estrechamente relacionado con el concepto de beneficio ó pérdida tal como se entiende en la contabilidad de las empresas (al menos cuando no hay inflación). Por otro lado, debe recordarse que cuando los beneficios se calculan a costos históricos en la contabilidad de empresas, se incluyen también las ganancias nominales sobre las existencias y otros activos propiedad de la empresa; que pueden ser muy importantes en condiciones inflacionarias.” (Naciones Unidas et al., 2008: 156-157)

Cuestión que también iremos desarrollando a lo largo del capítulo. En el caso del SCN, como vimos en el capítulo 2, esto se asume de forma genérica o indiferenciada bajo el EE y surgiendo de los factores que intervienen en cada actividad.

A lo largo del ejemplo, se mantiene como referencia la magnitud inicial del VAB (\$ 350) del Cuadro 6, a los fines de reflejar de forma directa los cambios en la conformación de la capacidad de acumulación.

Cuadro 6. Introducción del esquema: Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético sin rentas, sin flujos extraordinarios y sin impuestos.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	30	100	60	-	-	190
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	70	50	40	-	-	160
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%

Fuente: elaboración propia.

Respecto de las bases de valuación del Producto o valor agregado, cabe realizar las siguientes aclaraciones sobre el tratamiento de los agregados. Estos criterios metodológicos se relacionan con la forma de presentación de la información en Argentina (como en el caso de la base bruta) o por aquellas relaciones específicas que nos interesan analizar en el esquema (como en el caso de la base interna y el tratamiento de los impuestos y subsidios).

Como se observa en el Cuadro 6, tanto el valor de la producción (VBP), el valor agregado (VAB) y el excedente de explotación (EBE) se presentan en términos brutos. Es decir que no desagregamos el componente de consumo de capital fijo, el cual queda comprendido en

los agregados. Como se sostiene en el SCN (y también se desprende del análisis de Marx), el consumo de capital fijo no representa valor creado en el período actual, sino que ya fue contabilizado en el pasado, al momento de producirse el bien que ahora se deprecia. Si bien a los efectos de analizar la plusvalía creada y apropiada en cada período correspondería descontar el efecto de las asignaciones por el consumo de capital fijo, que reflejan la pérdida de valor de los activos de capital fijo en función de su utilización en el proceso productivo en cada período, debido a que las estadísticas de Cuentas Nacionales en Argentina no presentan una estimación en términos netos, no queda alternativa que utilizar los agregados en base bruta.

En el caso de los impuestos y subsidios, si bien la práctica usual es estimar el VAB a precios básicos para considerar los ingresos efectivamente apropiados como resultado del proceso de producción por la unidad en cuestión, como nuestro objetivo es analizar la totalidad de plusvalor que fluye entre los distintos sectores y los impuestos indirectos entran en la formación del precio de las mercancías, incorporaremos en el esquema a la desagregación de los impuestos indirectos netos de subsidios, como complemento del VAB a precios básicos.

Por ende, en las Cuentas es posible analizar el resultado a precios básicos y a precios básicos más impuestos indirectos netos de subsidios. No obstante, para evitar confusiones cabe aclarar que dicha suma no es equivalente a la valuación a precios de mercado o precios comprador para cada sector de actividad, ya que no se incorporan los márgenes de comercialización y transporte (si se midiera para el total de la economía, incluyendo a estos dos sectores, el agregado sí sería equivalente a la valuación a precios de mercado). Al momento de incorporar esta partida en el apartado 5.6, se presenta con mayor detalle sus implicancias.

Por último, consideramos la base interna en las dos primeras cuentas, tal como se presenta el resultado de la actividad económica en un país¹⁷⁸. Pero en la tercera de las cuentas se incluye el resultado de los ingresos netos por factores del exterior (YNFE), aunque por el momento se asumen iguales a cero.

5.2. Renta de la tierra

5.2.1. El tratamiento en el SCN

En el SCN la renta de la tierra se registra entre los arrendamientos, para los cuales se identifican tres tipos: el arrendamiento de recursos naturales (tierras), que analizaremos en el presente apartado; el arrendamiento financiero, que no se trata como un alquiler sino como pagos de intereses y amortización de capital¹⁷⁹; y el arrendamiento operativo, que son aquellos que se incluyen como actividad de servicios de alquiler en la cuenta de producción y que analizaremos en el apartado siguiente.

¹⁷⁸ La base interna hace referencia al Producto generado al interior de las fronteras políticas de un país, independientemente de la residencia económica (o “centro de interés económico”) de las unidades institucionales. Al incluir los flujos de ingresos entre residentes y no residentes de la economía, tal que únicamente se registre lo apropiado por residentes de la economía -en cualquier parte del mundo-, se obtiene la base nacional, cuyo agregado de referencia es el Ingreso Nacional Bruto (Graña *et al.*, 2023).

¹⁷⁹ “El arrendamiento financiero se trata como un préstamo del arrendador al arrendatario y la compra de los equipos por el arrendatario. Los pagos subsecuentes se consideran como pagos de intereses y la amortización al capital por parte del arrendatario al arrendador.” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 142)

El arrendamiento de tierras encierra los casos de arrendamiento para la realización de actividades como agricultura, silvicultura, extracción de minerales, pesca, utilización del agua, etc. En esta categoría se incluye la renta de todo recurso natural que, mediante contratos, derechos o licencias, permiten la realización de actividades económicas para las cuales dichos recursos son condición necesaria. En líneas generales, se destacan dos formas principales de renta de los recursos naturales: la renta de la tierra y terrenos y la renta de recursos del subsuelo¹⁸⁰.

Es decir que se aplica a cualquier recurso natural que sea reconocido como activo en el SCN, de acuerdo con la definición mencionada en el capítulo 2, aunque con la particularidad de que se asume que tiene vida infinita (Naciones Unidas *et al.*, 2008)¹⁸¹. En función de ello, no se registran consumos de capital como en el caso de los medios de producción que son producto del trabajo (activos producidos). Sin embargo, ello no quita la posibilidad del agotamiento de los recursos¹⁸².

Además, se asume una diferencia entre el pago en concepto de renta de la tierra y el pago en concepto de alquileres de construcciones que pueden estar situadas en la tierra arrendada. En el caso de los alquileres, se tratan como servicios producidos por los activos fijos construidos, que sí presentan depreciación. No obstante, por convención, debido a dificultades prácticas, se plantea un registro unificado de estos distintos conceptos en el cual predomine aquel de mayor magnitud¹⁸³.

Entre las Cuentas del SCN, la renta de la tierra aparece de forma implícita en la esfera de la producción, como parte del valor agregado (y del excedente de explotación) de las unidades que utilizan el activo en sus procesos productivos, típicamente las actividades primarias; mientras que los pagos por arrendamientos como rentas de la propiedad -específicamente

¹⁸⁰ En el caso de la renta de los activos del subsuelo se destaca la existencia de pagos de rentas bajo la forma de regalías para acceder a la explotación de los recursos minerales durante un período determinado (generalmente pagadas al Sector Gobierno).

¹⁸¹ *“Un contrato de arriendo de recursos es un acuerdo en virtud del cual el propietario legal de un recurso natural, que el SCN trata como si tuviera vida infinita, lo pone a disposición de un arrendatario a cambio de un pago regular que se registra como renta de la propiedad y se denomina renta. El recurso sigue siendo registrado en el balance del arrendador a pesar de que es utilizado por el arrendatario. Por convención, en el Sistema de Cuentas Nacionales no se registra disminución en el valor del recurso natural como una operación similar al consumo de capital fijo.”* (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 450)

¹⁸² Como veremos a continuación, en el enfoque desarrollado en la Tesis, al distinguir claramente el modo en que ingresan a la producción los medios de producción y la tierra y su vínculo con el producto del trabajo social, esto no se presenta como un caso particular. Es decir, no es necesario plantear la idea de “consumo del activo” en tanto no es producto del trabajo social y no “transfiere” parte de su valor en el proceso de producción. Ello no quita, claro está, la necesidad de considerar las condiciones de utilización y el agotamiento de los recursos, por fuera de la lógica de la acumulación de capital. Como vimos en el capítulo 2, este es uno de los puntos que ponen en debate las cuentas satélites ambientales, en particular en el caso de los recursos naturales no renovables. En el SCN, debido a que no se consideran transacciones, el agotamiento se registra en la Cuenta otras variaciones del volumen de activos, para algunos casos como las reservas minerales comprobadas, las reservas forestales o la degradación de tierras y recursos hídricos. Se reconoce de esta forma una afectación al balance de la economía. No obstante, no se incorporan nociones más amplias sobre la degradación ambiental.

¹⁸³ *“Los alquileres a pagar por los edificios u otras estructuras se tratan como compra de servicios. Sin embargo, en la práctica, un solo pago puede abarcar a la vez la renta de la tierra y el alquiler de los edificios cuando una unidad institucional alquila terrenos que incluyen mejoras o terrenos en su estado natural que incluyen edificios situados en ellos mediante un único contrato en el que no se distingue entre ambos tipos de pagos. Por ejemplo, un agricultor puede arrendar una granja, sus edificios y la tierra cultivada y de pastoreo en un contrato que sólo exige un pago por las cuatro cosas. Si no existe una base objetiva para repartir dicho pago entre la renta de la tierra y el alquiler de los edificios, se recomienda tratar el monto total como renta de la tierra cuando el valor de la tierra de pastoreo se supone superior al valor de los edificios y las tierras cultivadas, y como pagos en concepto de alquiler de los edificios en caso contrario.”* (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 180)

como rentas de los recursos naturales (Naciones Unidas *et al.*, 2008)- aparecen luego desagregados en la Cuenta de distribución primaria del ingreso.

A diferencia de lo que veremos a continuación al analizar la renta de la tierra desde la perspectiva de la crítica de la economía política, al aparecer discriminada por primera -y única- vez entre los flujos de la Cuenta de asignación del ingreso primario, cuya correspondencia es una porción del valor agregado (y del excedente de explotación) de las actividades primarias, **la renta de los recursos naturales aparece desligada de cualquier otro flujo registrado en el sistema** que nos permita indagar sobre su origen y destino. Únicamente se plantea la existencia de impuestos que pueden apropiarse parte de la renta de manera previa o posterior a su pago al terrateniente (como plantearemos para el caso de los derechos de exportación en el siguiente capítulo), y que en el SCN aparecen como pagados por la unidad productora en el momento de la producción¹⁸⁴.

También se considera la existencia de renta en el caso de las tierras o recursos naturales no arrendados (por ejemplo, tierras de cultivo utilizadas por sus propietarios para la producción de granos), aunque aquí no hay un posterior pago, sino que, al incorporarse en el valor agregado, fluye como excedente de explotación e ingreso de la unidad correspondiente. Esto quiere decir que en estos casos la renta de la tierra no se presenta de forma explícita en ningún momento del registro.

A diferencia del caso del arrendamiento operativo -alquileres-, que aparecen como pagos explícitos por servicios del capital en el momento de la producción, los pagos de rentas de los recursos naturales se registran en un “momento” posterior al de la producción o, como mencionamos en el último párrafo, no se registran como tales en ningún momento¹⁸⁵.

A la hora del trabajo con la información del SCN es importante tener en cuenta que la renta de la tierra se registra con base devengado, es decir, se registra en forma continua a la par de la utilización durante el período establecido en el arrendamiento, independientemente del momento de pago efectivo. Esto puede tener particular relevancia cuando la renta se paga a partir del resultado del proceso de producción (o en especie) y las cuentas se registran en períodos cortos de tiempo, como los trimestres. Allí puede darse el caso de que no haya pago efectivo, pero sí se registre el acumulado por el devengamiento en el trimestre; o que el efecto de las variaciones de precios de las materias primas no sea captado de forma completa. En el caso de las cuentas anuales este problema sería de menor alcance.

En el Cuadro 7 retomamos nuestro ejemplo, pero ahora explicitando el flujo de renta de la tierra. En el cuadro se observa cómo se registraría en el SCN una situación en la cual la

¹⁸⁴ “Es posible que un propietario de tierras y terrenos tenga que pagar impuestos o que tenga que hacer frente a ciertos gastos de mantenimiento, por el simple hecho de ser propietario de los mismos. Por convención, dichos impuestos o gastos se tratan como si los pagara el arrendatario, que a su vez los deduce de la renta que en otro caso tendría que pagar al propietario de la tierra. La renta reducida de esta manera por los impuestos o por los otros gastos imputables al propietario recibe el nombre de “renta después de impuestos”. Al adoptar esta convención, según la cual el arrendatario paga sólo la renta después de impuestos, los impuestos o gastos citados se registran en sus cuentas de producción o generación del ingreso. Este tratamiento no modifica el ingreso del arrendatario. La convención evita tener que crear una empresa ficticia tanto para el propietario como para el arrendador.” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 180)

¹⁸⁵ Dicha diferencia con el alquiler operativo refleja un tratamiento conceptual ambiguo respecto del origen de la renta. Esto es, si se considera como la contribución al producto del recurso natural o si responde a una “cuasi-renta” producto de la escasez de la tierra. Esta segunda interpretación puede compatibilizarse con el planteo de Marshall, quien asume la posibilidad de existencia de cuasi-rentas temporales en el corto plazo, cuando los factores de producción son considerados fijos, como sería el caso de la tierra, en tanto el mayor costo de producción se debería a la escasez y no al ‘esfuerzo’ realizado. Keynes continúa esta idea en su obra, aunque la generaliza para el análisis de la ganancia (Kicillof, 2009 y 2010).

renta de la tierra es apropiada íntegramente por el sector primario y luego es transferida al terrateniente. Es decir, se considera una situación tal como aparece en todos los casos en el registro del SCN¹⁸⁶.

La renta de la tierra recién se explicita en la Cuenta de asignación del ingreso primario (en nuestro caso en la Cuenta de apropiación del plusvalor), con el pago de renta por \$ 40 por parte del Sector 1 al Sector terrateniente. De allí que en el caso del Sector 1 su “capacidad de acumulación” en relación al VAB se reduce entre la Cuenta de generación del ingreso y la Cuenta de apropiación del plusvalor. En cambio, el Sector terrateniente presenta en esta última cuenta una “capacidad de acumulación” del 100%, en tanto no se encuentra vinculado a ninguna actividad productiva.

Cuadro 7. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Esquema basado en el SCN.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	30	100	60	-	-	190
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30	50	40	-	40	160
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
Renta de la propiedad	-40,0%	-	-	-	100,0%	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30,0%	33,3%	40,0%	-	100,0%	45,7%
Renta de la propiedad	-	-	-	-	100,0%	11,4%
SPA sin rentas (EBE neto)	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%

Fuente: elaboración propia.

¹⁸⁶ Con la excepción referida para la posibilidad de apropiación de parte de la renta vía impuestos. Aunque dicho vínculo no se identifica de forma explícita en el SCN.

5.2.2. Fundamento alternativo para el análisis de la renta de la tierra

Para plantear un fundamento alternativo para el análisis de la renta de la tierra tenemos que retomar el desarrollo donde lo dejamos al cierre del capítulo 3. Allí dijimos que el valor tiene por fundamento el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario organizado de manera privada e independiente, y que la forma concreta en que se presenta es el precio comercial o de mercado. Entre aquel contenido y esta forma de expresión, media el proceso de formación de la tasa general de ganancia, lo cual implica movimientos de plusvalía entre ramas de la producción. Nos interesa ahora examinar cómo operan los flujos de renta en este marco y cuáles son los aspectos específicos en la determinación del precio.

En aquellos casos en que la producción utiliza el suelo como un instrumento de producción de manera directa, los procesos productivos se encuentran sujetos a condicionamientos naturales específicos, no controlables por el trabajo humano (Iñigo Carrera, 2017: XVII). Esta particularidad del trabajo que actúa sobre condicionamientos naturales no controlables tiene su reflejo en la productividad, es decir, en el producto del trabajo por unidad de tiempo en la que se despliega¹⁸⁷.

En el modo de producción capitalista, esto implica que, siempre que tales condicionamientos se presenten de forma diferenciada y las formas productivas no pueden generalizar dicho atributo diferencial de la tierra, además de obtener diferentes niveles de productos, también se generan diferentes capacidades de valorización, que dan lugar a la renta de la tierra específicamente capitalista, producto de la propiedad privada sobre el suelo¹⁸⁸. Ante un determinado nivel de la demanda social solvente por una mercancía primaria, la imposibilidad de que se generalicen las condiciones de producción lleva a que, en la competencia entre capitales, el precio de venta (comercial) de toda la rama se determine por el precio de producción de la tierra de “peores” condiciones para la aplicación del trabajo en cuestión. Ahora bien, los capitales aplicados en tierras “mejores” obtienen con dicho precio una ganancia superior a la normal, producto de las condiciones naturales. La competencia capitalista recurre nuevamente a la propiedad privada para resolver la apropiación de esta ganancia extraordinaria. Esta vez no de los medios de producción, sino por la propiedad de la tierra. La renta de la tierra, por tanto, surge como resultado de la valorización del capital sobre condiciones naturales particulares bajo la propiedad privada de la tierra (Iñigo Carrera, 2017). La forma en la que se presenta esta renta varía en función

¹⁸⁷ “Los procesos naturales que escapan a ese grado de control, pero que afectan de manera indistinta a la productividad del trabajo o a la duración de los procesos de producción en la generalidad de las ramas de la producción social, aparecen simplemente como las condiciones naturales normales con que opera el universo de los sujetos de esa producción social. En el modo de producción capitalista, esto quiere decir el universo de los capitales de la sociedad. La referencia a condicionamientos naturales particulares corresponde, entonces, a la existencia de procesos naturales que afectan a la productividad del trabajo o a la duración del proceso productivo sólo en determinadas ramas de la producción.” (Iñigo Carrera, 2017: 3)

¹⁸⁸ “(...) la renta de la tierra no brota simplemente de la existencia de un condicionamiento natural no controlable que afecte de manera particular a la productividad del trabajo o a la duración del período productivo en una determinada rama de la producción social. Ésta es su base material y, como tal, una circunstancia presente cualquiera sea el modo en que se organiza la producción social. La renta propiamente capitalista de la tierra, y a ella nos vamos a referir aquí, es la forma social históricamente específica que emerge de esa base material en tanto los condicionamientos particulares en cuestión son objeto de apropiación privada en el modo de producción capitalista. Y la forma de esta apropiación privada es la potestad jurídica de ejercer el monopolio sobre la porción del suelo en que dichos condicionamientos operan.” (Iñigo Carrera, 2017: 4-5)

del tipo de proceso productivo y condiciones naturales, pero siempre adquiere su forma histórica específica producto del monopolio sobre parte del suelo (Marx, 2011[1894])¹⁸⁹.

En función de lo dicho, cuando el monto de renta se encuentra determinado por condicionamientos naturales no controlables que, ante una misma magnitud de capital desembolsado, afectan de forma diferencial a la capacidad productiva del trabajo o a la duración del proceso productivo de manera sostenida en los distintos ciclos productivos, se trata de una renta *diferencial*¹⁹⁰. Si la renta diferencial proviene de la aplicación extensiva del capital sobre la tierra, se trata de renta diferencial de tipo I. Si bien se trata de una unidad, si la renta diferencial proviene de la aplicación intensiva (en forma sucesiva) de capital en el ciclo productivo sobre una porción de tierra, se trata de renta diferencial de tipo II (Marx, 2011[1894]). A su vez, producto de la propia existencia de la propiedad privada sobre la tierra -en tanto medio de producción limitado en su disponibilidad- cobra existencia la renta de monopolio absoluto por su uso¹⁹¹. De manera adicional, en función de las dos clases de renta de la tierra identificadas (diferencial y de monopolio absoluto), se presentan formas ulteriores producto de su presencia conjunta. Este es el caso de la renta diferencial que resulta de la renta de simple monopolio, ya que al generalizarse el precio de producción regulador de la renta de simple monopolio en la tierra de peor calidad, en las tierras de mejor calidad se multiplica en proporción de los mayores rendimientos (Iñigo Carrera, 2017: 81-83).

La magnitud de los distintos tipos de renta y su origen se debe a la existencia de distintas determinaciones. En el caso de la renta diferencial I y II de la necesidad social por las mercancías y la entrada en producción de sucesivas porciones de tierra o aplicaciones de capital sobre las que ya se encuentran en producción. La renta de monopolio absoluto puede deberse a la acción de los terratenientes para impedir la puesta en producción de capitales sobre la tierra, o bien, producto del incremento de la necesidad social por mercancías primarias en relación con la capacidad de producción que implique subas en los precios más o menos circunstanciales. Aunque en función de la evidencia histórica la renta

¹⁸⁹ La particularidad de que dichos condicionamientos se encuentran distribuidos en la superficie de la Tierra hace que también el transporte necesario hasta el lugar de consumo se transforme en un condicionante de la producción, aunque no ya de la producción primaria misma, sino como tiempo necesario del proceso en su conjunto que afecta la aplicación del capital en estas actividades (Iñigo Carrera, 2017: 27-29 y 41).

¹⁹⁰ *“La aplicación del capital sobre cualquiera de esas tierras presupone, como mínimo, su valorización a la tasa general de ganancia, lo cual a su vez implica la venta de su producto al precio de producción que corresponde a sus condiciones concretas de productividad del trabajo y tiempo de producción. Cuanto más alto resulta este precio de producción concreto, peor es la tierra correspondiente desde el punto de vista de su capacidad para sostener la valorización normal del capital. Pero, en tanto la satisfacción de la necesidad social solvente requiere de la producción proveniente de estas tierras peores abarcando aun a la peor de ellas, la aplicación efectiva de capital sobre ésta presupone la venta del producto al precio de producción que le corresponde por sus condiciones concretas de operación.”* (Iñigo Carrera, 2017: 8)

¹⁹¹ Para este caso también se identifican dos tipos. En el caso de que el valor se ubique por encima del precio de producción: si la renta se vincula con el efecto que tiene el monopolio absoluto sobre la tierra en el movimiento de precios y cantidades que ocurre en el proceso de formación de la tasa general de ganancia en las ramas en cuestión -de forma tal que el precio comercial de la mercancía primaria se ubique entre el valor y el precio de producción en la tierra de peor calidad-, la diferencia entre ambos precios se trata como una renta de monopolio absoluto sobre la tierra, más específicamente de renta absoluta. Si la renta surge de la diferencia entre el valor y un precio comercial mayor a este, también se trata de renta de monopolio absoluto, en este caso de renta de simple monopolio. En el caso de que el valor sea inferior al precio de producción, si el precio comercial se ubica por encima de este último, toda renta de monopolio absoluto se trata de renta de simple monopolio. De allí que la renta de monopolio absoluto se conforme de dos tipos: renta absoluta y renta de simple monopolio (Marx, 2011[1894]: 694-716; Iñigo Carrera, 2017: 47-60).

diferencial se presentaría como ampliamente preponderante, adquiriendo la renta de simple monopolio relevancia en algunos períodos (Iñigo Carrera, 2017)¹⁹².

Ahora bien, la renta diferencial cobra forma a través del proceso de formación de la tasa general de ganancia, ya que la determinación de los precios de producción en la interconexión de las distintas actividades productivas para su reproducción implica que una porción de la plusvalía total de la sociedad quede determinada como ganancia extraordinaria y fluya hacia las ramas de la producción vinculadas con la producción de productos primarios (Marx, 2011[1894]; Iñigo Carrera, 2017)¹⁹³. En el caso de la renta de monopolio también cobra forma como parte del proceso de formación de la tasa general de ganancia, pero no en la determinación del precio de producción, sino elevándolo, determinando el precio comercial (Edel, 1977; Iñigo Carrera, 2017). De allí que, desde el punto de vista del registro social de su circulación, el flujo de renta de la tierra aparezca en primer lugar en el valor de la producción de las actividades primarias, portada en el precio comercial (de mercado). Cuando los capitalistas agrarios compiten por el acceso a la tierra, la ganancia extraordinaria producto de la diferencia entre el precio individual y el precio comercial de la rama se convierte en renta de la tierra capitalista, que originalmente fluye hacia el terrateniente (Marx, 2011[1894])¹⁹⁴.

Considerado de este modo, en primer lugar vemos que en el valor agregado de ciertas actividades vinculadas a la explotación de los recursos naturales aparecerá la renta de la tierra como forma específica (extraordinaria) del plusvalor, es decir, en aquellas actividades en las que existe propiedad de la tierra, que *"presuponen el monopolio de ciertas personas sobre determinadas porciones del planeta, sobre las cuales pueden disponer como esferas exclusivas de su arbitrio privado, con exclusión de todos los demás."* (Marx, 2011[1894]: 793). En relación con la forma en que se registra este fenómeno en el SCN, hasta este punto únicamente podemos decir que **el reflejo de este proceso se presenta en el SCN como una porción de la generación del ingreso de las actividades primarias, pero que se conforma por plusvalía extraordinaria bajo la forma de renta de la tierra**. Esta queda portada primero en el VBP, luego en el VAB y finalmente en el EBE de las actividades primarias.

Para completar el análisis, el siguiente aspecto sobre el cual es necesario profundizar es la pregunta acerca del origen de la plusvalía que constituye la renta de la tierra.

¹⁹² Iñigo Carrera (2017) desarrolla de forma detallada las determinaciones y posibles casos de cada uno de los tipos de renta de la tierra.

¹⁹³ *"La renta diferencial brota automáticamente del proceso de formación de la tasa general de ganancia en presencia de los condicionamientos naturales particulares no controlables por los capitales normales. Es, en consecuencia, un resultado necesario de la determinación de los precios de producción. Ahora vemos que, a su vez, la misma existencia de la renta diferencial que brota como residuo de la formación de los precios de producción se constituye en un factor que interviene en la determinación del precio regulador del precio comercial normal."* (Iñigo Carrera, 2017: 26). En este sentido, ya al comienzo de su análisis sobre la transformación de la plusganancia en renta de la tierra, Marx sostiene que *"una parte del plusvalor generado por el capital cae en poder del terrateniente"* (Marx, 2011[1894]: 791).

¹⁹⁴ *"Es la determinación por el valor comercial, tal como se impone a base del régimen capitalista de producción por medio de la competencia, que crea un falso valor social. Esto es obra de la ley del valor comercial, al que están sometidos los productores agrícolas. La determinación del valor comercial de los productos, entre los que figuran también, por tanto, los productos agrícolas, es un acto social, aunque se opere socialmente de un modo inconsciente y no intencional, acto que se basa necesariamente en el valor de cambio del producto, no en la tierra y en la diferencia de fertilidad de esta. Si nos imaginamos la sociedad despojada de su forma capitalista y organizada como una asociación consciente y sujeta a un plan (...) [e]sta sociedad no compraría, por tanto, ese producto agrícola por dos y media veces más de trabajo real del que en él se encierra (...)"* (Marx, 2011[1894]: 614)

En primer lugar, al desprenderse del proceso de formación de la tasa de ganancia media, la renta de la tierra (al igual que otras rentas o transferencias de valor) es una parte del tiempo de trabajo social que excede al trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, es parte de la plusvalía creada socialmente. En la medida en que las mercancías primarias son parte del precio de los bienes consumidos -directa o indirectamente- por la fuerza de trabajo en general, la renta entra en la determinación de su valor y constituye, por ende, una detracción de la plusvalía extraída por la generalidad de los capitales. Desde este punto de vista, la fuente de la plusvalía que conforma la renta de la tierra se halla en la producción del resto de la sociedad (Iñigo Carrera, 2017)¹⁹⁵.

Expresado de otra forma, producto de la propiedad privada sobre la tierra, el mayor valor de la fuerza de trabajo para el capital cambia la relación entre la parte de la jornada que constituye trabajo necesario y plusvalor, constituyendo la renta un flujo de plusvalía pagado por los capitalistas en su conjunto. Se trata de un efecto inverso al incremento de la plusvalía relativa. Es decir que las mercancías de origen primario portadoras de renta terminan reduciendo el plusvalor de la generalidad de los sectores al afectar el valor de la fuerza de trabajo -sea porque entran de forma directa en la canasta de consumo o sea porque son utilizadas como insumos para la producción de otros bienes- (Edel, 1977; Iñigo Carrera, 2017)¹⁹⁶. Esto no necesariamente implica que la existencia de renta conlleve un precio comercial siempre al alza en términos relativos. Por el contrario, podría ocurrir que con el ingreso de mejores tierras en producción el precio comercial se reduzca relativamente. Pero el punto es que siempre existirá una detracción del plusvalor producto de la propiedad privada sobre la tierra¹⁹⁷.

Al considerar este punto cambia definitivamente la visión sobre la “generación” del ingreso sectorial del SCN. Si bien este no es el único tipo de transferencia de plusvalor entre ramas de actividad, queda de manifiesto la posibilidad de que el VAB sectorial se conforme de plusvalía de diversos orígenes, más allá de la creada en la propia actividad.

¹⁹⁵ Cabe aclarar que el caso de la renta absoluta sería el único en el cual no opera dicha transferencia, ya que *“se encuentra constituida por plusvalía extraída directamente a los trabajadores agrarios, ya que proviene de la diferencia entre el valor y el precio de producción de las mercancías agrarias. Por lo tanto, afecta a la capacidad de acumulación del capital total de la sociedad, en cuanto se trata de una porción de plusvalía sustraída al proceso de formación de la tasa general de ganancia.”* (Iñigo Carrera, 2017: 109-110)

¹⁹⁶ *“De modo que, en ausencia de toda regulación directa, el precio comercial de la mercancía en cuestión, y no su valor social (...) se va a regir por la normalidad de esta cantidad de trabajo. Lo cual implica que, quienes han trabajado bajo condiciones naturales más favorables, van a recibir para su beneficio privado, bajo la apariencia de un contenido de valor, el producto de una cantidad de trabajo social mayor a la que ellos han materializado en el producto que aportan al consumo social. A la inversa, el resto de la sociedad va a tener que sacrificar ese trabajo social, que gastó, pero cuyo equivalente no va a poder consumir.”* (Iñigo Carrera, 2017: 90)

¹⁹⁷ Al igual que lo dicho al momento de presentar la determinación del trabajo socialmente necesario en el capítulo 3, este enfoque sobre el origen de la renta de la tierra tiene diferencias para el registro en relación con otros enfoques. Por ejemplo, el planteo del trabajo potenciado en su capacidad de crear valor (Caligaris, 2014; Astarita, 2020). Si enfocamos el problema desde el punto de vista de la magnitud total de valor creado por las distintas actividades productivas, en el primer caso la renta no debería ser cuantificada como parte del valor creado en las ramas primarias, sino como valor apropiado en tales ramas en tanto constituye un flujo de plusvalía creada en otros sectores. En cambio, en el segundo enfoque, al ser la renta plusvalía creada en el proceso de producción de las mercancías primarias, esta se estaría registrando en la misma rama en que es apropiada. Por lo tanto, si bien la diferencia marcada parecería no tener mayor relevancia en este punto, debido a que en ambos casos se registra la plusvalía apropiada en las ramas primarias, sí resulta relevante para analizar el rol de la renta de la tierra en la acumulación de capital y otras formas de apropiación de la renta que analizaremos en el siguiente capítulo. A la vez, también tiene implicancias al momento de analizar el nuevo valor creado y, por lo tanto, los agregados económicos en los cuales se refleja (VBP y VAB).

Previo a presentar el primer paso en el desarrollo del esquema propuesto, es necesario realizar algunas menciones sobre la forma en que la renta de la tierra aparece en el registro de los agregados económicos del SCN, que pueden sintetizarse en dos aspectos: 1) cómo se refleja el flujo de renta según sea que las ventas de las mercancías primarias se realicen internamente o mediante el comercio exterior; 2) cómo opera el cambio en los precios relativos para que tal proceso tenga lugar y cómo es su reflejo en los agregados económicos a precios corrientes.

El primer punto (1) se vincula con el recorte espacial para la cuantificación. Si se parte de analizar la producción y el consumo como una unidad que se resuelve en una misma economía, como vimos, la renta no encierra desde ningún punto de vista un flujo de nuevo valor. Por el contrario, se trata de la recirculación de parte de la plusvalía mediante la incorporación en el valor de la fuerza de trabajo del precio comercial de las mercancías primarias. Distinto es el caso de la exportación de mercancías primarias, ya que en este caso la renta ingresa a la economía nacional como un flujo portado en los precios de exportación y, por ende, como plusvalía creada en otros países, pero que, desde el punto de vista interno representa un nuevo valor.

Aquello que sí es posible destacar en ambos casos es que el excedente que surge en el registro ante la existencia de renta de la tierra no tiene como contrapartida una necesidad directa de reproducción (a diferencia, por ejemplo, de un superávit de balanza comercial en otra actividad, cuya necesidad será destinarla, al menos en parte, a la reproducción del capital). Este aspecto quedaría reflejado en la Cuenta Capital, ya que una parte del excedente, a priori, no se presenta con la necesidad directa de acumulación y podría canalizarse bajo diferentes formas de financiamiento.

Respecto del segundo (2) de los aspectos acerca de la forma en que la renta de la tierra aparece en los agregados del SCN. El referido flujo de renta vía el valor de la fuerza de trabajo implica el cambio en los precios relativos de las mercancías primarias respecto del resto. Dependiendo la forma en que opere el ajuste de precios para la formación del flujo de renta (por ejemplo, ante incrementos de esta por un alza de precios de los productos primarios) el reflejo en el proceso de circulación de mercancías será diferente. Si en la determinación de la tasa general de ganancia los precios de producción de la generalidad de los capitales industriales se reducen para dar lugar al flujo de renta, entonces no habrá un cambio en el nivel general de precios y la capacidad de poder adquisitivo de la moneda nacional se mantiene constante. En cambio, si los precios de los capitales industriales se mantienen y la renta incrementa el precio del sector primario, junto con el cambio de precios relativos se produce un incremento en el nivel general de precios y la pérdida de capacidad de poder adquisitivo de la moneda nacional. Como consecuencia, excepto que se opere dicha modificación en los precios relativos a la baja para dar lugar al flujo de renta¹⁹⁸, este implica un incremento del nivel general de precios para su circulación. Sin embargo, dado que en la Tesis no analizamos el fenómeno de la evolución del valor creado y su reflejo en

¹⁹⁸ Caso que, en rigor, puede pensarse como una caída generalizada en el nivel de precios desde el punto de vista de la circulación de las mercancías en el momento previo y el mismo incremento en el nivel general de precios en el momento actual.

las transacciones monetarias a lo largo del tiempo, sino su forma de manifestación en cada período, no nos adentramos en este punto.

φ

De vuelta en nuestro ejemplo, en el Cuadro 8 se presenta la misma situación que la analizada en el subapartado previo desde el punto de vista del SCN. Pero, a los fines de precisar lo planteado en el presente subapartado, incorporamos la aclaración que el destino de las mercancías portadoras de renta de la tierra es el consumo interno en su totalidad. Si bien sería un caso extremo, con ello intentamos ejemplificar como, a diferencia del registro en el SCN, que no hace distinción, el consumo interno o la exportación de las mercancías portadoras de renta podría tener implicancias diferenciadas para el registro de los flujos económicos.

Como vemos en el cuadro, en el momento de la circulación del valor, el valor agregado aparece con el mismo monto que en el caso previo (Cuadro 7), no obstante, la discriminación del flujo de renta (\$ 40) desde la primera cuenta permite conocer la magnitud de las porciones de plusvalor que fluyen en la determinación de los precios de los bienes y servicios bajo esta forma social específica. La contraparte de la renta es plusvalor creado en el resto de los sectores, el cual se encuentra reducido por la existencia de renta en el precio de los bienes consumidos por las/os trabajadoras/es y reflejado en la remuneración al trabajo asalariado.

Cuadro 8. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Considerando únicamente consumo interno de la mercancía portadora de renta. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto valor agregado	60	150	100	-	-	310
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto excedente	30	50	40	-	-	120
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	30	100	60	-	-	190
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30	50	40	-	40	160
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-40,0%	-	-	-	100,0%	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30,0%	33,3%	40,0%	-	100,0%	45,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	100,0%	11,4%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, en el Cuadro 8bis se presenta una situación alternativa -más cercana a la realidad-, en la que se asume que los bienes portadores de renta no se consumen internamente en su totalidad, sino que se asume que tres cuartas partes de las mercancías portadoras de renta se exporta (y, por ende, la misma proporción del flujo de renta fluye desde el resto del mundo) y el cuarto restante se consume internamente. Si bien se trata de un ejemplo hipotético, el efecto que sobre la RTA tenga el consumo de bienes portadores

de renta, se relaciona con el peso del bien en cuestión en la canasta de consumo de los/as trabajadores/as y en la intensidad de empleo de la estructura económica¹⁹⁹.

En el ejemplo, la RTA se reduce (de \$ 190 a \$ 160) producto del menor consumo interno en relación al cuadro anterior y, por ende, se incrementa el plusvalor (de \$ 160 a \$ 190) y la capacidad de acumulación de conjunto (de 45,7% a 54,3%). Ahora bien, en función de las determinaciones de la renta de la tierra desarrolladas, se trata de flujos de plusvalor creado en otros países, que fluyen portados en el precio de los bienes primarios.

Esto permite evidenciar otra conclusión de relevancia: **cuando las mercancías portadoras de renta se exportan para su consumo en otros países, desde el punto de vista nacional circula un mayor valor que el creado internamente y se incrementa la capacidad de acumulación**²⁰⁰. Aunque, como veremos, a este movimiento habría que analizarlo en términos netos producto de posibles flujos en sentido contrario-²⁰¹.

A modo de comparación, si se planteara esta situación desde el punto de vista del SCN, se observaría el mismo movimiento en la RTA y el EBE, pero la mayor capacidad de valorización sería asignada a la contribución de los factores de la producción internos. En este sentido, desde el enfoque crítico desarrollado se afirma que la renta constituye un “falso valor social”, ya que ingresa a la circulación de mercancías con un precio que en su determinación en el proceso de formación de la tasa general de ganancia encierra porciones de plusvalía extraordinaria (Marx, 2011[1894]; Iñigo Carrera, 2017). No obstante, el precio comercial se presenta como uno más, sin ningún rótulo que permita identificar su especificidad.

En los ejemplos que siguen en este capítulo y el siguiente, por simplicidad, nos basamos en la situación del Cuadro 8. Aunque, puede asumirse indistintamente que la renta proviene en su totalidad de exportaciones, de ventas internas o una situación intermedia. Cuando dicha distinción sea relevante a los fines del análisis, se aclarará la situación considerada.

¹⁹⁹ Nótese que estrictamente los dos ejemplos (Cuadros 8 y 8bis) no son comparables, ya que implícitamente se estaría asumiendo un cambio en la canasta de consumo de la fuerza de trabajo, en la intensidad de empleo y en el valor creado en cada economía hipotética. El ejemplo alternativo se incorpora para mostrar el movimiento de los flujos de renta en los casos de exportación y su efecto sobre la capacidad de valorización.

²⁰⁰ De hecho, si se comparan ambos ejemplos alternativos (Cuadros 8 y 8bis) puede notarse que, asumiendo que en ambos casos circula el mismo valor, en el primero dicho valor se produce internamente y la renta de la tierra apropia parte del mismo, ajustando el porcentaje de valorización por sector. Mientras que en el ejemplo 8bis el valor creado en la economía hipotética es menor y el resto del valor circulante se debe al ingreso de plusvalía como renta vía exportaciones, incrementándose el porcentaje de valorización total.

²⁰¹ Desde el punto de vista de las cuentas globales/mundiales, la situación sería igual a la del caso del Cuadro 8. Es decir, no habría ámbitos de mayor o menor circulación de valor respecto del valor creado, debido a que se analizaría la unidad de la producción y el consumo.

Cuadro 8bis. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Considerando exportación de $\frac{3}{4}$ y consumo interno de $\frac{1}{4}$ de la mercancía portadora de renta. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto valor agregado	60	150	100	-	-	310
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	25,3	84,2	50,5	-	-	160
EBE	74,7	65,8	49,5	-	-	190
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto excedente	34,7	65,8	49,5	-	-	150
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Resto excedente	34,7%	43,9%	49,5%	-	-	42,9%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniente	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	25,3	84,2	50,5	-	-	160
EBE	74,7	65,8	49,5	-	-	190
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	25,3	84,2	50,5	-	-	160
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	34,7	65,8	49,5	-	40	190
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	74,7%	43,9%	49,5%	-	-	54,3%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-40,0%	-	-	-	100,0%	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	34,7%	43,9%	49,5%	-	100,0%	54,3%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	100,0%	11,4%
Resto excedente	34,7%	43,9%	49,5%	-	-	42,9%

Fuente: elaboración propia.

Un último eje que nos aleja aún más del esquema de registro del SCN lo constituye la forma de apropiación de la renta de la tierra y el rol específico que se ha identificado que cumple dicha apropiación en determinados países.

Como ha sido desarrollado originalmente por Iñigo Carrera (1998 y 2007), los flujos de renta de la tierra adquieren un papel específico en la conformación y devenir histórico de

determinadas economías nacionales, como es el caso de los países latinoamericanos. La participación de estos países en la división internacional del trabajo se caracteriza, de modo general, por la producción de mercancías de origen agrario y minero para su venta en el mercado mundial. Al vender al exterior fluye a los países en cuestión plusvalía extraordinaria bajo la forma de renta de la tierra que, en primer lugar, iría a parar a manos de los terratenientes²⁰². Sin embargo, históricamente su apropiación estuvo mediada por múltiples mecanismos que permiten su recirculación hacia otros sujetos sociales distintos de los terratenientes²⁰³. En particular, en el desarrollo histórico de estas economías, se observa que dicho reflujo tiene como destinatarios a los capitales desde los cuales fluyó originalmente la renta al adquirir los productos portadores de renta -de origen primario y sus derivados²⁰⁴-.

Esta apropiación, a la vez, se dio bajo modalidades de la acumulación de capital. Entre las formas históricamente observadas, una de ellas es la de ser acreedores externos, cuya contraparte son flujos correspondientes al pago de capital e interés con elevadas tasas. Otra es la compensación del rezago de productividad con que producen los capitales locales, en buena parte de origen extranjero, radicados en las economías a las que fluye la renta, constituyendo de esta forma parte de su valorización. En efecto, en la literatura sobre el tema se ha identificado esta potencialidad de la renta de la tierra como fuente extraordinaria de plusvalía en distintos casos nacionales (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Grinberg y Starosta, 2009; Piqué, 2010; Grinberg, 2011; Graña, 2013; Caligaris, 2017; Kornblihtt y Dachevsky, 2017; Fitzsimons y Guevara, 2018; Cifuentes *et al.*, 2023).

Como se desprende de lo dicho al presentar el objetivo de la Tesis, además de su relevancia histórica, es esta última modalidad la que nos interesa analizar. En particular, debido a que la apropiación de la renta ocurre mayoritariamente en el momento de la producción y la generación del ingreso, es decir, en el momento del ciclo productivo y de circulación de dichos capitales.

Con el desarrollo completo de las fuentes de plusvalía y formas de apropiación de la renta de la tierra ya no sólo cambia la visión respecto del excedente y el origen del

²⁰² *“Pero lo que verdaderamente resulta clave respecto de esta especificidad nacional no es meramente una cuestión de magnitud de renta, sino de quiénes son los sujetos sociales que la apropian. A primera vista, parecería obvio que los terratenientes han de ser los beneficiarios absolutos de esta apropiación. Sin embargo, no ha sido éste el caso en las dos mayores economías nacionales latinoamericanas que han presentado, históricamente y hasta el presente, la especificidad referida, a saber, la Argentina y el Brasil. En el promedio del período 1901-1952, la renta total de la tierra agraria argentina representó el 27% de la plusvalía total neta de gastos de circulación apropiada en el país. Para el período 1953-2005, la proporción fue del 13%. Pero del total de esta renta, sólo un 36% y 35%, respectivamente, fueron apropiadas primariamente por los terratenientes. La porción mayoritaria restante pasó en su curso de apropiación primaria hacia otros beneficiarios de la plusvalía en cuestión. Por su parte, en el caso del Brasil, en el promedio de 1953-2005 la renta total de la tierra agraria representó el 20% de la plusvalía total neta de gastos de circulación. De esta renta, sólo el 31% fue apropiado por los terratenientes, mientras que el 69% restante pasó a otros beneficiarios en el proceso de apropiación primaria de la plusvalía correspondiente.”* (Iñigo Carrera, 2017: XIII).

²⁰³ La apropiación mediante estos mecanismos puede darse antes o después de que llegue al control de los terratenientes. Entre los del primer tipo se destacan los impuestos sobre las exportaciones agrarias, la sobrevaluación de la moneda nacional, el abaratamiento de las mercancías agrarias en el consumo interno y la regulación directa de los precios internos de las mercancías agrarias. Entre los del segundo tipo es posible identificar los impuestos directos sobre la renta de la tierra y su colocación en el sistema financiero a tasas de interés reales negativas. Ver Iñigo Carrera (2007 y 2017).

²⁰⁴ Una porción importante de la apropiación de renta puede realizarse sobre los capitales individuales que procesan las mercancías primarias debido a que, ante la presencia de un impuesto sobre la exportación de las materias primas las abarata internamente y, por ende, una porción de renta queda librada a los compradores en el mercado interno (Piermartini, 2004; Iñigo Carrera, 2007; Monteforte y Sánchez, 2018).

plusvalor que conforma el VAB sectorial, sino que aparece la posibilidad de que la renta no se exprese únicamente en los VAB de las ramas productoras de bienes primarios, sino también en el VAB del resto de las ramas de la economía producto de las diversas formas de apropiación y circulación de la renta. Entre los mecanismos de apropiación de estos flujos de plusvalía extraordinaria, en el siguiente capítulo se analizan aquellos de mayor relevancia histórica en la economía argentina: los impuestos a las exportaciones y la sobrevaluación de la moneda nacional.

5.2.2.1. Bases para el cálculo

Para cerrar el subapartado, presentamos a continuación la metodología elaborada por Iñigo Carrera (2007) para la estimación de la porción de renta de la tierra apropiada por los terratenientes como resultado directo de la actividad en el sector primario. Las formas de apropiación por otros sujetos sociales se presentarán oportunamente en los casos analizados en la presente sección, debido a que afectan de forma diferente los agregados analizados.

Respecto de los flujos de renta apropiados directamente por los terratenientes, la fórmula propuesta para el cálculo presenta una ventaja incluso si se dispusiera del dato publicado por las Cuentas Nacionales (en la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario), ya que la estimación incluye a los flujos de renta apropiados por los propietarios de tierras que también asumen el papel de capitalista (Iñigo Carrera, 2007: 23). Como vimos, en el SCN estos flujos no se explicitan en ninguna instancia del sistema. A lo sumo la información publicada en el marco del SCN podría usarse como referencia para la evaluación de los resultados.

En primer lugar, se estima la plusvalía neta que fluye al sector (en nuestro ejemplo el Sector 1), es decir, la plusvalía luego de quitar al valor agregado sectorial el consumo del capital fijo en el período y la remuneración al trabajo asalariado (incluyendo el salario implícito que correspondería al trabajo directo del capitalista o productores independientes):

$$Pl_1^t = VAB_1^t - CKF_1^t - RTA_1'^t$$

Donde:

Pl_1^t : Plusvalía neta del sector 1 en el período t.

VAB_1^t : Valor agregado bruto del sector 1 en el período t.

CKF_1^t : Consumo de capital fijo del sector 1 en el período t.

$RTA_1'^t$: Remuneración al trabajo asalariado (incluyendo salarios implícitos de capitalistas y trabajadores independientes) en el sector 1 en el período t.

La plusvalía neta en estas actividades reflejaría de forma conjunta la ganancia normal del capital en el sector primario y la renta de la tierra: observada como la valorización inmediata de la actividad (Iñigo Carrera, 2007: 23-24). De allí que el siguiente paso sea estimar una tasa de ganancia representativa de la tasa de ganancia normal de los capitales industriales

en general, para luego obtener, por diferencia, una aproximación a la estimación de la renta de la tierra (agregada en todas sus posibles formas).

Entre los criterios para la estimación se presentan consideraciones puntuales acerca de la tasa de ganancia de referencia considerada y sus posibles implicancias sobre los resultados. En primer lugar, el citado autor utiliza como tasa de ganancia de referencia - como expresión de la capacidad normal de valorización (Iñigo Carrera, 2007: 24)-, a la tasa de ganancia del capital industrial de la gran división “industria manufacturera”, debido a que este recorte permitiría obtener una estimación lo más inequívoca posible. Otra posibilidad para el cálculo podría ser la tasa de ganancia para el total de la economía, pero, en relación a la observación anterior, allí se encontrarían algunos problemas a resolver vinculados con los debates analizados previamente, como el tratamiento de los sectores en los que el trabajo improductivo tendría mayor incidencia. En segundo lugar, la estimación de la tasa de ganancia se centra en el país analizado, por lo tanto, considerando en la estimación sus especificidades respecto de la valorización del capital. De manera particular, se señala que para el caso de Argentina:

“[e]l análisis de las condiciones concretas en que se desarrolló la acumulación del capital y la del capital industrial no agrario en determinados momentos (por ejemplo, durante ambas guerras mundiales), y una serie de cálculos puntuales de la tasa de ganancia de capitales tipo (...), permiten suponer que el modelo en cuestión tiende a sobreestimar la tasa de ganancia del capital agrario y, por lo tanto, a subestimar la renta apropiada por los terratenientes. Sin embargo, arroja movimientos relativos de esta porción de la renta en el tiempo que no sólo resultan consistentes consigo mismo, sino también con el movimiento de las restantes porciones de la renta. Con la salvedad indicada, se considera razonable su uso para separar la renta de la tierra apropiada por los terratenientes de la ganancia del capital” (Iñigo Carrera, 2007: 29).

En nuestro caso, esta advertencia representa un problema de potencial relevancia, ya que las estimaciones propuestas se basan en cálculos anuales, en los cuales pueden aplicar los movimientos referidos.

Luego de estimadas la tasa de ganancia de referencia para la valorización media y la capacidad de valorización observada en el sector primario en cuestión²⁰⁵:

$$g_1^t = \frac{Pl_1^t}{KTA_1^t} \quad g_n^t = \frac{Pl_n^t}{KTA_n^t}$$

Donde:

g_1^t : Representa la tasa de ganancia observada en el sector 1 en el período t.

g_n^t : Representa la tasa de ganancia media en el sector n en el período t.

²⁰⁵ En el Anexo VII se presentan algunas líneas metodológicas respecto de la estimación de la tasa de ganancia y sus vínculos con la contabilidad de empresa.

KTA_1^t : Representa el capital total adelantado en el sector 1 en el período t.

KTA_n^t : Representa el capital total adelantado en el sector n en el período t.

Pl_1^t : Plusvalía neta del sector 1 en el período t.

Pl_n^t : Plusvalía neta del sector n en el período t.

Mediante su diferencia es posible obtener la porción de la valorización observada que estaría explicada por los flujos de renta de la tierra. Al multiplicar dicho diferencial de tasas por el capital total adelantado en el sector primario, se obtiene la estimación del flujo de renta apropiado directamente por los terratenientes:

$$RTT_1^t = KTA_1^t * (g_1^t - g_n^t)$$

Donde:

RTT_1^t : Representa la porción de la plusvalía neta del sector 1 en el período t apropiada como renta de la tierra por los terratenientes.

5.3. Renta urbana de alquiler de vivienda

5.3.1. El tratamiento en el SCN

A diferencia del arrendamiento de tierras, en el SCN el arrendamiento operativo se incluye como actividad de servicios de alquiler en la cuenta de producción²⁰⁶. Este criterio se encuentra en línea con el fundamento conceptual de los activos fijos -producidos- como factor de la producción que aportan a la generación del valor agregado.

Entre los diversos arrendamientos operativos es posible distinguir dos grandes tipos de alquiler: el alquiler de viviendas y el alquiler por parte de las empresas (que incluye el alquiler de construcciones por parte de los sectores productores, de maquinaria y equipos, material de transporte, etc.). Según su utilización, el servicio de alquiler se reflejará como consumo intermedio o final dependiendo de la unidad institucional que lo 'consume'. Pero si

²⁰⁶ La principal diferencia señalada respecto del caso de los recursos naturales es que en el arrendamiento operativo el/la propietario/a asume los riesgos de explotación del activo y mantiene la responsabilidad por su mantenimiento:

"En el SCN, la distinción entre las rentas de los recursos naturales y los alquileres por cobrar y por pagar en los contratos de arrendamiento operativo es básica, ya que la renta de los recursos naturales es una forma de renta de la propiedad mientras que los alquileres se tratan como ventas o compras de servicios. Los alquileres son pagos efectuados bajo un contrato de arrendamiento operativo para utilizar un activo fijo perteneciente a otra unidad en donde el propietario desarrolla una actividad productiva en la que mantiene a los activos fijos, los reemplaza en caso necesario y los pone a disposición ante la demanda de los arrendatarios. Las rentas de los recursos naturales son pagos efectuados en virtud de un arrendamiento para el uso de un recurso natural. Entre la renta de los recursos naturales y el alquiler no sólo se diferencia el tipo de activo arrendado, sino también la naturaleza misma del arrendamiento." (Naciones Unidas et al., 2008: 179)

una empresa es propietaria de los mismos activos, cambiarán las relaciones de VAB y CI en una economía²⁰⁷:

“La decisión de alquilar edificios, maquinaria o equipo, en lugar de comprarlos puede tener asimismo una gran repercusión en la relación entre el consumo intermedio y el valor agregado y en la distribución de este último entre los productores. Los alquileres pagados por los edificios o por la maquinaria y equipo en virtud de un contrato de arrendamiento operativo constituyen compras de servicios que se registran como consumo intermedio. Sin embargo, si una empresa es propietaria de sus edificios, maquinaria y equipo, la mayor parte de los costos asociados con su utilización no se registran en el consumo intermedio. El consumo de capital fijo de los activos forma parte del valor agregado bruto, mientras que el costo de los intereses, tanto efectivos como implícitos, tiene que afrontarse con el excedente neto de explotación. Únicamente los costos de los materiales necesarios para el mantenimiento y las reparaciones figuran en el consumo intermedio. La decisión de alquilar en lugar de comprar pueden ser influenciadas por factores que no guardan relación alguna con la tecnología de producción, tales como la tributación, la disponibilidad de financiación o las consecuencias sobre el balance.” (Naciones Unidas et al., 2008: 142)

En relación con el alquiler por parte de las empresas, además se presentan dificultades para analizar en forma “pura” el servicio de alquiler, debido a que suelen tener lugar en conjunto con otras actividades por parte de las empresas que proveen el servicio (mantenimiento, reparaciones, seguridad, reemplazo, etc.), a lo que se suma la multiplicidad de activos alquilados (equipo de transporte, grúas, equipos de informática, máquinas, etc.). En el caso del alquiler de la vivienda, además de que no se utiliza en una actividad productiva diferente, se encuentra más cerca de la simple “puesta a disposición del activo” por parte del arrendador, condición destacada en el manual del SCN para reconocer el servicio de alquiler (Naciones Unidas et al., 2008: 449).

Debido a dichas dificultades, en la Tesis nos centramos en el análisis del alquiler de la vivienda²⁰⁸. Por una parte, repasaremos la forma de incorporación de este servicio de alquiler en el SCN y presentaremos el tratamiento alternativo en el esquema desarrollado. Por otra, en función del enfoque sectorial de la Tesis, nuestro foco será estudiar cómo este tipo de alquiler puede afectar la capacidad de acumulación en general y a nivel sectorial en particular.

En el SCN se diferencian dos situaciones para el alquiler de vivienda: el alquiler efectivo y el servicio de alquiler imputado a los hogares propietarios que habitan su vivienda²⁰⁹. El

²⁰⁷ En este punto se presenta otra situación ambigua del SCN, ya que, por un lado, las definiciones sobre la generación del ingreso se asocian al aporte de los factores de la producción en cada proceso productivo y, por otro, en el caso de los arrendamientos operativos, este aporte se quita de la esfera del establecimiento productivo y se registra como un sector independiente.

²⁰⁸ Sin perjuicio de la relevancia que tendría avanzar en el análisis del alquiler llevado a cabo por empresas en el análisis de los sectores productivos.

²⁰⁹ Esta imputación es uno de los ejemplos más claros de la base neoclásica que permea las definiciones del SCN, en la cual los activos realizan servicios “por sí solos”, sin que exista mediación del trabajo humano. A la vez que por su magnitud relativa adquiere relevancia específica (Kendrick, 1979; Cámara Izquierdo, 2008). A modo de aproximación, en el año base 2004 de las Cuentas Nacionales en Argentina, el servicio de

servicio en ambos casos se asume como producido por la vivienda. Sin embargo, en el primer caso el registro se realiza mediante una sociedad que presta el servicio y obtiene un excedente luego de descontar el consumo intermedio -entre ellos el servicio de agentes inmobiliarios o los gastos de mantenimiento y reparaciones-, que luego es distribuido a los hogares. Se trata de un ingreso efectivo. Mientras que en el segundo caso el registro en las cuentas se realiza a través de una sociedad no constituida ficticia que presta el servicio con la vivienda como activo fijo y luego devuelve el excedente generado al mismo hogar que la ocupa. Aquí también aparecen los gastos de mantenimiento y reparaciones de los hogares como consumo intermedio. Luego, la contraparte será el consumo del alquiler por parte del hogar por el mismo monto imputado. Este procedimiento implica que ciertos consumos del hogar, como bienes y servicios para mantenimiento o reparación (como la contratación de un servicio de plomería) queden contabilizados dentro de este flujo imputado de producción, en tanto consumo intermedio de la actividad de servicio de alquiler²¹⁰.

En el Cuadro 9 se sintetizan los distintos flujos asociados a la actividad de alquiler de la vivienda en el SCN. Allí se presentan los flujos mencionados -alquiler efectivo e imputado- y se incluyen las actividades que dan origen a los activos fijos que prestan el servicio en cuestión, es decir, la actividad de la construcción de viviendas. Esto se relaciona con el punto a desarrollar en el siguiente subapartado, para marcar el contraste entre las formas de concebir los flujos de alquileres. En el mismo cuadro se especifica en cada caso los agregados en los que se refleja cada actividad y la forma en la que afectan el valor agregado de la economía.

En términos generales, se asume que el pago por el servicio de alquiler cubre el costo de mantenimiento del activo fijo en que incurra el propietario/a, el consumo de capital fijo y el interés (en el caso del alquiler imputado los “intereses perdidos” por invertir los fondos propios en la compra de un activo fijo en lugar de invertirlos en un activo financiero) (Naciones Unidas *et al.*, 2008). A su vez, en el propio SCN se reconoce que “*usualmente el alquiler de una casa incluye la renta de la tierra*” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 498), aunque en este caso el flujo de renta no es tratado de igual forma que la renta de los recursos naturales, ya que el alquiler se trata como parte de la producción, como una actividad en sí misma, y no se realizan esfuerzos por discriminar dicho componente de renta.

“propiedad de la vivienda” representó el 7,4% del VAB a precios básicos. Dicho servicio engloba los servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados. No obstante, para marcar la relevancia de la vivienda propia en ese total, en la ENGHo 2017-2018 el 68,7% de los hogares eran propietarios de la vivienda (INDEC, 2019).

²¹⁰ Nótese como, además del problema para la magnitud del Producto que implica esta imputación, también implica un ordenamiento particular en la clasificación de la utilización de los bienes y servicios, ya que, en caso de registrarse, en un análisis de insumo producto o en un cuadro de oferta y utilización los servicios de reparación y mantenimiento consumidos por los hogares quedarán registrados como consumo intermedio. Si la estimación se hiciera en términos netos, también debería deducirse el consumo de capital fijo por el uso de la vivienda. En relación con la problemática de la magnitud del Producto, Shaikh y Tonak (1994) ignoran la parte imputada de los alquileres e identifican como renta al alquiler efectivo de viviendas, el cual reclasifican desde la cuenta de producción a la cuenta de distribución, restándolos del Producto.

Cuadro 9. Flujos asociados con el alquiler de la vivienda en el SCN. Tipo de flujo, forma de registro y fundamento de la medición.

Flujo	Registro en el SCN		
Producción propia de la vivienda (o grandes reparaciones)	Formación bruta de capital fijo (valor imputado)	Contabilizado como nuevo valor en períodos previos	Esta forma de registro resulta válida si conceptualmente se asume que los factores de la producción generan valor. De esta forma, no habría contradicción al considerar en períodos previos la venta de la vivienda y luego el alquiler como servicio en el cual, además de incluirse el consumo de capital fijo, se incluye el ingreso generado (efectivo o imputado) por el activo fijo. Desde esta perspectiva no habría ninguna diferencia con cualquier otro activo fijo producido (por ejemplo, una máquina en un establecimiento productivo)
Compra de vivienda producida (o grandes reparaciones)	Valor agregado e Ingreso de los hogares (valor imputado)		
	Formación bruta de capital fijo		
	Valor agregado e Ingreso de la empresa constructora		
Alquiler de vivienda habitada por hogares propietarios		Contabilizado como nuevo valor en el período actual	
Servicio de alquiler	Valor agregado (valor imputado)		
	Consumo final de los hogares (valor imputado)		
Reparaciones y mantenimiento de la vivienda	Valor agregado e Ingreso de las actividades proveedoras		
	Consumo intermedio de la actividad de alquiler		
Excedente de explotación	Ingreso de la sociedad ficticia gestionada por los hogares propietarios (valor imputado)		
Alquiler de vivienda efectivo			
Servicio de alquiler	Valor agregado		
	Consumo final de los hogares		
Reparaciones y mantenimiento de la vivienda	Valor agregado e Ingreso de las actividades proveedoras		
	Consumo intermedio de la actividad de alquiler		
Servicio de agentes inmobiliarios	Valor agregado e Ingreso de la actividad proveedora		
	Consumo intermedio de la actividad de alquiler		
Excedente de explotación	Ingreso de las sociedades constituida o no constituida que cobran el servicio de alquiler		

Fuente: elaboración propia.

Para ejemplificar la forma en que la actividad de alquiler de vivienda se refleja en las cuentas de producción y distribución/apropiación se presenta el Cuadro 10, el cual continúa el ejemplo hipotético presentado en el apartado anterior acerca del tratamiento de la renta de recursos naturales en el SCN (Cuadro 7). En este caso se incorpora al Sector IV, que se asume produce servicios de vivienda (\$ 30) -y no realiza consumo intermedio-. Como se observa en el Cuadro 10, producto de la inclusión del alquiler de la vivienda entre las actividades productivas se incrementan el VBP (de \$ 700 a \$ 730) y el VAB (de \$ 350 a \$ 380) en la magnitud del servicio en cuestión y, al mismo tiempo, se incrementa el EBE (de \$ 160 a \$ 190) y la capacidad de valorización de la sociedad. Es más, parte de este incremento se debe directamente a la imputación de un alquiler ficticio.

Cuadro 10. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales (Cuadro 7) y alquiler de la vivienda. Esquema basado en el SCN.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	30	-	730
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	30	-	380
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	30	-	380
RTA	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	30	-	190
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	100,0%	-	50,0%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	30	-	190
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40	-	-	-30	70	0
RTA disponible	30	100	60	-	-	190
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30	50	40	-	70	190
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	100,0%	-	50,0%
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40,0%	-	-	-100,0%	100,0%	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30,0%	33,3%	40,0%	-	100,0%	50,0%
Renta de la propiedad	-	-	-	-	100,0%	18,4%
SPA sin rentas (EBE neto)	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	31,6%

Fuente: elaboración propia.

5.3.2. Fundamentos alternativos para el análisis del alquiler de vivienda y la renta urbana

Como caso particular de la renta del suelo, la renta urbana comparte determinaciones con el caso de la renta agraria y minera presentado en el apartado previo (Topalov, 1984). En el plano más general, el eje también pasa por la existencia de derechos de propiedad sobre el suelo y la apropiación de parte de la plusvalía creada por la sociedad por parte de los dueños de la tierra. Es este derecho de propiedad, a su vez, el que dota de un precio a la tierra: la propiedad de la tierra otorga el control sobre una condición no reproducible del proceso de trabajo, por el cual, como dijimos, surge la renta capitalista de la tierra. Si bien no es producto del trabajo social, quien accede al derecho de propiedad sobre la tierra accede al mismo tiempo al derecho de percibir la renta.

Sin embargo, producto de las características particulares de la dimensión espacial y la organización del trabajo social en el ámbito de las ciudades, también surgen

determinaciones específicas de la renta del suelo urbano. Si bien esta encierra diversas manifestaciones y existen debates acerca de las actividades en las que surgiría la renta (Lipietz, 1982; Edel, 1977; Topalov, 1979 y 1984; Ball, 1985; Clark, 1987; Capello, 2002; Jaramillo González, 2009; Park, 2014), en el presente apartado nos centramos en el caso de la renta urbana asociada al alquiler de la vivienda -aunque, como veremos, dichas manifestaciones se encuentran “imbricadas” entre sí (Jaramillo González, 2009)-. En particular, intentaremos desarrollar la forma en que aparece la circulación de la renta urbana de vivienda en los registros basados en el SCN y una propuesta alternativa.

La renta del suelo urbano surge por la apropiación privada del espacio en las ciudades en el modo de producción capitalista, en función de las formas de construcción y utilización de dicho espacio. Un primer punto acerca de las particularidades de este tipo de renta es que se articula con dos momentos: debido a la inmovilidad del producto construido sobre el suelo urbano -el espacio construido- y las características históricas que este asume en la reproducción de la sociedad, la renta se relaciona tanto con la actividad productiva -construcción- que ocurre en y moldea dicho espacio, como con su uso en diversas actividades urbanas (Jaramillo González, 2009). A diferencia de la renta de la tierra en la producción de mercancías de origen primario, basada en las diferentes cualidades de la tierra a los fines de la aplicación del trabajo para obtener dichos productos, en el caso de la tierra urbana, lo que también está en juego en los procesos de trabajo que en ella tienen lugar son las condiciones diferenciadas para la articulación del espacio social e históricamente construido en el ámbito urbano (Jaramillo González, 2009). El suelo urbano, por tanto, es el soporte o sustento físico de actividades que en el desarrollo histórico de la aglomeración urbana se vuelven necesarias para la acumulación del capital (Ball, 1985)²¹¹.

En primer término, para poder disponer del espacio urbano es necesario realizar una actividad productiva: poner en condiciones dicho suelo para su utilización de acuerdo con las necesidades de las actividades sociales en el ámbito urbano. Es necesario construir el espacio, lo cual no necesariamente implica la construcción de un edificio, sino también de espacios abiertos, públicos, para su utilización²¹². Así como la tierra agrícola es medio de trabajo para la producción, la tierra urbana es medio de trabajo para la construcción del espacio urbano en sus múltiples articulaciones. Ese espacio construido es luego utilizado, consumido, en el desarrollo de las actividades humanas. Esto implica que, si bien al igual que en el caso de la tierra agrícola, la tierra urbana es objeto de trabajo para la producción de un valor de uso, a diferencia de aquella, la tierra urbana es el soporte material del producto²¹³. Su utilización se realiza sobre el propio suelo construido:

²¹¹ Sobre la función histórica del desarrollo de la ciudad en el capitalismo -“las virtudes de la aglomeración”- es posible consultar Engels (2019[1845]) o Smith (1984). En particular, Engels (2019[1845]) señala la aglomeración como necesidad frente al desarrollo de las fuerzas productivas y sus ‘ventajas’ derivadas de la construcción de vías de transporte y comunicaciones, la disponibilidad de fuerza de trabajo en mayor cantidad y diversidad, la construcción de viviendas, y establecimientos industriales, abastecimiento de materias primas y bienes de consumo, etc.; a las cuales puede sumarse aquellas derivadas de la organización política e intelectual necesarias para el desarrollo de la acumulación de capital en escala ampliada. Por su parte, Jaramillo González (2009: 94) sostiene que la ciudad opera como una *fuerza productiva en sí misma*, que potencia determinadas actividades y habilita otras.

²¹² En términos de la sectorialización de las actividades, aquí haremos mención a aquella que engloba mayormente al desarrollo del espacio urbano: la actividad de la construcción. Aunque hay otras actividades que de distinta forma construyen el espacio urbano, como puede ser una intervención artística.

²¹³ De hecho, es usual que tanto los derechos sobre el producto de la construcción y sobre la porción de tierra sean coincidentes (Jaramillo González, 2009).

“Existe, sin embargo, una diferencia radical en las particularidades objetivas de la tierra urbana y la tierra rural, que tiene una importancia crucial para nosotros, y que se refiere a la relación de movilidad que existe entre cada una de estas modalidades de tierra y el producto, este último el fruto de la actividad que se desarrolla respectivamente en cada una de ellas. La articulación de los terrenos agrícolas con el bien producido cesa inmediatamente después de que el proceso productivo ha finalizado: los bienes son consumidos finalmente o reprocesados, y el lugar de su producción inicial no influye más en el tipo de proceso cualitativo en el cual este bien está inserto. Por contraste, en el caso urbano, la sujeción del producto al terreno se extiende a toda la vida útil del bien: él es inmóvil con respecto a la tierra que le da soporte. Las posibilidades de utilización del producto están condicionadas por la forma particular de inserción del terreno en la imbricación espacial de todos los otros valores de uso en la ciudad. Esta imbricación se hace corpórea sobre la base de la tierra, y en este sentido ella, en el marco urbano, no solo tiene que ver con el proceso de producción del bien, como en el caso rural, sino además con su proceso de circulación y de consumo.” (Jaramillo González, 2009: 95)

La renta urbana se derivaría entonces de las diferentes cualidades del suelo para la realización de actividades en el marco de la articulación del espacio urbano (Topalov, 1984). En particular, las construcciones y las actividades económicas que utilizan el espacio construido, mediadas por el proceso de acumulación de capital²¹⁴. El análisis de la renta urbana implica analizar su origen y formas de apropiación y circulación en cada una de tales actividades.

φ

Respecto de los momentos de la circulación del capital en los cuales aparece la renta urbana, Jaramillo González (2009) identifica dos formas principales: por un lado, las formas que surgen en la actividad de la construcción del espacio urbano -“rentas urbanas primarias”-; y, por otro lado, aquellas que surgen a partir de las actividades que tienen lugar en dicho espacio (vivienda, comercio, industria, etc.) -“rentas urbanas secundarias”-. Entre los mecanismos de la renta urbana primaria dicho autor destaca la renta primaria diferencial tipo 1, la renta primaria diferencial tipo 2 y la renta absoluta urbana²¹⁵. A su vez, menciona

²¹⁴ Claro que esto no representa todos los casos, sino aquellos que son centrales para el análisis de la renta de la tierra, en tanto diversos procesos del ámbito urbano resultan inherentemente colectivos o comunes, como los espacios públicos, la infraestructura pública, etc., que resultan necesarios para realizar actividades colectivas que de otra forma no podrían realizarse de forma fluida. No obstante, esos espacios públicos/comunes sí tienen influencia en la determinación de la renta en los espacios privados. Es decir, las actividades que pueden ser realizadas en ellos o a través de ellos influyen en las actividades que pueden realizarse (o en la forma o tiempos de estas) en o desde los espacios privados mediados de forma directa por la acumulación de capital (Jaramillo González, 2009).

²¹⁵ Dentro de la primera modalidad, se encuentran las diferencias entre los terrenos -en el suelo- para desarrollar la actividad de la construcción (asumiendo la misma intensidad de inversión de capital en la construcción). Para ello introduce la noción de “constructibilidad” (“edificabilidad” en términos de Topalov -1984-) que hace referencia a las características geomorfológicas de la tierra (Jaramillo González, 2009: 131), que difieren entre los distintos lotes (pendiente, anegabilidad, etc.) y que implican costos diferentes para el proceso de producción de un mismo (o similar) producto. Es decir, para producir un inmueble con similares

que es producto de las actividades “secundarias” que se origina la mayor parte de la renta de los terrenos urbanos. Esta parte de la renta urbana se refiere a aquella que surge en las actividades que implican el uso del espacio urbano. Entre estos mecanismos se destacan tres: i) la renta diferencial del comercio (vinculada al proceso de circulación de mercancías), ii) la renta diferencial de vivienda y la renta de monopolio de segregación (vinculadas con la actividad de circulación y uso de la vivienda para la reproducción de las personas) y iii) la renta diferencial y de monopolio industrial (vinculada al proceso de producción de mercancías)²¹⁶.

Entre estas modalidades, como mencionamos, nos interesa analizar la renta asociada a la vivienda, la cual constituye un componente central en la reproducción de la fuerza de trabajo. El pago por esta mercancía particular (fuerza de trabajo) se realiza de forma periódica, incluyendo los consumos necesarios para una fracción de tiempo determinada - mensual-. De esa forma, el/la trabajador/a debe reproducir periódicamente su disposición para el trabajo como sujeto libre para vender su fuerza de trabajo en el mercado (Marx,

características y precio de mercado se debe incurrir en costos diferenciales, obteniendo una ganancia también diferencial. De esto se concluye que: “(l)la competencia entre los constructores para obtener los mejores terrenos permitirá la conversión de las sobreganancias en rentas, y el precio del espacio construido deberá regularse por las condiciones de producción de los lotes menos construibles, los cuales no serán edificados si no se les garantiza una ganancia normal a los capitalistas que invierten en ellos.” (Jaramillo González, 2009: 131). No obstante, la relevancia de este tipo de renta diferencial sería menor (a diferencia del caso de la producción de productos primarios). En cuanto a la renta diferencial de tipo 2, se vincula al desembolso intensivo de capital en la actividad de la construcción, aspecto que el mencionado autor señala como particularmente relevante en el caso de la construcción en altura en las ciudades (lo que permite multiplicar el espacio construido en una superficie determinada y tiene un impacto en el precio de los terrenos). Luego presenta la renta absoluta urbana, que hace referencia a la renta mínima de los terrenos urbanos. Un primer punto es la competencia con las tierras rurales en los contornos del espacio urbano, como el mínimo de renta sobre el cual se estructuran el resto de las rentas urbanas, en tanto para acceder a esas rentas se deberá pagar este umbral. También señala la ubicación de las tierras dentro del alcance de las “redes” urbanas (transporte, servicios, etc.). Algo similar se plantea respecto de la necesidad de que un terreno, para poder insertarse en una ciudad como tal, debe ser próximo a otro conjunto de espacios urbanos, que se encuentre articulados, aspecto que también escapa a las decisiones de cada unidad productiva individual. Estas circunstancias escapan del control de los capitalistas constructores y pueden derivar en rentas absolutas sobre los terrenos. Luego menciona otros aspectos que pueden actuar en el mismo sentido al limitar la cantidad de suelo urbano disponible para ser construido, desde limitantes geográficos, pasando por aspectos regulatorios y técnicos, hasta el control de ciertas zonas por pocos terratenientes. El punto central sería que todos estos aspectos restringen en ciertos períodos la disponibilidad de espacios urbanos, incrementándose el precio, dando lugar a ganancias extraordinarias en el resto de los terrenos urbanos (Jaramillo González, 2009). Por último, el autor menciona que no hace referencia a la composición orgánica del capital en la actividad de la construcción al presentar la renta absoluta debido a que encuentra aspectos del funcionamiento de esta actividad que no permitirían, o al menos harían contradictorio, el argumento de una baja composición orgánica del capital en la construcción. Sin embargo, este último punto es objeto de debate en el estudio sobre la determinación de la renta urbana (Ball 1985).

²¹⁶ La primera de estas modalidades de renta es expresión de la capacidad de algunos capitales comerciales de tener una mayor velocidad de rotación del capital y/o incrementar o diferenciar su precio de venta final de las mercancías (principalmente, debido a la segregación social existente en las ciudades y el acceso “simbólico” a ciertos consumos en determinadas áreas -por ejemplo, “de lujo”-, que permiten un incremento del precio que se traduce luego en renta diferencial del comercio), de forma más o menos permanente, producto de las diferencias en el espacio urbano construido. Ambos aspectos permitirían incrementar la tasa de ganancia (en el primer caso por la mayor plusvalía que fluye a la actividad en un ciclo y en el segundo por el incremento del margen de comercialización), diferencial que, en el marco de la competencia, sería apropiado por el propietario del espacio en el que se realiza la actividad (Jaramillo González, 2009). La renta diferencial y de monopolio industrial surge a partir del uso del espacio construido en el desarrollo de la actividad industrial. Jaramillo González (2009) señala que en la etapa actual del modo de producción capitalista esta renta no desempeña un papel relevante debido al avance de las condiciones técnicas en la comunicación y el transporte, lo que volvería irrelevante la ubicación de la actividad industrial en uno u otro punto de la ciudad. De hecho, estas tienden a ubicarse en las afueras, para evitar competir con espacios en los que deberían pagar mayores rentas. A su vez, menciona la posibilidad de rentas de monopolio cuando el Estado regula el espacio en el cual pueden instalarse las actividades industriales. No obstante, cabe mencionar que las distintas modalidades de renta urbana, al estar ligadas a actividades que surgen en el espacio construido socialmente, se determinan mutuamente.

2012[1867]). El capitalista no asumirá pagos que vayan más allá de lo acordado. Por ende, aquellas mercancías consumidas en lapsos más o menos prolongados requieren de formas particulares de circulación para poder concretar la necesidad social de forma solvente en el momento en que se requiere, o en su consumo parcializado. El consumo de vivienda es uno de estos casos, cuyo pago se refleja en el salario con dicha periodicidad. Para que se efectivice su consumo, deben existir mecanismos que permitan poner el inmueble a disposición del hogar con la periodicidad establecida socialmente. Entre estos mecanismos se destacan el alquiler de la vivienda o el crédito hipotecario²¹⁷.

Repasemos entonces cómo operan las modalidades de renta urbana identificadas para el caso de la vivienda y los flujos de valor asociados a esta forma de circulación particular.

La renta diferencial de vivienda se asocia a los diferentes costos monetarios o de desgaste adicional de la fuerza de trabajo que debe incurrirse para habitar en determinadas áreas de un espacio urbano. Se trata de costos diferenciales para apropiarse de valores de uso en término medio, es decir, de los trayectos más usuales para consumir los valores de uso y hacer uso del espacio de la ciudad. Una forma de determinar la renta, de nuevo, a partir de los comportamientos sociales promedio. Las diferencias en la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo que surgen al generalizarse el pago por el consumo de vivienda en el salario dan lugar a la apropiación por parte del propietario de la tierra del diferencial que surge de aquellas características²¹⁸.

En cuanto a la renta de monopolio de segregación (la cual se entrelaza con la anterior modalidad) se asocia a la segregación socioespacial existente en las ciudades, en particular

²¹⁷ *“Desde luego, para comprar inmuebles al contado existe también la dificultad de la solvencia. En lo que respecta a la vivienda, esto ha tenido un papel crucial en el desarrollo del capitalismo. Como lo plantea Christian Topalov, la sociedad capitalista enfrenta una contradicción importante al respecto: los ingresos por una parte cada vez más amplia de la población se rigen por la lógica de la reproducción de la fuerza de trabajo en el corto plazo. Esto quiere decir que su salario es proporcional en lo que se refiere al consumo de vivienda, uno de los ítems más importantes de este proceso, a la porción de valor que se consume con estos fines en períodos cortos. Pero el precio al contado de las viviendas es muy alto y su valor se va incorporando paulatinamente al valor de la fuerza de trabajo. Es necesario crear formas de circulación que permitan superar este impasse: el alquiler es una de ellas (otra es la venta a plazos) y a través de este mecanismo se extiende el período de circulación del bien, y los pagos por su consumo se fraccionan en el tiempo adaptándolos a lo que verdaderamente consumen los trabajadores en el corto plazo (Topalov, 1973).”* (Jaramillo González, 2009: 240)

²¹⁸ *“Si tenemos en cuenta que la vivienda es un valor de uso indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo en una sociedad capitalista, el monto que el obrero debe pagar por consumirla debe estar incluido en el salario que recibe. Como en el salario no se fija, salvo circunstancias excepcionales, de acuerdo con las condiciones individuales de cada obrero (por ejemplo, de acuerdo con el lugar donde vive cada uno de ellos), sino a partir de las condiciones generales, la magnitud con la que el precio de vivienda contribuye al salario incluirá no solo el valor condensado en la construcción misma, sino una magnitud adicional que corresponde al gasto en que la generalidad de los obreros debe incurrir para enlazar su vivienda con los valores de uso urbanos complementarios.”* (Jaramillo González, 2009: 167-168)

“En estas circunstancias, el obrero que habita una localidad situada privilegiadamente a este respecto, es decir, que su ubicación es más cercana a los valores de uso que complementan su vivienda, y por lo tanto, incurre en menores costos de desplazamiento, tendría que desembolsar con respecto al obrero peor situado, una parte menor de su salario en el consumo de vivienda. Sin embargo, este “ahorro” diferencial surge en la inserción particular del lote en la estructura espacial de valores de uso de la ciudad, algo que no está bajo el control del obrero mismo, ni bajo el control del capitalista que ha producido la vivienda que habita. Es el propietario jurídico de la tierra quien podrá hacer valer su dominio sobre este elemento indispensable en la reproducción de la fuerza de trabajo, y podrá exigirle al obrero una cantidad de dinero –que excede el valor de la construcción misma–, equivalente a la diferencia entre el costo de consumir la vivienda en su lote, y el correspondiente a los lotes más desfavorablemente situados dedicados a la vivienda obrera. La afluencia en el mercado habitacional de otros obreros demandantes de vivienda se encargará de obligar al obrero que quiera ubicarse en los lugares mejor situados, a desprenderse de esta suma a favor del terrateniente: si se niega, uno de sus concurrentes lo reemplazará. Es así como surge la Renta Diferencial de Vivienda.” (Jaramillo González, 2009: 168)

con el acceso a la vivienda en los lugares de “mayores ingresos”, como forma del capital de evidenciar las diferencias en la reproducción de las subjetividades productivas de la fuerza de trabajo y por parte de la clase capitalista. Como no podría hacerlo de otra forma, esto ocurre a partir del dinero (gastos en el consumo de la vivienda que permiten reflejar “jerarquía”, diferenciación, entre las que se encuentra la ubicación de las viviendas, así como las condiciones de acceso). A partir de tales diferencias, quienes habitan en dichas zonas están dispuestos a pagar una renta mayor a quienes posean la propiedad de los terrenos allí ubicados. Jaramillo González (2009) señala que esta modalidad de renta se trata principalmente de una renta de monopolio en función del “grado” de segregación/representación que permita la vivienda²¹⁹.

φ

Desde el punto de vista de las actividades en las que aparece la renta urbana de vivienda, son a la vez las que permiten la creación y utilización de la vivienda, y en efecto son las que se incorporan en el SCN con el fin de registrar dichos hechos. En el caso de la actividad de la construcción, entre sus particularidades se destacan el prolongado período de rotación de capital en la rama, tanto por la extensión del proceso de trabajo como por la complejidad para financiar los productos (reflejada en la extensión del proceso de circulación del capital una vez finalizado el proceso de producción) (Topalov, 1984; Jaramillo González, 2009)²²⁰. Tales aspectos tienen correlación con las formas que toman las relaciones económicas en torno a la actividad, como la presencia del capital prestado a interés o la venta del suelo junto con el producto del trabajo:

“En el caso urbano, surgen diferencias en este esquema que se derivan de características técnicas en la producción y el consumo del espacio construido, en particular de la ya mencionada inmovilidad del producto con respecto al suelo y su larga vida útil. Cuando se edifica un inmueble, él sigue ocupando el terreno sobre el cual ha sido producido y permanece así durante todo el tiempo que

²¹⁹ Una vez mencionadas las principales modalidades de renta urbana identificadas por Jaramillo González (2009), es interesante notar que este autor plantea que usualmente las rentas secundarias compiten entre sí (imbricación competitiva), mientras que las rentas primarias son acumulativas entre sí y con las rentas secundarias (imbricación aditiva). Es más, debido a que la renta urbana surgiría justamente de la articulación entre los distintos usos del suelo urbano para la realización de las actividades en el espacio construido, la renta también aparece como un determinante, dentro de ciertas posibilidades, de la orientación de la actividad de la construcción del espacio (Ball, 1985). Al igual que en el caso de la renta agraria, las distintas modalidades de renta urbana aparecen de forma conjunta en la resolución del precio de la tierra, de los inmuebles o en el alquiler. Lo que da lugar a la renta total urbana. Aunque, dependiendo del momento en el cual tenga lugar cada operación, la magnitud de la renta (y con ello de los terrenos e inmuebles) podrá modificarse por las condiciones cambiantes en las actividades de mercado, incluso con movimientos especulativos de corto plazo. En este sentido, se señala como un elemento más concreto de la conformación del precio de los terrenos las rentas de anticipación, que surgen de la especulación de incrementos futuros de rentas al momento de vender los terrenos (Jaramillo González, 2009).

²²⁰ Sobre la especificidad de la producción en la rama y los debates de sus vínculos con la renta y la acumulación ver Ball (1985). Entre estos se destacan la mayor exposición a cambios en las condiciones de acumulación debido al prolongado período de rotación del capital; el menor ritmo de introducción de la maquinaria, la mayor presencia relativa de capital variable y la presencia generalizada de condiciones de empleo precarias; y el rol del capital financiero y el Estado en las condiciones de producción y circulación de la rama.

requiere su consumo, que en general es muy prolongado e incluso indeterminado. Esto genera problemas prácticos para que el terrateniente le alquile la tierra al agente productivo por un tiempo delimitado. Aunque el arrendamiento de tierras urbanas para ser construidas no es imposible, lo cierto es que es muy poco frecuente. Por lo tanto, lo que se observa en primer lugar con mayor frecuencia es lo siguiente: si un agente, llamémoslo capitalista constructor, se propone producir un inmueble, debe comprar la tierra. Al vendedor, que originalmente es quien detenta la propiedad jurídica del terreno lo denominamos, por lo tanto, terrateniente original. Ya sabemos que lo que se paga por el terreno, el precio del suelo es una forma transfigurada de la renta, es su forma capitalizada.” (Jaramillo González, 2009: 124-125)

Como destaca el citado autor este proceso puede estar mediado por la intervención de otros actores, como el financiamiento de la obra o la división de tareas en el proceso de construcción entre distintos capitales. Aquí, sólo con el fin de analizar el origen y fuente de la renta mantenemos un esquema simplificado: capital constructor - arrendador - usuario final. Cabe notar, a la vez, que el derecho de percibir la renta mediante la compra del terreno o espacio va pasando de manos en este proceso. En un primer momento es el capital que construye quien lo ostenta. No obstante, dicho capitalista, una vez finalizado el proceso de producción, puede vender nuevamente el terreno -junto con el inmueble- a los fines de continuar la valorización del capital invertido en otros proyectos. En caso contrario se convertiría en un capital que deja de reproducirse como tal. Por lo tanto, el capital individual que construye puede vender el inmueble construido a otros actores sociales: a un arrendador²²¹ o al usuario final (ya sea un hogar para vivienda o una empresa para desarrollar una actividad productiva).

Esta última modalidad sería la primera forma en que se manifiesta la renta urbana en la actividad de construcción, es decir, como renta capitalizada en el precio del terreno, ahora transferida al precio del inmueble. Se trata de una forma diferente del flujir de la renta a la analizada en el caso de los recursos naturales. Si bien en este caso la renta también fluye asociada al precio del producto y, por ende, aparece en la circulación del valor junto con el plusvalor creado en una actividad productiva (es decir, en el EBE de la actividad de la construcción); lo que se refleja en el precio es la renta capitalizada. Como dijimos, la diferencia se origina en que, como parte del precio del producto -y, por ende, del valor que circula en el período-, se está registrando la compra del terreno²²²; y ello ocurre debido a las características del consumo de los inmuebles.

Finalizada la construcción, los inmuebles pueden ser adquiridos, o bien por un hogar para su consumo directo en el tiempo como forma de reproducir la fuerza de trabajo, o bien por un actor que adquiera el bien con un fin rentístico. La forma de financiamiento de estos flujos también presenta particularidades, ya que, de forma similar a la relación entre ahorro y la formación de capital, en la circulación de los inmuebles puede aparecer ahorros acumulados en períodos previos (Clark, 1987).

²²¹ Dentro de las posibilidades, podría ocurrir que el propio capitalista asuma el doble rol de capital constructor y arrendador.

²²² En el marco del SCN, esto difiere con el caso de la renta de la tierra agraria, ya que la venta de tierras no se registra en la Cuenta de Producción.

Reconstruyendo lo mencionado en los párrafos previos, y siguiendo una supuesta temporalidad, la renta de la tierra urbana aparece reflejada en primer lugar de forma capitalizada en el precio del terreno utilizado para la construcción de inmuebles; en esta instancia es pagada por el capitalista constructor al propietario del terreno y es aquel quien pasa a tener los derechos de propiedad (y, por ende, sobre la renta), además de realizar la renta (primaria y/o secundaria) que aparezca reflejada en el precio del inmueble junto con el precio del terreno²²³. Desde el punto de vista de las Cuentas del SCN analizadas en la Tesis, la primera forma de la renta urbana no aparece reflejada, debido a que la venta de terrenos no es parte de las Cuentas corrientes del Sistema, sino que forma parte de las Cuentas de acumulación y se refleja en los balances²²⁴.

Asumiendo la presencia del arrendador de vivienda, la segunda instancia sería la compra del inmueble construido -junto con el terreno-. En este caso, como dijimos en el párrafo previo, la renta aparece portada en el precio del inmueble, tanto capitalizada en el precio del terreno sobre el cual se sustenta como en las rentas que surjan en el transcurso de la actividad de la construcción y también se reflejen en su precio. El arrendador compra el inmueble como una masa de valor y a la espera de obtener una valorización de aquel como un todo mediante su alquiler. Este paso sí forma parte de las transacciones reflejadas en la Cuenta de producción del SCN. Es decir que entre el resultado de la actividad de la construcción aparecerá reflejada la renta de la tierra urbana en el momento de venta de los inmuebles. No obstante, al igual que en el caso agrario o minero, esto no aparece discriminado entre las transacciones. De hecho, tampoco aparece mencionado como una posibilidad. Nótese, además, que implícitamente se registra la venta del terreno, parte de la transacción que, según los lineamientos del SCN, debería ponerse en duda²²⁵.

Debido a las múltiples formas y complejidad que puede tomar este proceso y los vínculos con el capital financiero, en la Tesis no abordamos este momento de la renta del suelo urbano, sino que nos centramos en una de sus derivaciones mencionadas, que también da lugar a una clasificación particular de actividad económica en el SCN: el alquiler de vivienda. Sin embargo, es posible plantear que, como cuestión central para avanzar con la identificación del flujo de valor asociado a la venta de inmuebles, debería establecerse un criterio que permita distinguir entre el “precio del suelo” y el “precio del espacio construido” (Jaramillo González, 2009), es decir, entre el componente de renta del precio de la

²²³ Esto podría ocurrir si las condiciones actuales de valorización en el ámbito urbano se modificarán en el futuro, alterando la renta originalmente capitalizada en el precio de un terreno. Los movimientos en los precios del suelo o el incremento de las rentas ante transformaciones del uso del espacio repercuten en el precio de los inmuebles y, por ende, en el precio de alquiler. Son rentas que aparecen luego de producido el inmueble y comprado el terreno originalmente, pero que son cargadas en su uso posterior (o eventual reventa). Una posibilidad sería que en la actividad de la construcción, además de reaparecer el precio del terreno, se produzca la apropiación de mayores rentas en la venta del inmueble producto de las transformaciones del espacio que implican la propia construcción y articulación del espacio en la ciudad. Jaramillo González (2009) lo identifica como “especulación inductiva” por parte de los capitales que compran terrenos para la construcción de inmuebles. Topalov (1984) utiliza el término “renta inmobiliaria” para analizar un movimiento en el mismo sentido en el caso del consumo de la vivienda.

²²⁴ *“La Renta Diferencial de Vivienda que se extrae al obrero en virtud de los distintos costos de reproducir la fuerza de trabajo en diversas localidades, y de la competencia mercantil entre ellos por el espacio construido, aparece en principio como una ganancia extraordinaria para este capitalista arrendatario. Sin embargo, esta ha sido pagada inicialmente de manera capitalizada, mediante la compra de la tierra al capitalista constructor, y este, a su vez, se la ha comprado al terrateniente original. Frente al obrero, sin embargo, quien aparece apropiándose de esta renta, y quien se encarga de hacerla efectiva, es el capitalista arrendador, el cual es su contraparte directa de las tensiones que emergen alrededor de este tipo de renta”* (Jaramillo González, 2009: 169)

²²⁵ Si la vivienda fuera comprada por un hogar para la reproducción directa de la fuerza de trabajo de sus miembros cabrían las mismas consideraciones.

construcción y el componente que hace al precio de costo y a la ganancia normal del capital en cuestión.

En el Cuadro 11 se presenta un ejemplo de venta de inmueble con los principales componentes del precio identificados. A los fines del ejemplo, que también nos sirve de base para analizar el caso de los alquileres en los siguientes cuadros, se asume que existe únicamente renta diferencial de vivienda. En el caso de la existencia de otras rentas estas también aparecerían reflejadas en el precio en función de sus particularidades. En el cuadro se observa que el precio del terreno es parte del precio de mercado del inmueble. Al ser la tasa de ganancia del 15%, el capitalista buscará obtener una valorización sobre la totalidad del dinero adelantado, tanto por la parte de sus costos de producción como del precio del terreno. De allí que una parte del precio de venta del inmueble, además de la renta capitalizada en el precio, puede pensarse como una ‘renta’ del período en el que tuvo lugar la producción (Jaramillo González, 2009).

Cuadro 11. Componentes del precio de un inmueble. Ejemplo hipotético con tasa de ganancia del 15%.

Componente	Monto en \$
Costo de construcción	600
Precio del terreno/lote (renta capitalizada)	200
Ganancia media	120
Precio del inmueble	920

Fuente: Elaboración propia en base a Jaramillo González (2009).

Finalmente, en el caso considerado, el arrendador alquila la vivienda a un hogar trabajador para la reproducción de su fuerza de trabajo. En este caso, la renta aparecerá reflejada en el alquiler producto de las características específicas del uso de la vivienda. Además, el alquiler quedará conformado por otros componentes como la depreciación, el mantenimiento y reparaciones y la ganancia “de circulación” que obtiene el arrendador. En relación al último componente, la particularidad señalada en el caso del arrendador - independientemente de si es un capitalista propiamente dicho o un inversor individual- es, por un lado, que permite circular el inmueble de forma fraccionada en el tiempo (por períodos de arrendamiento) y, producto de ello, al inmovilizar un monto de dinero de la magnitud del inmueble, reclamará como ganancia (o interés) de su inversión un monto que refleje la valorización del total de su capital adelantado y no sólo un proporcional en función del período de arrendamiento. Esto tiene implicancias específicas en la apropiación de valor y en el valor del alquiler (Jaramillo González, 2009). Respecto del precio del alquiler, como veremos en el ejemplo a continuación, lo encarece. Respecto de la apropiación de valor, se trata de una ganancia de la circulación, por lo que, al igual que la renta, representa una detracción de la plusvalía creada en el período.

En este caso, los flujos también aparecen registrados en la Cuenta de producción del SCN que, como señalamos, asume al alquiler como una actividad productiva. Como vimos en el apartado anterior, en el SCN se reconoce a la depreciación como parte del alquiler, a la ganancia del arrendador producto de la puesta a disposición del activo fijo e incluso se

menciona la posibilidad de que el precio se constituya por rentas, aunque no se registra esta posibilidad.

A partir de los valores expresados en el Cuadro 11, en los Cuadro 12 y 13 se presentan ejemplos de conformación del precio de alquiler considerando dos posibilidades para el descuento de los flujos de renta²²⁶. Lo interesante en este punto es notar como, a costa de parcializar el consumo del bien durable, la ganancia comercial del capitalista arrendador por la inmovilización del capital encarece el alquiler²²⁷. En ambos ejemplos se considera que la depreciación es progresiva en el tiempo, por lo que su peso en el alquiler es menor en los primeros períodos y se incrementa hacia el final de la vida útil del inmueble. Lo contrario sucede con la ganancia de circulación sobre el valor residual del bien en cada período. El esquema de depreciación se estima de forma tal que el alquiler sea el mismo en todos los períodos. Por simplicidad, no se incluye el componente de “mantenimiento y reparaciones” u otros consumos intermedios relacionados.

Cuadro 12. Componentes del precio de alquiler de la vivienda. Períodos 1 y 40. Ejemplo hipotético: Vida útil 40 años y tasa de ganancia (15%) como tasa de referencia.

Componente	Monto en \$
Depreciación	0,4 / 94,3
Ganancia media de circulación (incluye comisiones)	108 / 14,1
Renta periódica (secundaria)	30
Precio de alquiler	138,4

Fuente: Elaboración propia en base a Jaramillo González (2009).

²²⁶ En el Anexo II se presenta el esquema completo de pago de alquiler para los ejemplos, asumiendo una vida útil del inmueble de 40 años.

²²⁷ “El usuario que toma en alquiler una vivienda por un tiempo, en realidad consume solamente una porción del valor total de este inmueble. En el tiempo durante el cual el inquilino usa un edificio con su acción consume una parte de su valor: por lo tanto, el bien pierde una parte de su valor inicial. Esta pérdida de valor del inmueble por efecto de su consumo paulatino lo denominamos depreciación. Pero el arrendatario no solamente debe pagar este valor, sino que debe abonar otras dos sumas. La primera es la remuneración al arrendador por esta porción de valor que él invierte, y que si es capitalista, va a exigir de manera normal. Pero adicionalmente existe un componente que es menos obvio. Hemos dicho que el inquilino solo consume una parte del valor original del bien. Es decir, que correlativamente existe una parte de este valor que no se consume, lo cual se pone de manifiesto en el hecho de que, una vez terminado el período de alquiler, usualmente el edificio mantiene una parte de su valor inicial. A eso lo llamamos valor restante. Pues bien, lo inesperado es lo siguiente: si bien este valor restante no es consumido por el inquilino y no tendría que pagar por él, lo cierto es que con su acción de consumo el arrendatario inmoviliza esa magnitud de valor. La circulación capitalista del bien no es posible si el usuario no le paga al propietario arrendador la remuneración que esta suma de valor congelada hubiera obtenido en una inversión alternativa. Dado que como se ha dicho la vida útil de un bien puede ser muy larga, este valor restante puede ser muy elevado con respecto al valor efectivamente consumido, y por lo tanto, el pago por su inmovilización puede alcanzar magnitudes muy considerables.” (Jaramillo González, 2009: 241-242)

Cuadro 13. Componentes del precio de alquiler de la vivienda. Períodos 1 y 40. Ejemplo hipotético: Vida útil 40 años y tasa de interés (4%) como tasa de referencia.

Componente	Monto en \$
Depreciación	7,6 / 35
Ganancia media de circulación (incluye comisiones)	28,8 / 1,4
Renta periódica (secundaria)	8
Precio de alquiler	44,4

Fuente: Elaboración propia en base a Jaramillo González (2009).

En función de lo dicho hasta aquí, en línea con el enfoque de la Tesis, el primer punto que surge es que los flujos de renta y la ganancia de circulación no deberían contarse como parte de la Cuenta de producción, sino como parte de la distribución del ingreso en la Cuenta de asignación del ingreso primario (o Cuenta de apropiación del plusvalor en nuestro esquema), ya que se trata de formas de recirculación de plusvalía²²⁸:

"Las viviendas son objeto de un largo proceso de consumo no productivo, trátase de viviendas populares que entran en la reproducción de la fuerza de trabajo, o de residencias ocupadas por las diversas capas de la burguesía. En esa clase de uso, la circulación de la mercancía no va acompañada de producción de valor, ni de producción autónoma de ganancia: independientemente de que la vivienda sea alquilada o vendida a su ocupante, el capital de circulación invertido en el ciclo (capital inmobiliario rentista o capital de préstamo) es remunerado sobre la base del tipo de interés. No obstante, desde su llegada al mercado, una parte de las viviendas pueden ser vendidas a un precio de monopolio que se desvía del precio regulador determinado en la producción, en aquellos casos en los que la ubicación no sea sustituible y en que un poder adquisitivo suficiente de la demanda lo permita. Además, a lo largo del período de consumo de la vivienda —que puede ser indefinido— las condiciones generales de la producción y las condiciones localizadas del mercado pueden evolucionar de tal manera que el precio corriente de las viviendas se autonomice de su precio original, haciendo aparecer así lo que se convendrá en llamar una renta inmobiliaria." (Topalov, 1984: 225)

En el Cuadro 14 se sintetizan los flujos asociados al alquiler de la vivienda identificados en este apartado. Cabe destacar que, en el caso de la venta del inmueble, de forma similar a lo observado para las mercancías agrarias y mineras, la renta contenida en el valor del

²²⁸ En cuanto a la depreciación, al cambiar el enfoque sobre la frontera de activos de la producción del SCN, cabría la pregunta de cómo registrar tanto a los inmuebles destinados a la vivienda como su depreciación. Una alternativa podría ser que, en lugar de considerarlos activos fijos en los mismos términos que las maquinarias, inmuebles utilizados para la actividad productiva, etc., queden registrados como acervo de la sociedad bajo una categoría diferente. Este problema radica en mezclar flujos vinculados con la producción de valor y flujos no vinculados a ella. En este caso la diferencia estaría en que la vivienda no es un bien utilizado para producir. También cabría la pregunta si no tendría que ser considerada como el resto de los bienes durables que consumen los hogares. El problema en este caso es que lo anterior sucede a la par de la compra de viviendas para obtener un alquiler y no para habitar, dado que se espera obtener ingresos futuros con la compra del inmueble.

inmueble queda contabilizada en cada período como un “nuevo” flujo de valor que circula internamente²²⁹. En los sucesivos períodos, la renta de vivienda aparece reflejada como un flujo de alquileres que al ser pagado por los hogares no afecta el consumo intermedio de otras actividades y que no aparece vinculado al precio de otros productos (a diferencia de los casos anteriores). Al ser una actividad que se encuentra por fuera del ámbito de producción de valor, a la cual fluye una masa de valor creada en otras actividades, se considera que su inclusión en la medición de la expresión monetaria del nuevo valor creado implicaría una duplicación²³⁰. Por lo tanto, en el esquema alternativo, el alquiler de la vivienda no se considera parte de la estimación del valor agregado (con la excepción de la actividad de gestión de los alquileres, mantenimiento, reparaciones, etc.), sino directamente como parte de la distribución/apropiación del ingreso.²³¹

²²⁹ Aunque con una diferencia, ya que si bien implica una sustracción de plusvalía que reaparece en la cuenta de otra actividad, sus formas de financiación adquieren dinámicas diferenciadas en el tiempo.

²³⁰ *“La presencia de la Renta Diferencial de Vivienda eleva el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, y por lo tanto, presiona hacia arriba los salarios. En el largo plazo, el capital en su conjunto se ve obligado a reconocer un salario de acuerdo con las condiciones de vivienda de los trabajadores peor situados: para ello, debe incluir en lo que paga por la fuerza de trabajo el precio del espacio construido dedicado a la vivienda del obrero, más el total de los costos de desplazamiento de estos trabajadores que habitan sitios más distantes; para los trabajadores mejor localizados, debe incluir el sobreprecio del cual se apodera el propietario de terrenos en virtud de la Renta Diferencial de Vivienda (que compensa las ventajas derivadas de su mejor ubicación). El costo de reproducción de la fuerza de trabajo se regula entonces por las condiciones marginales y se nivela por lo alto: la diferencia con las condiciones medias constituye la porción de valor de la cual se apoderan los terratenientes en virtud de esta modalidad de renta”* (Jaramillo González, 2009: 169)

²³¹ Aunque para el desarrollo de la Tesis se asume esta forma de tratamiento para el flujo de alquiler, cabría analizar a futuro la alternativa de su inclusión en el VAB, considerando con mayor detalle la forma de intervención del precio de alquiler en el nivel general de precios. Sin embargo, en cualquiera de las dos alternativas el resultado del plusvalor apropiado no se vería modificado.

Cuadro 14. Flujos asociados con el alquiler de la vivienda en el esquema alternativo.
Tipo de flujo, forma de registro y fundamento de la medición.

Flujos asociados con el alquiler de viviendas	Registro alternativo		
Producción propia de la vivienda (o grandes reparaciones)	No se registra entre los flujos de valor (sí se registran todos los consumos necesarios para la actividad de construcción). Como parte del acervo de la sociedad sí cabría su registro físico	Contabilización complementaria de actividad de hogares	Se reconoce que el valor creado surge del trabajo socialmente necesario organizado de manera privada e independiente. Desde este punto de vista, el valor de la vivienda se registra en períodos previos, al momento de su producción (precio que incluye no sólo el valor, sino también el flujo de ingresos por renta descontados). En los períodos posteriores, cuando la vivienda se alquila, ocurren actividades productivas de valor como la reparación y el mantenimiento o el servicio de agentes inmobiliarios. No obstante, el servicio de alquiler como tal no encierra actividad laboral. Por ende, no es parte del valor creado. Desde esta perspectiva, el flujo de alquiler encierra una parte por reposición del inmueble, otra de ganancias de la circulación y otra parte de renta, que cabría registrar en la cuenta de distribución primaria del ingreso como rentas entre unidades institucionales. A la vez, cabría registrar el cambio de valor del acervo de viviendas de la sociedad en las estimaciones de stock y consumo de capital fijo.
Compra de vivienda producida (o grandes reparaciones)	Consumo de hogares (o categoría alternativa de compra de viviendas) Valor agregado e ingreso de la empresa constructora	Contabilizado como nuevo valor en períodos previos (cabría distinguir el componente de renta del precio)	
Alquiler de vivienda habitada por hogares propietarios			
Servicio de alquiler	No se registra entre los flujos de valor		
Reparaciones y mantenimiento de la vivienda	Consumo final de los hogares Valor agregado e ingreso de las actividades proveedoras	Contabilizado como nuevo valor en el período actual	
Excedente de explotación	No corresponde al no registrarse el servicio		
Alquiler de vivienda efectivo			
Servicio de alquiler	Renta de la propiedad + Ganancia de circulación (interés) Transferencias entre hogares	Contabilización en Cuenta de apropiación del plusvalor	
Reparaciones y mantenimiento de la vivienda	Consumo final de los hogares Valor agregado e ingreso de las actividades proveedoras	Contabilizado como nuevo valor en el período actual	
Servicio de agentes inmobiliarios			
Excedente de explotación	No corresponde al no registrarse el servicio en la generación del ingreso		

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la fuente de la renta (y de las ganancias de la circulación), en el caso urbano también se destaca que no puede surgir de la ganancia normal de las actividades en cuestión, lo que implicaría el retiro del capital de la rama en el largo plazo. Es decir que la renta se presenta como una ganancia extraordinaria que forma parte del precio comercial. En este sentido, la fuente de la renta urbana, de igual forma que lo analizado en el caso de la renta de la tierra en el caso agrario y minero, también es identificada como porciones de plusvalía “cedidas” por el capital social: parte de la plusvalía general creada que es apropiada bajo la forma de renta urbana en el proceso de circulación de los valores de uso en el espacio urbano (ya sea los propios inmuebles, su alquiler o la generalidad de mercancías que circulan en locales que pagan renta).

En particular, en el caso del alquiler de la vivienda, la plusvalía que fluye como fuente de la renta -así como la ganancia de circulación del capital arrendador- en el uso de los inmuebles ocurre como parte del valor de la fuerza de trabajo. Al estar portada en el precio

de valores de uso que afectan el valor de la fuerza de trabajo este tipo de renta también fluye mayormente vía salarios y es apropiada por los propietarios de los terrenos (o espacios construidos) en cuestión^{232,233}. Al igual que en el caso de la renta de la tierra agraria y minera, el flujo de plusvalía como renta de alquiler de vivienda implica la reducción de la ganancia a nivel agregado:

“Ahora bien, el drenaje de plusvalía que se convierte en renta no se da a través de ninguna cesión voluntaria, ni siquiera explícita, de un agente a favor de otro: ello se cristaliza a través de la operación de mercado. Este flujo de plusvalía se manifiesta entonces para el capital global bajo la forma de una elevación de los precios del espacio construido y de todos aquellos bienes que lo utilizan como insumo en su producción o circulación. Si tomamos en bloque y en abstracto estas dos categorías, la tendencia secular a la elevación de los precios de los terrenos favorece a los propietarios de terrenos urbanos, y el interés del capital global se orienta a amortiguar o a anular estos crecimientos.

Particular atención debe otorgarse al impacto que tiene en lo que estamos discutiendo la elevación de los precios de los terrenos dedicados a la vivienda popular. Como hemos dicho, esto encarece un elemento que es clave para la operación de la acumulación: el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Este es uno de los medios principales a través de los cuales el capital se ve obligado a ceder una parte de plusvalía. (...)” (Jaramillo González, 2009: 219)²³⁴

“Así, esta parte de los alquileres o del precio conformada por la renta inmobiliaria constituye no la remuneración normal de un capital invertido en la circulación de una mercancía sino una deducción específica hecha sobre los ingresos de los ocupantes y, por esa vía, sobre el plusproducto social. De esa circunstancia nace una contradicción estructural entre el capital inmobiliario rentista, cuando

²³² Por el lado del consumo de viviendas por parte de la clase capitalista, esta se constituye en un consumo basado en la plusvalía. En el caso del alquiler imputado del SCN, en el que el hogar es propietario de la vivienda, podrían plantearse dos situaciones: si no es posible la diferenciación del pago del componente de alquiler en el salario, implicaría una capacidad de ahorro de los hogares; en cambio, si se aplica esta diferenciación, por ejemplo en el caso de la precarización laboral en el marco de la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, el capital puede no reconocer dicho pago en su totalidad (incluso en situaciones de alquiler efectivo), impulsando al acceso a la vivienda precaria (Topalov, 1984).

²³³ En su estudio crítico de las Cuentas Nacionales, Shaikh y Tonak (1994) reconocen a las actividades de alquiler y venta de tierras como no productivas de valor, y desestiman en la estimación del Producto al alquiler imputado sobre las viviendas habitadas por sus propietarios/as. A su vez, también separan a los flujos vinculados al alquiler y venta de edificios y equipos del alquiler y venta de tierras, debido a que la primera es considerada una actividad comercial en la cual el valor de uso se vende “poco a poco” en el tiempo y la segunda un pago de rentas. En ambos casos, estos flujos se tratan en su esquema como una redistribución del valor creado en las actividades productivas (actividades o flujos secundarios en su esquema). Un aspecto relevante que identifican entre los componentes del alquiler es que para dar a esta actividad (en tanto actividad que permite la circulación de un valor de uso) el mismo tratamiento que al resto de la actividad comercial, resulta necesario descontar el valor del bien “comercializado”, ya que este ha sido contabilizado en períodos previos al momento de la venta del inmueble. Al realizarse el alquiler, por lo tanto, es necesario descontar la parte de la depreciación. De allí la relevancia de identificar cada componente del flujo de alquileres. Ahora bien, aquello que no identifican explícitamente, al igual que en el caso de la renta agraria, es la fuente y la forma de circulación de la renta cuando los valores de uso en cuestión forman parte de la reproducción de la fuerza de trabajo.

²³⁴ La lucha de clases representa un aspecto central de esta regulación, ya que mediante la organización y lucha de la clase trabajadora es posible dar cuerpo a los reclamos que permiten incorporar los incrementos de renta urbana en el salario así como los reclamos frente a los propietarios de las viviendas, en un proceso que podría implicar pérdida de poder adquisitivo de los trabajadores en caso de que no sea reconocida la variación de este componente salarial.

asegura el alojamiento de la masa de la población asalariada, y el capital industrial (...)" (Topalov, 1984: 176)

Como se mencionó, a diferencia de la renta agraria, la renta urbana surge tanto de la actividad que produce los valores de uso con la tierra como sustento específico, así como del consumo de este valor de uso que es inseparable de la tierra una vez finalizado el proceso de producción. Pero la deducción de la ganancia general opera para los dos tipos de renta -de las actividades primarias y urbanas- en tanto en ambos casos esta renta aparece afectando la acumulación de la generalidad de los capitales (el caso de la vivienda y consumos de los trabajadores rurales sería el único en el que no existiría este entrecruzamiento, ya que no estaría mediada, al menos no con las mismas determinaciones, por la renta urbana de vivienda o comercial).

A la vez, la apropiación de la renta urbana también se encuentra mediada por la acción del Estado, ya sea mediante el establecimiento de condiciones técnicas para la actividad de la construcción, la segmentación del espacio para distintos usos, el cobro de impuestos sobre la tierra y alquileres, la regulación de precios, entre otras.

En el Cuadro 15 incorporamos en nuestro esquema el caso de alquiler de la vivienda y su efecto sobre la composición del valor agregado sectorial. **Allí se observa que, a diferencia del Cuadro 10 basado en los lineamientos del SCN, y al igual que en los trabajos críticos sobre el SCN como Shaikh y Tonak (1994), la actividad de alquiler no aporta al nuevo valor creado en el período, sino que aparece como parte de la distribución del ingreso en la Cuenta de apropiación del plusvalor, con el mismo valor de \$ 30.** Como resultado de esta Cuenta se observan dos aspectos centrales derivados del esquema alternativo a los fines de analizar la acumulación de capital. En primer lugar, se registra la detracción de la plusvalía que en cada sector fluye bajo la forma salario hacia los propietarios de los terrenos urbanos²³⁵. Su contraparte aparece como pago de alquileres, específicamente sus componentes de renta y ganancia de la circulación. En segundo lugar, es posible incorporar al análisis cómo esta apropiación de plusvalía afecta la capacidad de acumulación a nivel global. Se observa que la deducción operada a nivel de sectores no implica una menor capacidad de acumulación de capital en general (ya que es plusvalía que podría circular por otros canales). En este sentido, deja abierto el interrogante acerca de su apropiación, las posibilidades de intervención y si su nivel afecta la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. Nuevamente, aquello que se intenta reflejar es la

²³⁵ Cabe marcar una diferencia de esta forma de registro respecto de la renta agraria y minera. Si bien en ambos casos dijimos que circula vía los salarios pagados, cabe recordar que en el caso de la renta de actividades primarias, al encontrarse entrelazada con tales actividades, aparece un problema para la igualación de los métodos de la DF y el VAB al descontar el flujo de renta apropiada por terratenientes del VAB de las actividades primarias. Sumado a ello, la distinción entre la renta en ventas al mercado interno y la que ingresa a la economía vía el comercio exterior también supondría una dificultad. Por tanto, no resulta necesario explicitar su contraparte de salarios y se registra directamente el pago desde el sector primario al terrateniente (tal como efectivamente ocurre). Distinto es el caso de la renta urbana de viviendas, que puede ser delimitada de forma precisa y separada de los otros componentes que hacen al alquiler (que en nuestro ejemplo se suponen iguales a cero). Por lo tanto, puede ser restado del VAB y de la DF sin inconvenientes. De hecho, su contabilización en el SCN supone la contabilización del alquiler como un excedente, su posterior distribución a los hogares y un consumo en la misma magnitud por parte de los hogares; movimiento que aquí se omite al considerar al alquiler una renta. En nuestro caso el alquiler se explicita como una renta pagada por los salarios y al mismo tiempo como un ingreso para el propietario. Desde la faceta del gasto, por ende, el consumo aparecería neto de alquileres.

forma en que queda conformado el valor agregado registrado en esta instancia del SCN, el cual luego tendría que ser analizado en la secuencia completa de cuentas.

Cuadro 15. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales (Cuadro 8) y alquiler de la vivienda. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto valor agregado	60	150	100	-	-	310
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	30	100	60	-	-	190
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto excedente	30	50	40	-	-	120
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	30	100	60	-	-	190
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-5	-15	-10	-	30	0
EBE	70	50	40	-	-	160
Renta de la tierra	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	25	85	50	-	-	160
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30	50	40	-	70	190
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	70,0%	33,3%	40,0%	-	-	45,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-40,0%	-	-	-	57,1%	-
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	30,0%	33,3%	40,0%	-	100,0%	54,3%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	57,1%	11,4%
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%

Fuente: elaboración propia.

5.3.2.1. Bases para el cálculo

La metodología propuesta para arribar a la porción del alquiler que representa la renta urbana y la ganancia de circulación en los alquileres de trabajadores/as de un sector específico de la producción se compone de dos partes -las mismas que pueden distinguirse si el cálculo se realiza para el total de la economía-.

Primero resulta necesario reconocer el área representativa en que habitan los/as trabajadores/as del sector a los fines de establecer precios promedio de alquileres y viviendas en dicha área. Luego, será necesario considerar los siguientes componentes del alquiler para conocer (por residuo) el peso de la renta y la ganancia de circulación en el alquiler:

$$Alq_{Vi}^t = Gcirc_i^t + Rurb_{Vi}^t + CKF_{Vi}^t + MyR_{Vi}^t + SI_{Vi}^t + CI_{Vi}^t$$

Donde:

Alq_{Vi}^t : Valor promedio del alquiler de vivienda representativo en el área de referencia en el período t.

$Gcirc_j^t$: Ganancia de circulación en el período t.

$Rurb_{Vi}^t$: Renta urbana de vivienda en el período t.

CKF_{Vi}^t : Consumo de capital fijo promedio de las viviendas representativas en el período t.

MyR_{Vi}^t : Consumo en mantenimiento y reparaciones en el período t.

SI_{Vi}^t : Servicios de intermediación en el período t.

CI_{Vi}^t : Resto del consumo intermedio de la actividad de servicios de alquiler de vivienda en el período t.

Para obtener una aproximación de los componentes de mantenimiento y reparaciones, servicios inmobiliarios y el resto del consumo intermedio es necesario contar con los cuadros de oferta y utilización en el período (información disponible para años puntuales en las cuentas nacionales de Argentina). En el caso del componente de consumo de capital fijo, será necesario contar con los valores de los inmuebles considerados de referencia (descontando el valor del terreno) y aplicar una tasa promedio de vida útil y perfil de depreciación de los inmuebles. A su vez, en caso de que existan impuestos inmobiliarios dentro del VAB del sector alquileres, será necesario descontar previamente su efecto. Luego, es posible arribar a la porción representada por la renta urbana y la ganancia de circulación por diferencia.

Respecto del efecto del alquiler de la vivienda en el salario. En primer lugar será necesario contar con el gasto promedio en alquiler de vivienda de la población trabajadora de referencia. Con dicho porcentaje es posible estimar la parte del salario promedio de la actividad en cuestión destinada al pago de alquileres.

Finalmente, aplicando la participación de los componentes de rentas y ganancia de circulación en el gasto promedio en alquiler se puede arribar a una aproximación de la porción de la masa salarial destinada a tales fines.

5.4. Compraventa de la fuerza de trabajo. Valor de la fuerza de trabajo, salarios y masa salarial

5.4.1. El tratamiento en el SCN

El pago a la fuerza de trabajo asalariada, independientemente de la forma de contratación, se registra en el SCN bajo la definición de Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA). Esta se define como *“la remuneración total, en dinero o en especie, a pagar por una empresa a un asalariado en contraprestación del trabajo realizado por éste durante el periodo contable.”* (Naciones Unidas et al., 2008: 151). Los componentes considerados bajo esta categoría son los sueldos y salarios, que conforman el salario doble bruto: es decir, incluyendo tanto el salario neto como los aportes personales y contribuciones patronales, previo a cualquier tipo de deducción²³⁶:

“Los sueldos y salarios incluyen los valores de cualquier contribución social, de los impuestos sobre el ingreso, entre otros, por pagar por el empleado, incluso si en efecto son retenidos por el empleador por conveniencia administrativa o por otras razones y pagados directamente a los sistemas de seguros social, a las autoridades fiscales, entre otras, en nombre del asalariado. Los sueldos y salarios pueden pagarse de varias maneras, incluyendo el suministro de bienes o servicios para los empleados como remuneración en especie en lugar de, o además de, la remuneración en dinero.” (Naciones Unidas et al., 2008: 160)

Como se mencionó en el capítulo 2, las pocas menciones al contenido reflejado en esta masa de valor a lo largo del SCN hacen referencia o se asocia al pago del factor de producción “trabajo” por su productividad marginal, en línea con la teoría neoclásica de la

²³⁶ Asimismo, la forma en que se clasifican los bienes y servicios utilizados por los/as asalariados/as en el proceso de producción que se encuentran “cerca” a la frontera entre las definiciones de remuneración al trabajo asalariado y de consumo intermedio, resulta clave para la estimación de la masa salarial y del valor agregado de las distintas actividades:

“Ciertos bienes y servicios utilizados por las empresas no entran directamente en el proceso de producción en sí mismo sino que son consumidos por los asalariados que trabajan en ese proceso. En tales casos, es necesario decidir si constituyen consumo de bienes y servicios intermedios o, alternativamente, remuneración en especie de los asalariados. En general, cuando los productos o servicios son utilizados por los trabajadores en su tiempo libre y según su propio criterio para la satisfacción directa de sus necesidades o deseos, constituyen remuneración en especie. Sin embargo, cuando los asalariados están obligados a utilizar los bienes o servicios, a fin de que puedan llevar a cabo su trabajo, constituyen consumos intermedios. Para el empleador resulta indiferente que se traten como consumo intermedio o remuneración de los asalariados, debido a que en ambos casos son costos desde su punto de vista y el excedente neto de explotación es el mismo. Sin embargo, la reclasificación de esos bienes y servicios como consumo intermedio y no como remuneración en especie, o viceversa, altera el valor agregado y el saldo de ingresos primarios y, por tanto, el PIB en su conjunto.” (Naciones Unidas et al., 2008: 140)

Desde la perspectiva desarrollada en el capítulo 3, es posible sostener que esta separación también resulta relevante para la estimación del Producto social creado en un período, la masa salarial y su relación con la plusvalía.

distribución del ingreso. Más allá de que la remuneración del factor se encuentre en equilibrio en el período analizado -aspecto sobre el cual el SCN no hace referencia, ya que se asume que puede haber desviaciones-, es la productividad marginal lo que determinaría el nivel salarial. Si esto se interpreta desde la perspectiva del modelo neoclásico el nivel salarial se corresponde con el equilibrio en el mercado de trabajo, en el cual la oferta -guiada por la desutilidad marginal del trabajo- se encuentra con la demanda -guiada por la productividad marginal del factor trabajo- (Samuelson y Nordhaus, 2010; Varían, 2014).

En términos del registro, como parte constitutiva del VAB la RTA aparece discriminada en la Cuenta de Generación del Ingreso (CGI), como puede observarse en todos los cuadros presentados en los apartados previos. Al no incorporarse ningún aspecto específico en este punto no es necesario volver al ejemplo basado en el SCN, sino que nos remitimos a dichos cuadros.

5.4.2. Fundamentos alternativos para el análisis de la masa salarial

Alternativamente, si se plantea el registro desde el punto de vista del marco conceptual presentado en el capítulo 3, también en este caso es posible plantear categorías de análisis adicionales.

En primer lugar, es necesario resaltar que, si bien los conceptos incluidos en la RTA (o masa salarial) son compatibles con aquellos que se destacan en los trabajos que analizan el valor de la fuerza de trabajo, desde la crítica de la economía política se parte de una relación que, como mencionamos en la sección previa, es un intercambio de equivalentes, pero que encierra una relación de explotación. Esto es, que el valor de la fuerza de trabajo se corresponde con la parte de la jornada laboral en la que el/la trabajador/a crea un monto de valor equivalente al tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de los bienes y servicios que permiten su reproducción en condiciones sociales aptas (la porción de la jornada denominada trabajo necesario); mientras que la porción excedente (o trabajo excedente) se corresponde con el plusvalor apropiado por los dueños de los medios de producción. Por lo tanto, **el salario (en dinero y/o en especie) no se corresponde con el pago por el trabajo realizado, sino con el pago por el valor de la fuerza de trabajo.**

En función de ello, en este apartado es necesario avanzar un poco más en las determinaciones de la capacidad de reproducción y el valor de la fuerza de trabajo que se desprende de dicho enfoque. Como desarrollamos en el capítulo 3, la esencia del proceso de trabajo social es el despliegue de la subjetividad productiva de las personas. No obstante, al analizar las actividades concretas, se trata de una subjetividad productiva con los atributos necesarios para llevarla adelante. En la realización social del proceso de trabajo cada persona se enfrenta en su actividad productiva -a los medios de producción que la conforman- como algo 'dado' externamente y aplica allí una subjetividad productiva específica a la fase correspondiente de la división del trabajo social (Marx, 2012[1867]). En otras palabras, en la diversidad del trabajo social, frente a un estadio determinado del desarrollo de las fuerzas productivas generales de una sociedad, la forma que adquiera la división social del trabajo dará lugar a la formación de subjetividades productivas diferenciadas; o, en los términos de Smith (1984), de experiencias personales con dimensiones espaciales y temporales particulares.

Para ello, resulta necesario la producción y reproducción de atributos y condiciones materiales socialmente determinadas que permitan a las personas desarrollar el proceso de trabajo concreto en cuestión: la ejecución de tareas particulares asociadas a formas particulares de la subjetividad productiva. La conformación de dicha subjetividad productiva se resuelve en la unidad de la sociedad, al nivel de las relaciones sociales de la producción. Esto es, no sólo en el ámbito del proceso de trabajo al realizar una actividad con características técnicas particulares, sino también por fuera de este ámbito, al considerar la asignación de la totalidad del trabajo social y las relaciones entre personas establecidas a tal fin (como en los procesos formativos o en las formas de consumo)²³⁷. Es decir que, para poder ejecutar un proceso de trabajo específico mediante ciertos atributos técnicos, es necesario contar, a la vez, con atributos sociales que conforman la subjetividad productiva y que se resuelven como un proceso social e histórico. No sólo resulta necesario realizar determinados movimientos o tareas concretas/técnicas, sino realizarlos de determinada manera, con una concepción específica de la tarea que se está desarrollando socialmente²³⁸. Estas dimensiones de la producción y reproducción de la subjetividad productiva son aquellas señaladas por Marx (2012[1867]) al analizar el valor de la fuerza de trabajo, las cuales no sólo incluyen la reproducción física y específica a la actividad productiva realizada en un determinado tiempo y lugar, sino también la necesidad de reproducir atributos “intelectuales” y “morales”, englobados en el llamado elemento “histórico y moral” (Caligaris y Starosta, 2018)²³⁹.

El consumo que permite reproducir la fuerza de trabajo, a través de los medios de vida necesarios, debe permitir a las personas aplicar a la producción nuevamente su capacidad de trabajo con los atributos correspondientes. Esto incluye, claro está, la forma en que se cubren las necesidades reproductivas asociadas a la forma material de trabajo. Al tiempo que, si como resultado del proceso de generación de plusvalía relativa se modifican las condiciones generales o específicas del proceso de trabajo, tendrá lugar una transformación

²³⁷ “En primer lugar, que hablar de reproducción social implica hablar de una reproducción material, física, de la fuerza de trabajo porque, como es evidente, si nuestros cuerpos no están vivos y no están saludables, no hay reproducción social. Pero la reproducción social también incluye otras actividades destinadas a dar forma, a moldear a las personas. Para ponerlo en palabras simples: no nacemos con una propensión natural a trabajar 8 o 9 horas diarias o a prestar atención en una clase durante 3 horas en un aula (como ustedes están haciendo hoy aquí). Esto no nos surge naturalmente. Debemos ser disciplinados, debemos ser formateados para aguantar estar sentados tres horas en una clase... ¡e incluso disfrutarlo! O estar sentados durante horas en una computadora o en un puesto de trabajo en una fábrica y, aunque no lo disfrutemos, ser capaces de hacerlo. Entonces, la reproducción social también tiene que ver con la socialización. En otras palabras, la reproducción de actitudes, predisposiciones, habilidades, calificaciones; en cierto sentido es la reproducción de la subjetividad e incluso la internalización de las formas de la disciplina”. (Arruzza y Bhattacharya, 2020: 39)

²³⁸ Nótese que lo propio puede marcarse para las formas de consumo, en tanto momento de producción y reproducción de las distintas subjetividades productivas: no sólo resulta necesario realizar determinados consumos con características concretas/técnicas, sino realizarlos de una manera particular, con una concepción específica del consumo que se está realizando.

²³⁹ En Starosta y Fitzsimons (2018) se presenta el debate sobre la forma de determinación del “elemento histórico y moral” de la fuerza de trabajo, ya sea que se encuentra determinado por la lucha de clases, o si, en cambio, este elemento forma parte de la reproducción de la materialidad de los atributos productivos necesarios para el desarrollo del proceso de acumulación de capital mediados por la lucha de clases como forma política. En el presente trabajo, aunque seguimos este enfoque, la forma de aproximación al fenómeno permitiría avanzar desde cualquiera de los puntos de vista. Nótese, sin embargo, que esta perspectiva sobre el rol del elemento histórico y moral lleva a un tratamiento diferente a otros trabajos -como Shaikh y Tonak (1994)-, que consideran a los salarios de gerentes, managers, etc. como deducciones de plusvalor y, por ende, los excluyen de la masa salarial.

en la capacidad productiva que resulta de, y es reproducida por, la transformación en el consumo (Starosta y Fitzsimons, 2018; Caligaris y Starosta, 2018)²⁴⁰.

Por tanto, la unidad del proceso de trabajo social se realiza sobre la base de la existencia de subjetividades productivas individuales diferenciadas, aplicadas a distintas tareas (o esferas) de la reproducción de la sociedad. La cantidad, diversidad y características de los valores de uso consumidos son fundamentales en la reproducción a los fines de sostener tal nivel de desarrollo de la capacidad productiva (Iñigo Carrera, 2004). Además, cabe recordar que en el valor de la fuerza de trabajo se encuentra portado el valor necesario para la reproducción de las futuras generaciones (Marx, 2012[1867]). Por ende, a la hora de analizar la reproducción de la fuerza de trabajo, corresponde hacerlo a nivel de hogar, en tanto unidad de reproducción de sus miembros. Ello implica considerar los distintos atributos a reproducir en función del lugar y el tipo de trabajo realizado, así como la forma de organización del trabajo en el ámbito del hogar (Águila, 2018; Kennedy y Águila, 2020; Pradier, 2023).

En este sentido, si bien la particularidad histórica de la organización del trabajo en el modo de producción capitalista tiene en su base a la venta de la fuerza de trabajo y el grueso de los valores de uso tienden a adquirirse en los mercados luego del pago de la fuerza de trabajo vía el salario, no todos los valores de uso necesarios para la reproducción se resuelven en la esfera mercantil. Entre los fenómenos más relevantes que quedan por fuera de la relación salarial directa se encuentran la organización del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado y la provisión colectiva de servicios por parte del sector Gobierno. Si bien estos aspectos de la reproducción forman parte de la relación social general y adquieren sentidos y papeles específicos en la división social del trabajo, no son posibles de captar a partir del pago de salarios. Dicho de otra forma, el salario no permite dar cuenta de la capacidad de reproducción de los hogares de manera completa, aunque es el indicador principal para analizar dicha capacidad.

Como el valor de la fuerza de trabajo equivale al tiempo de trabajo social para producir los valores de uso necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo en cada unidad reproductiva que se resuelve de forma mercantil, el pago por dicho valor constituye una parte fundamental, pero no única, de la reproducción de la fuerza de trabajo en su conjunto. Por lo tanto, a los fines del análisis en el presente apartado, primero es necesario diferenciar entre la capacidad de reproducción y el pago por el valor de la fuerza de trabajo mediante el salario.

Ahora bien, como lo plantea Marx (2012[1867]: 277 y sucesivas) en su desarrollo, en el propio proceso de acumulación de capital, aparece la posibilidad de la compra/venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor necesario para su reproducción. Esta situación se constituye también como una plusvalía extraordinaria desde el punto de vista de la acumulación de capital, debido a que los hogares no podrían acceder a condiciones de vida, producto del deterioro salarial, que le permitan su reproducción de manera sostenible en el

²⁴⁰ *“Al mismo tiempo, la cantidad y tipo de valores de uso que es necesario consumir para reproducir la fuerza de trabajo gastada depende del tipo y condiciones técnicas del trabajo que se realiza. Si lo que prima en el trabajo es el desgaste de la fuerza física, será necesario un consumo rico en calorías que reponga los músculos consumidos. Pero si lo que prima en el trabajo es el desgaste de la capacidad para realizar trabajo mental, será necesario un consumo que, además de reponer las calorías gastadas, reproduzca la aptitud intelectual del trabajador. Por otra parte, si las condiciones técnicas en que se realiza el trabajo se encuentran en un proceso de transformación que requiere el cambio en las aptitudes productivas del trabajador, la reproducción de su fuerza de trabajo tiene por condición el consumo de los medios de vida necesarios para adquirir la nueva aptitud productiva”.* (Iñigo Carrera, 2004: 6)

tiempo, de acuerdo a las condiciones sociales vigentes en un momento y lugar²⁴¹. Debido a que los flujos extraordinarios de plusvalía que suponen el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor se presentan como tales en cada actividad productiva, como una ganancia mayor a la normal, quedan dentro de nuestro ámbito de estudio de los agregados económicos sectoriales²⁴².

Si bien esta posibilidad se presenta como un elemento cíclico en la dinámica de la acumulación de capital, en el desarrollo histórico de la expansión a escala global del capital, al igual que en el caso de la renta de la tierra, en distintos casos nacionales se ha identificado al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como una condición que perdura en períodos más o menos prolongados de tiempo, constituyéndose en un componente particular de la valorización del capital (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Graña y Kennedy, 2009; Grinberg, 2011; Graña, 2013 y 2015; Kennedy, 2018; Starosta y Fitzsimons, 2018). Es por ello que, desde nuestro punto de vista, el registro de este tipo de flujos extraordinarios de plusvalía cobra particular relevancia.

En el Cuadro 16 se continúa con el ejemplo de los apartados previos. En este caso es posible observar el resultado de suponer que el salario que se paga en cada sector es un 10% inferior al necesario para la normal reproducción de la fuerza de trabajo (la masa salarial cae de \$ 190 a \$ 171). Junto a ello, se produce un incremento del excedente de explotación de igual magnitud (para el agregado, de \$ 160 a \$ 179). **La particularidad de esta situación es que en la presentación basada en el SCN únicamente se refleja la RTA, sin dar cuenta en ningún momento de la composición de la parte del excedente que se correspondería con la ganancia extraordinaria producto del bajo nivel salarial. En el esquema desarrollado en la Tesis, en cambio, queda reflejado como un canal de valorización específico (extraordinario) en cada sector.**

²⁴¹ Sin perjuicio de esta posibilidad, a lo anterior es posible sumar otras características de los hogares como la propiedad -e ingresos asociados- que detentan los miembros de cada hogar o las transferencias de ingresos. Por ejemplo, Shaikh y Tonak (1994) estiman el efecto neto de los flujos de valor (transferencias) desde los hogares hacia el Estado y desde el Estado hacia los hogares para estimar en qué medida la intervención estatal mediante el sistema de impuestos y subsidios y la provisión de servicios públicos impacta en la tasa de plusvalía y en la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. Este tipo de ingresos, captados en el SCN en el proceso de distribución secundaria del ingreso, permitiría compensar o amplificar la diferenciación en la capacidad de reproducción. Pero no modifica el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor y la plusvalía extraordinaria apropiada en el ámbito de la producción.

²⁴² Un aspecto que también repercute en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y se resuelve en cada actividad, pero sobre el que no avanzamos en el presente trabajo, es la precarización de las condiciones de trabajo como forma de abaratar costos (Graña, 2013). Aspecto que quedaría reflejado como un menor consumo intermedio, un mayor valor agregado y, en definitiva, una plusvalía mayor reflejada en el excedente de explotación. Un ejemplo de dicha precarización lo constituye la no provisión de los materiales de seguridad e higiene necesarios para la realización de la actividad en cuestión.

Cuadro 16. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales y alquiler de la vivienda (Cuadro 15) y pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	200	-	-	700
CI	100	150	100	-	-	350
VAB	100	150	100	-	-	350
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Resto valor agregado	60	150	100	-	-	310
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	150	100	-	-	350
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	73	60	46	-	-	179
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Pago de la FT por debajo del valor	3	10	6	-	-	19
Resto excedente	30	50	40	-	-	120
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	6,7%	6,0%	-	-	5,4%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-5	-15	-10	-	30	0
EBE	73	60	46	-	-	179
Renta de la tierra (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	22	75	44	-	-	141
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	33	60	46	-	70	209
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	73,0%	40,0%	46,0%	-	-	51,1%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-40,0%	-	-	-	57,1%	-
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	33,0%	40,0%	46,0%	-	100,0%	59,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	57,1%	11,4%
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	6,7%	6,0%	-	-	5,4%
Resto excedente	30,0%	33,3%	40,0%	-	-	34,3%

Fuente: elaboración propia.

La diferencia con los casos de ganancias extraordinarias analizadas hasta aquí es que se trata de una porción de plusvalor que implica apropiación directa sobre la parte del valor

creado durante la parte de la jornada de trabajo necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo. Es decir, que se sustenta en un deterioro de las condiciones de vida (Starosta y Fitzsimons, 2018). **Dicho de otro modo, no se trata de un flujo de plusvalor que fluye entre sectores de actividad, sino que representa una ganancia extraordinaria que surge del valor creado de la actividad en la que tiene lugar a costa de la reproducción de la fuerza de trabajo en condiciones normales**²⁴³.

5.4.2.1. Bases para el cálculo

Como se desprende de los aspectos presentados, el valor de la fuerza de trabajo se establece al nivel de la unidad de reproducción y se refleja en los salarios individuales (junto con otros ingresos provenientes de la actividad laboral presente -como los ingresos de trabajadores por cuenta propia- o pasada -por jubilaciones-) que participan en la reproducción de dicha unidad. A su vez, el valor de la fuerza de trabajo equivale al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir los valores de uso necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo que en cada unidad reproductiva se resuelve de forma mercantil.

El primer punto para considerar es que, debido a que nuestro ámbito de estudio lo constituye la creación de valor y su vínculo con la masa salarial, nos restringimos al análisis de la fuerza de trabajo asalariada en activo. Por ello, se analizan las condiciones de reproducción de hogares en los que al menos uno/a de sus miembros sea vendedor de fuerza de trabajo asalariada.

Por otro lado, se debe tener presente que nuestro recorte de trabajo son las actividades sectoriales y que, por ende, observamos el pago de salario directo a cada fuerza de trabajo sin conocer, a priori, la composición de los hogares de los que forman parte. Es necesario entonces, compatibilizar estos niveles de análisis.

El indicador propuesto para captar la relación entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo con las características descritas arriba consiste en comparar el salario individual de cada trabajador/a con una canasta de consumo representativa del valor necesario para la reproducción de la unidad familiar que integran. Producto de que la canasta se define al nivel de la unidad reproductiva (hogar), la comparación se realiza con una fracción de la canasta representativa, en función de la cantidad de miembros del hogar y de las características de sus ocupaciones. El indicador, que constituye una generalización de la metodología propuesta por Kennedy, Pradier y Weksler (2020), puede plantearse de la siguiente forma:

²⁴³ Como veremos en el próximo capítulo, la apropiación de la renta de la tierra puede darse por distintos mecanismos antes o después de llegar a manos de los terratenientes. Uno de tales mecanismos es el abaratamiento interno de las mercancías primarias producto de la existencia de impuestos a las exportaciones o de la sobrevaluación de la moneda nacional (Iñigo Carrera, 2007; Fitzsimons y Guevara, 2018). Si bien en el presente trabajo no se avanza en la cuantificación de este flujo (quedando pendiente para su incorporación), cabe mencionar que también se reflejaría como una disminución relativa del salario nominal, pero que, a diferencia del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, no implica una pérdida de poder adquisitivo del salario. A la par de dicho movimiento, se produciría una apropiación de plusvalía extraordinaria (por el flujo de renta de la tierra vía precios). Aunque, como veremos en el siguiente capítulo, de acuerdo con el mecanismo de apropiación los efectos sobre los agregados económicos y sus relaciones serán diferentes.

$$Br_{FTi}^t = \frac{W_{FTi}^t}{VCR_{FTi-URj}^t * \alpha_{FTi}^{t-1}}$$

Donde:

Br_{FTi}^t : Brecha del salario por la venta de la fuerza de trabajo i respecto de la porción correspondiente del valor de la canasta representativa de la unidad reproductiva j que integra en el período t .

W_{FTi}^t : Salario por todo concepto por la venta de la fuerza de trabajo i en el período t .

$VCR_{FTi-URj}^t$: Valor de la canasta representativa para la reproducción de la unidad reproductiva j , integrada por la fuerza de trabajo i en el período t .

α_{FTi}^t : Proporción de ingresos laborales de la fuerza de trabajo i respecto de la totalidad de ingresos laborales de la unidad reproductiva j en el período $t-1$.

En el valor de la canasta representativa se incluyen todos los consumos que reproducen los atributos que hacen a la fuerza de trabajo, de forma que en la brecha estimada se consideren las características del puesto de trabajo, geográficas e históricas de la determinación del valor de la fuerza de trabajo. A la vez, para obtener una canasta representativa se incluye en la canasta el monto correspondiente a cada puesto de trabajo de aportes personales y contribuciones patronales a la seguridad social. En estos casos, aquellos trabajadores contratados de forma precaria, que no pueden contribuir a su reproducción futura, no pueden cubrir esa parte de su reproducción normal.

Como señalan Kennedy, Pradier y Weksler (2020), avanzar con la estimación de canastas de consumo representativas del valor de la fuerza de trabajo resulta una tarea compleja, para la que puede ser dificultoso contar con información suficiente. En particular, sobre gastos de los hogares en el tiempo y su vínculo con las características de cada hogar –las cuales, a su vez, habría que asociar a cierto nivel de reproducción-. Por lo tanto, al momento de aplicar el indicador será necesario considerar posibles opciones para la aproximación a tales canastas (como la utilización de canastas básicas representativas de determinados sectores de la población asalariada), pero no pretender estimar la canasta exacta en cada caso. En este sentido, en la Tesis interesa estudiar el caso del pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, y el criterio será elegir una canasta de reproducción que tienda a ser conservadora respecto de los gastos totales necesarios. Es decir, una canasta que tienda a reflejar cierto umbral mínimo. Por lo que, un valor mayor del salario al de la canasta no permitiría afirmar lo contrario, en tanto no se pretende buscar una canasta que capte de forma exacta (si es que tal cosa es posible) el valor de la fuerza de trabajo en un momento dado.

De allí que, si $0 < Br_i^t < 1$, entonces,

$$Pex_{FTi}^t = [1 - Br_{FTi}^t] * [VCR_{FTi-URj}^t * \alpha_{FTi}^{t-1}]$$

Donde:

Pex_{FTi}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por el pago de la fuerza de trabajo i por debajo de su valor en el período t .

5.5. Vínculos comerciales entre capitales

En este apartado, a diferencia de los anteriores, no se distingue entre el tratamiento del SCN y el enfoque alternativo. Esto se debe a que en este caso no es posible identificar claramente un agregado definido en el SCN que pueda ser repensado a partir del desarrollo de la Tesis. Por el contrario, se trata de incorporar en el registro flujos que se desprenden de los precios de mercado en la generalidad de las transacciones comerciales entre los sectores de actividad, lo cual no agrega ningún elemento a los ya presentados para el SCN.

Tales flujos se asocian con una determinación adicional del referido proceso de formación de la tasa general de ganancia. Como anticipamos en el capítulo 3 a los fines de presentar el proceso de generación de plusvalía relativa (siguiendo la forma de exposición de Marx (2012[1867]) en el primer tomo *El Capital*), la competencia capitalista implica la introducción de cambios técnicos en los procesos de producción, y el incremento de la productividad del trabajo asociada, en busca de mayores ganancias. En el tiempo, para que los capitales individuales de las distintas ramas de producción puedan continuar en actividad resulta necesario que introduzcan los cambios técnicos y los desembolsos de capital necesarios que les permitan producir en torno de las condiciones sociales promedio. Ello conlleva como tendencia general el incremento de la escala de la producción, es decir, la tendencia a la concentración del capital, entendida como el incremento del capital invertido producto de la necesidad de la expansión del capital mínimo necesario para producir en condiciones 'normales' (Marx, 2012[1867]).

Como en cada rama de actividad las condiciones de producción difieren, las formas en que evolucionan los capitales individuales en cada caso presentan características particulares en términos de los tiempos de producción, composición orgánica del capital y de las calificaciones de la fuerza de trabajo necesarias (Iñigo Carrera, 2013). A su vez, también son características de cada actividad las relaciones de interdependencia con otras actividades productivas, los tiempos de circulación del capital, el acceso al crédito o las redes de innovación de los capitales (Graña, 2013; Rikap, 2018 y 2021). Por lo tanto, el referido proceso de concentración del capital y el desembolso de capital necesario para entrar en producción difieren de rama en rama.

En cualquier caso, los capitales que siguen el paso de la acumulación participan del proceso de formación de la tasa general de ganancia que permite asignar el capital a las distintas ramas igualando su capacidad de valorización en la competencia -en torno de un promedio-. Es decir que, para obtener una valorización al menos tan elevada como la del resto, los capitales deberían producir en las condiciones sociales promedio (i.e. con la productividad del trabajo promedio) que determina el valor de las mercancías en su rama de producción (Iñigo Carrera, 2013). De esa forma, se afirmarían como capitales que siguen el curso o tendencia de la acumulación:

“La participación activa de los capitales industriales individuales en la formación de la tasa general de ganancia tiene por condición el que estos capitales alcancen el grado de concentración requerido para operar en la escala suficiente como para poner en acción la capacidad productiva del trabajo que determina el valor de las mercancías. El capital individual que reúne este atributo se constituye en normal o medio para la esfera en la que actúa. La producción de plusvalía relativa impone el constante aumento en la masa de valor que debe acumularse para que pueda funcionar como un capital individual autónomo normal” (Iñigo Carrera, 2013: 137).

Sin embargo, los incrementos de productividad -y el consecuente incremento de la cantidad de mercancías producidas- que tienen lugar en el proceso de producción de plusvalía relativa no necesariamente implican que el incremento de la demanda ocurrirá al ritmo necesario para absorber la totalidad del nuevo nivel de producción. Es decir que el tamaño de mercado podría no alcanzar para todas las empresas, y generar una demanda residual (insatisfecha por las características técnicas de los capitales normales) que abre la posibilidad de persistencia de empresas que quedan rezagadas en el desarrollo de las fuerzas productivas (empresas de menor escala o pequeñas) (Graña, 2013).

Estas empresas rezagadas, al operar con una menor productividad del trabajo y contar con mayores costos de producción, no pueden realizar la tasa media de ganancia, en tanto no participan en el proceso de su formación (Iñigo Carrera, 2013). De acuerdo con el citado autor, ante los menores costos de los capitales más concentrados, la valorización de los capitales pequeños pasa a estar regida de manera diferencial, por la tasa de interés. Se podría pensar como la referencia más general para la valorización por debajo de la tasa de ganancia -o, en el caso de los capitales más pequeños, dicha referencia puede ser el salario que alternativamente se podría obtener por la venta de la fuerza de trabajo-.

La condición para que los capitales de menor tamaño puedan mantenerse en producción es que la ganancia que realizan les permita cubrir sus costos más la tasa de interés de referencia. No obstante, también podría ocurrir que el precio de producción de la rama se ubique en un nivel que les permita a estos capitales apropiarse de una ganancia que más que compense la tasa de interés a sus costos de producción. Por un lado, esto podría derivar en que, si los capitales pequeños venden por debajo del precio de producción de la rama (pero obteniendo la tasa de interés), los capitales medios sean excluidos de la competencia, constituyéndose en ramas donde predominan capitales de menor tamaño (Starosta, 2010b). Por otro lado, si los pequeños capitales venden por un precio que les permite obtener una plusvalía que excede a la compensación por la tasa de interés, los capitales de mayor tamaño con los que entren en relación en la circulación pueden apropiarse de dicha porción de plusvalía (Iñigo Carrera, 2013)²⁴⁴. Como señala Starosta (2010b), en el proceso de

²⁴⁴ Si bien no lo analizamos en el presente trabajo, otro tipo de empresa que puede identificarse en relación a la formación de la tasa general de ganancia y la configuración de la producción son aquellos capitales que se especializan en la innovación para la generación de nuevos medios de producción y organización de la producción (Iñigo Carrera, 2013):

“(…) Dado que las mercancías de esa rama son las que portan el desarrollo de la productividad, y por ende la capacidad de realizar una ganancia extraordinaria, sus compradores -de cualquiera categoría- estarán dispuestos a transferirles parte de ella en forma de un precio por encima del de producción. Así, surge otro sector que, de manera corriente, realiza una tasa de ganancia superior a la media que, a diferencia de las que aplican las innovaciones, se reproduce con cada nuevo

competencia el incremento de la producción entre los capitales pequeños llevará el precio de venta a un nivel compatible con su valorización a la tasa de interés. Y el plusvalor extraordinario habrá fluido hacia los capitales medios que entran en relación en la circulación con aquellos -típicamente capitales de ramas clientes o proveedoras u otros capitales de la circulación como los de la actividad financiera-.

En función de lo mencionado hasta aquí, las determinaciones del proceso de generación y apropiación de plusvalía diferencian la capacidad de valorización de los capitales según sean capitales medios que apropian la tasa media de ganancia, capitales medios que apropian una tasa superior a la media al vincularse en la circulación con capitales pequeños y capitales pequeños. Dicha diferenciación resulta central a la hora de analizar la estructura productiva de las economías, ya que en cada rama de producción tendrán lugar formas particulares de organización de la producción y de los capitales que intervienen y sus interrelaciones.

En efecto, uno de los aspectos característicos de la acumulación de capital desde la segunda mitad del siglo XX ha sido el desarrollo de vínculos entre capitales que encierran marcadas diferencias, tanto por sus respectivos tamaños relativos como por sus capacidades productivas. Aspecto que otorga a los capitales “líderes” el poder necesario para coordinar la producción y, como resultado, la diferenciación en términos de apropiación de valor y capacidad de valorización (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Starosta, 2010a)²⁴⁵. Los casos paradigmáticos de este proceso son la industria textil y la industria electrónica (como detallaremos en la siguiente sección de la Tesis).

Históricamente, otra forma de manifestación de la diferenciación en la capacidad de acumulación es la conformación nacional de una estructura productiva que se desarrolla sobre la base de capitales rezagados en términos de productividad en una gama más o menos amplia de sectores. A diferencia del caso del párrafo previo, donde la posibilidad temporal de existencia del pequeño capital se vuelve más o menos extendida producto del proceso de competencia en cada sector de la producción (Starosta, 2010b), en estos casos la formación de la estructura productiva y la permanencia de capitales con menor capacidad productiva respecto de las condiciones internacionales está dada por la posibilidad y forma de apropiación de renta de la tierra (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Grinberg, 2011; Cifuentes *et al.*, 2023). De modo que el flujo de parte de la renta de la tierra como compensación de la valorización de los capitales de menor escala que operan en el ámbito interno -y su posterior reflujo al exterior-, se constituye como una de las formas evidenciadas desde

aumento potencial de la productividad materializado en la maquinaria que vende.” (Graña, 2013: 99).

²⁴⁵ El enfoque de Cadenas Globales de Valor es quizás aquel que en el plano empírico mejor ha dado cuenta de este proceso. En particular, respecto de la configuración de las actividades productivas sobre la base de relaciones asimétricas entre empresas cuyo capital se localiza en diversos países (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Sturgeon y Kawakami, 2010; Gereffi, 2014). Aunque dicho enfoque no se encuentra exento de visiones críticas acerca de la deriva que ha tomado su análisis respecto de las determinaciones de las condiciones de valorización diferenciadas (Fernández, 2015; Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2017). En el presente trabajo, nos centramos en un enfoque de este fenómeno que recupera el debate sobre la producción y apropiación del valor que tuvo lugar en los orígenes de las CGV -en aquel momento como “Cadenas Globales de Mercancías” (Grinberg, 2016) y se centra en particular en su explicación a partir del desarrollo de la ley del valor de Marx (Starosta, 2009, 2010a y 2010b).

mediados del siglo XX que dota de características particulares a la acumulación de capital en ciertos casos nacionales, tal como se mencionó en el apartado 5.2²⁴⁶.

Bajo esta modalidad los capitales industriales que operan en las economías en cuestión lo hacen, en la generalidad de los casos, de forma restringida al mercado interno, sin alcanzar las condiciones sociales medias de producción vigentes a escala internacional, lo cual se refleja en la menor productividad nacional (Katz y Bernat, 2012; Graña, 2015). Entre dichos capitales se destacan aquellos que, en lugar de ser relegados y (tarde o temprano) excluidos en la competencia capitalista, se valorizan de modo relativamente normal en el tiempo. Este grupo se conforma históricamente por capitales que en otros países operan en condiciones que les permiten competir en el mercado mundial pero localizan fragmentos de sí mismo en los países en cuestión, junto con capitales de origen nacional de tamaño similar (Furtado, 1973; Iñigo Carrera, 1999). De esta forma, los capitales “fragmentados” (junto con los de origen nacional) del ámbito interno se valorizan a tasas ganancia que encierran ganancias extraordinarias respecto de sus condiciones productivas.

Ahora bien, en la constitución de estos capitales fragmentados como los principales grupos económicos locales (Gaggero y Schorr, 2016), más allá de los mecanismos de apropiación de renta de la tierra que analizaremos en el siguiente capítulo, estos presentan relaciones comerciales con los capitales de menor tamaño del ámbito interno a partir de las cuales obtienen parte de sus ganancias extraordinarias al apropiarse de parte de la plusvalía en la circulación (Iñigo Carrera, 1998). De esta forma, estos capitales presentan una doble faceta en las transferencias de valor producto de la diferenciación del capital, ya sea que se analice el ámbito interno o las relaciones hacia el exterior de la economía. En el ámbito interno, los capitales fragmentados apropian plusvalía extraordinaria a los capitales de menor tamaño relativo; mientras que en sus vínculos con proveedores globales en ocasiones pueden ser subordinados a capitales líderes de las cadenas globales que integran y fluir parte de su plusvalía al exterior²⁴⁷.

Como se desprende de lo dicho hasta aquí, **las transferencias de valor analizadas en el presente apartado se encuentran entrelazadas con las analizadas a lo largo del capítulo**, ya que ocurren en el momento de la producción y apropiación de la plusvalía. En particular, mencionamos que la forma en que se sustenta la permanencia de capitales rezagados en términos productivos en ciertos países es la apropiación de renta de la tierra; o que las relaciones de subordinación de capitales pequeños a líderes en el marco de las CGV es parte del proceso de explotación de la fuerza de trabajo en condiciones precarias (Starosta, 2010b). Ambos procesos forman parte de la generación de plusvalía relativa a escala global y se reflejan en la búsqueda de plusganancias, y en ellos la diferenciación de los capitales juega un rol específico. **A los fines de mantener coherencia en el esquema de medición propuesto corresponde detallar analíticamente los movimientos particulares vinculados a cada fenómeno, en función de su forma de manifestación.**

²⁴⁶ Como se desprende de lo analizado en dicho apartado, se trata de dos caras de una misma moneda: de un lado, la producción de mercancías de origen agrario y minero en países con condiciones naturales relativamente favorables potencia la acumulación mundial de capital, en tanto abarata el valor de tales productos; del otro lado, justamente por la misma razón (la mayor productividad del trabajo dadas las condiciones diferenciales de producción), dicho valor encierra renta de la tierra.

²⁴⁷ Algo similar podría sostenerse para ciertos capitales subordinados de las CGV que adquieren una escala que les permite expandir su producción a distintos países, ya que si bien están subordinados a los capitales “líderes” de la cadena global, pueden encontrar condiciones de valorización beneficiosas para localizar sus empresas subsidiarias.

En la competencia entre capitales, las relaciones de subordinación se presentan como la imposición de precios de compra o venta, a través de la diferenciación de los precios de comercialización, la imposición de listados de proveedores, el establecimiento de esquemas de comercialización o plazos de financiación, entre otras. Al expresarse en los precios de compra y venta de las mercancías, a priori, este fenómeno sería identificable en: 1) precios comerciales de venta de insumos de los capitales medios a los capitales pequeños por encima del precio de producción, lo que implica la apropiación de una plusvalía extraordinaria por parte de los capitales medios, cuya contraparte es el incremento de los costos de producción de los capitales pequeños; 2) precios comerciales de venta de medios de producción de los capitales medios a los capitales pequeños por encima del precio de producción, lo que implica la apropiación de una plusvalía extraordinaria por parte de los capitales medios, cuya contraparte también es el incremento de los costos de producción de los capitales pequeños, pero que aparece en los períodos sucesivos al formarse las asignaciones para la reposición del capital fijo a partir del precio de venta; 3) precios comerciales de venta de insumos de los capitales pequeños a los capitales medios por debajo del precio de producción de la rama, cuyo límite mínimo es el precio que permite su valorización a la tasa de interés de referencia, lo que implica la apropiación de una plusvalía extraordinaria por parte de los capitales medios vía la reducción de sus costos de producción, cuya contraparte es la reducción del precio de venta de los capitales pequeños; 4) precios comerciales de venta de medios de producción de los capitales pequeños a los capitales medios por debajo del precio de producción de la rama, cuyo límite mínimo es el precio que permite su valorización a la tasa de interés de referencia, lo que implica la apropiación de una plusvalía extraordinaria por parte de los capitales medios vía la reducción de sus costos de producción en los períodos sucesivos al formarse las asignaciones para la reposición del capital fijo a partir del precio de venta, cuya contraparte es la reducción del precio de venta de los capitales pequeños.

Al igual que en los casos previos, la medición de estos flujos interesa en tanto se presenten como un aspecto estructural o más o menos permanente en los procesos de acumulación nacionales o sectoriales, que dan cuenta de diferentes potencialidades o trayectorias de la acumulación de capital.

En el Cuadro 17 se continúa el ejemplo de los apartados previos y se incorpora una transferencia de plusvalor (por \$ 20) desde el sector III al sector II producto del proceso de diferenciación del capital. En el ejemplo se supone que el sector III se encuentra conformado de capitales pequeños que proveen a capitales medios del sector II. En esa relación de compra/venta se produce una transferencia de plusvalor en los términos descritos previamente, ya que el consumo intermedio del sector II se ve abaratado (de \$ 150 a \$ 130) al igual que el valor de la producción del sector III (de \$ 200 a \$ 180). Debido a que aquello que está en juego en este proceso es la apropiación del plusvalor creado, esto queda reflejado en el EBE del SCN. De esta forma se incrementa el VAB (de \$ 150 a \$ 170) y el EBE (de \$ 60 a \$ 80) del sector II a la par que se produce una caída en la misma magnitud en el caso del VAB (de \$ 100 a \$ 80) y el EBE (de \$ 46 a \$ 26) del sector III. Ahora bien, cabe notar que, por un lado, **al modificarse el VAB de ambos sectores cambia también la capacidad de valorización y, por ende, la relevancia de cada canal de valorización.** Por otro lado, **vuelve a quedar en evidencia que los agregados relevantes al analizar la creación de valor y apropiación de plusvalor son el VAB y el EBE,** ya que, como vemos en el cuadro esta transferencia implica la caída del VBP del sector III y del valor del CI para el sector II. De allí que cabe distinguir entre la masa de valor

que circula a partir de la totalidad de bienes y servicios producidos, la cual puede modificarse si se ven afectados los precios a partir de transferencias como la analizada (que podría ser en sentido contrario si, por ejemplo, la apropiación de plusvalor se diera como resultado de la venta del capital medio a un pequeño capital a un precio de mercado mayor al de producción), de la masa de nuevo valor y plusvalor creada en el período.

Un último punto que cabe destacar a los fines de la aplicación del esquema tiene que ver con el nivel de agregación con el que se realice el análisis. Si los flujos de plusvalor en cuestión se analizan a un nivel de agregación que incluye distintas actividades productivas, en caso de existir, este tipo de transferencias no podrán identificarse, quedando compensadas en el resultado agregado. Expresado de otra forma, la unidad de análisis - establecimiento productivo o sector de actividad- tiene implicancias en este caso; y cuando el análisis se plantea al nivel de sectores únicamente podrán identificarse transferencias de plusvalía entre sectores, aunque sin distinguir los capitales que las apropian. De allí que la estimación de estos flujos debería realizarse en aquellos casos en los que es posible identificar claramente los capitales representativos de un sector y sus vínculos comerciales.

Cuadro 17. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Cuadro 16) y apropiación de plusvalía por diferenciación del capital. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP	200	300	180	-	-	680
CI	100	130	100	-	-	330
VAB	100	170	80	-	-	350
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Resto valor agregado	60	150	100	-	-	310
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB	100	170	80	-	-	350
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	73	80	26	-	-	179
Renta de la tierra	40	-	-	-	-	40
Diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Pago de la FT por debajo del valor	3	10	6	-	-	19
Resto excedente	30	50	40	-	-	120
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial (en relación al VAB)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Diferenciación del capital	-	11,8%	-25,0%	-	-	0,0%
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	5,9%	7,5%	-	-	5,4%
Resto excedente	30,0%	29,4%	50,0%	-	-	34,3%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-5	-15	-10	-	30	0
EBE	73	80	26	-	-	179
Renta de la tierra (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	22	75	44	-	-	141
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	33	80	26	-	70	209
Canales de valorización luego del pago de rentas (en relación al VAB)						
EBE	73,0%	47,1%	32,5%	-	-	51,1%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-40,0%	-	-	-	57,1%	-
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	33,0%	47,1%	32,5%	-	100,0%	59,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	57,1%	11,4%
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	11,8%	-25,0%	-	-	0,0%
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	5,9%	7,5%	-	-	5,4%
Resto excedente	30,0%	29,4%	50,0%	-	-	34,3%

Fuente: elaboración propia.

5.5.1. Bases para el cálculo

Como se intentó resaltar en los párrafos previos, la medición de este tipo de flujos de plusvalor adquiere sentido cuando se identifica su presencia a lo largo de un período prolongado; y no en casos coyunturales que, como se mencionó en el capítulo 3, pueden ocurrir en cualquier período y en cualquier sentido, pero por razones que no hacen a características particulares de un proceso de acumulación de capital, sino que expresan dinámicas generales de la acumulación. A su vez, producto de la desagregación sectorial de las Cuentas Nacionales su cuantificación es relevante cuando los flujos son entre sectores de actividad, ya que al interior de cada uno el efecto se presentaría neto.

Para la cuantificación se plantean las cuatro posibilidades identificadas para los precios comerciales de compra y venta entre capitales: 1) precios comerciales de venta de insumos de los capitales medios a los capitales pequeños por encima del precio de producción; 2) precios comerciales de venta de medios de producción de los capitales medios a los capitales pequeños por encima del precio de producción; 3) precios comerciales de venta de insumos de los capitales pequeños a los capitales medios por debajo del precio de producción de la rama; 4) precios comerciales de venta de medios de producción de los capitales pequeños a los capitales medios por debajo del precio de producción de la rama.

Por lo tanto, intentar captar estos flujos presenta dos desafíos relevantes desde el punto de vista empírico: contar con información sobre las características de los vínculos comerciales y financieros entre los capitales bajo análisis y con datos sobre los precios de compra y venta de las transacciones²⁴⁸. En particular, el segundo punto se presenta como una limitante en función de la forma de recolección de información en el marco de las Cuentas Nacionales, a la vez que plantea un aspecto a tener en cuenta a la hora de desarrollar mediciones alternativas: la necesidad de desarrollar nuevas formas de recolección y elaboración de la información primaria y secundaria. Es por ello que, al momento de avanzar sobre la aplicación en la siguiente sección, será necesario considerar estas posibles limitaciones y plantear aproximaciones en función de la información disponible.

Los flujos en cuestión pueden tener lugar entre capitales del ámbito interno, pero también podrían ocurrir en el comercio exterior. De hecho los flujos del comercio exterior suelen registrarse con mayor detalle. Por ejemplo, un método para la determinación de desviaciones de precios en el comercio exterior es el de *partner country* (Gaite, 2022). También será necesario distinguir la presencia de intermediarios comerciales en las transacciones. En la siguiente sección, al aplicar el esquema planteado, desarrollaremos estos puntos.

Para estimar los flujos, en primer lugar, se plantean brechas de precios:

²⁴⁸ Una forma alternativa de cuantificar el fenómeno puede ser a través de las tasas de ganancia de los capitales. Es decir, analizar si la reproducción de los capitales medios que apropián plusvalía extraordinaria al relacionarse en la circulación con los capitales pequeños se sustenta sobre una tasa de ganancia superior a la media y, a la vez, si la tasa de ganancia de los capitales pequeños se ubica por debajo de dicha tasa media. Sin embargo, al trabajar con información agregada esta forma de aproximación podría presentar problemas de índole práctica.

$$Br_{CII}^t = \frac{p_{CII-KPj}^t}{p_{CII-KMk}^t}$$

$$Br_{BKC i}^t = \frac{p_{BKC i-KPj}^t}{p_{BKC i-KMk}^t}$$

$$Br_{DII}^t = \frac{p_{DII-KPj}^t}{p_{DII-KMk}^t}$$

$$Br_{BKV i}^t = \frac{p_{BKV i-KPj}^t}{p_{BKV i-KMk}^t}$$

Donde:

Br_{CII}^t : Brecha del precio comercial del insumo i pagado por el capital pequeño j a un capital medio ($p_{CII-KPj}^t$) respecto del precio comercial del mismo insumo pagado por un capital medio k ($p_{CII-KMk}^t$), en el período t.

$Br_{BKC i}^t$: Brecha del precio comercial de un medio de producción i pagado por el capital pequeño j a un capital medio ($p_{BKC i-KPj}^t$) respecto del precio comercial del mismo bien de capital fijo pagado por un capital medio k ($p_{BKC i-KMk}^t$), en el período t.

Br_{DII}^t : Brecha del precio comercial del insumo i pagado por un capital medio al capital pequeño j ($p_{DII-KPj}^t$) respecto del precio comercial del mismo insumo pagado por un capital medio k a otro capital medio ($p_{DII-KMk}^t$), en el período t.

$Br_{BKV i}^t$: Brecha del precio comercial de un medio de producción i pagado por un capital medio al capital pequeño j ($p_{BKV i-KPj}^t$) respecto del precio comercial del mismo bien de capital fijo pagado por un capital medio k a otro capital medio ($p_{BKV i-KMk}^t$), en el período t.

En los cuatro casos la brecha se plantea considerando el precio de compra/venta del capital pequeño respecto del precio de compra/venta de los capitales medios para las mismas transacciones. Cabe recordar que la estimación podría realizarse al nivel de actividades productivas donde predominan capitales pequeños, a partir de los precios promedio. Por el momento, presentamos los vínculos directos entre capitales con el fin de plantear de manera más clara el problema.

Con tales resultados es posible estimar el flujo de plusvalor extraordinario producto de las transacciones en el marco del proceso de diferenciación de los capitales, al poner en relación la brecha con el precio comercial al que accederían los capitales medios. De la siguiente forma:

si $Br_{CII}^t > 1$, entonces,

$$Pex_{Cii}^t = [Br_{Cii}^t - 1] * [p_{Cii-KMk}^t]$$

si $Br_{BKi}^t > 1$, entonces,

$$Pex_{BKi}^t = [Br_{BKi}^t - 1] * [p_{BKi-KMk}^t]$$

Si $0 < Br_{Dii}^t < 1$, entonces,

$$Pex_{Dii}^t = [1 - Br_{Dii}^t] * [p_{Dii-KMk}^t]$$

Si $0 < Br_{BKi}^t < 1$, entonces,

$$Pex_{BKi}^t = [1 - Br_{BKi}^t] * [p_{BKi-KMk}^t]$$

Donde:

Pex_{Cii}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de insumos por encima del precio comercial en el período t.

Pex_{BKi}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de medios de producción por encima del precio comercial en el período t.

Pex_{Dii}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de insumos por debajo del precio comercial en el período t.

Pex_{BKi}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de medios de producción por debajo del precio comercial en el período t.

5.6. Impuestos indirectos y subsidios

El último punto entre los flujos de plusvalía que incluimos en la propuesta de la Tesis es el tratamiento de los impuestos indirectos y subsidios. Si bien en la generalidad de los casos no es posible afirmar que constituyen un canal de valorización extraordinario en el mismo sentido que los anteriores, se trata de transferencias directas de valor que tienen que ser consideradas si se quiere analizar la porción que fluye y es apropiada efectivamente en cada sector de actividad. Además, otra diferencia con los flujos analizados en los apartados previos es que los impuestos y subsidios aparecen de forma explícita en el SCN.

5.6.1. El tratamiento en el SCN

En el marco del SCN, las bases de valuación del Producto de la economía hacen referencia a un conjunto de aspectos que afectan los agregados estimados en función de los componentes del precio o del ingreso considerados en cada caso. En función de aquello que se quiera analizar, estas bases cobran mayor o menor sentido para su aplicación. Un primer aspecto, que mencionamos anteriormente, es la consideración de las asignaciones

para el consumo del capital fijo (o consumo de capital fijo), dependiendo si se quiere analizar el Producto en términos brutos o netos. Otro aspecto, que veremos en el siguiente capítulo, hace referencia a la base interna o nacional del Ingreso, en función de la consideración de los flujos de ingresos netos de factores del exterior, según la residencia de tales factores. En el presente apartado, nos concentramos en las bases referidas a la consideración de los impuestos indirectos netos de subsidios a la hora de estimar el Producto de la economía y sus implicancias para el esquema que nos encontramos desarrollando.

En el “momento” del proceso económico que estamos analizando, es decir, aquel reflejado en las primeras tres cuentas del SCN, cabe considerar a aquellos impuestos y subsidios que aparecen afectando a los flujos asociados a la compra/venta de los productos y a los costos de la actividad de producción en general. Es decir, los impuestos indirectos netos de subsidios (a diferencia de aquellos que de forma directa afectan el ingreso o el patrimonio).

En relación con los impuestos indirectos, estos se cobran a partir de la producción, venta, compra o uso de los bienes y servicios. Debido a la forma en que se reflejan en el resultado de la actividad sectorial se identifican en dos momentos diferentes, en las primeras dos cuentas del SCN. Como se observa en el Cuadro 18, en las versiones más actuales del SCN se distingue entre los impuestos indirectos a los productos y a la producción. La diferencia es que en el primer caso es posible identificar claramente la incidencia del impuesto en el precio de venta de los productos ya que este se carga como un porcentaje del mismo. En cambio, los segundos no se implementan de tal forma, sino por el hecho de realizar la actividad productiva, sin una relación directa con las cantidades producidas y precios de venta (como puede ser el pago de una habilitación).

Por su parte, los subsidios constituyen transferencias a las empresas para reducir sus precios o para que estos no se incrementen relativamente. Estos también pueden establecerse en función de los productos (o niveles de venta) o de forma general a la producción:

“(...) En consecuencia, cuando el valor agregado se mide a precios básicos, ni los impuestos ni las subvenciones sobre los productos tienen que registrarse por pagar o por cobrar en la cuenta de generación del ingreso del productor, esta es la base de valoración preferida en el SCN. Cuando los precios básicos se utilizan para valorar la producción, la partida “impuestos menos subvenciones sobre la producción” se refiere únicamente a otros impuestos o subvenciones sobre la producción.” (Naciones Unidas et al., 2008: 152)

Es decir que en la cuenta de generación del ingreso únicamente aparecen como “otros impuestos sobre la producción” los impuestos que se cobran por la realización del proceso de producción pero que, al no poder asociarse con los precios de los productos, se registran como pagaderos en el momento de la distribución (Naciones Unidas et al., 2008). Una vez descontados estos impuestos netos de subsidios se arriba a la base de valuación que tradicionalmente se denominaba como costo de factores, y que indicaría la porción del ingreso “generado” en cada actividad que es apropiada luego del pago/cobro de la totalidad de impuestos indirectos netos de subsidios.

Cuadro 18. Relación entre las formas de valuación. Versión anterior a la revisión 1993 del SCN y versión actual.

Bases de precios en las cuentas nacionales		
Antes del SCN 1993	A partir del SCN 1993	
Producto a precios de mercado	Producto a precios de mercado	
(-) Impuestos indirectos netos de subsidios	(-) Impuestos sobre los productos netos de subsidios	(-) Impuestos tipo valor agregado
		(-) Impuestos y derechos las importaciones
		= VA a precios productor
	(-) Otros impuestos sobre la producción netos de subsidios	(-) Impuestos sobre las exportaciones
		(-) Impuestos sobre los productos
		= VA a precios básicos
= Producto a costo de factores	= VA a costo de factores	

Fuente: Kidyba y Vega (2015).

Debido a que los impuestos forman parte de la utilización de los ingresos creados, desde la perspectiva del valor agregado, estos deben ser descontados de los ingresos apropiados por los productores, mientras que los subsidios deben ser adicionados a tal ingreso. De allí que ambas partidas suelen presentarse de forma conjunta como impuestos indirectos netos de subsidios. Entonces, partiendo analíticamente del Producto a precios de mercado, es decir, el Producto que en su valuación incorpora la totalidad de los impuestos indirectos (con la excepción de aquellos deducibles) netos de subsidios; si se descuentan los impuestos indirectos a los productos netos de subsidios se obtiene la base de valuación del VAB a precios básicos. De esta forma, se estaría obteniendo una imagen más acorde del precio efectivamente “recibido” por el productor como resultado de la actividad productiva, una vez incorporada la incidencia del Gobierno en los precios²⁴⁹.

²⁴⁹ Cabe recordar que al pasar del método de la demanda final (valuado a precios de mercado) al método de la producción o VA (valuado a precios básicos), también es necesario descontar de los precios de cada producto los márgenes de transporte y comercialización para arribar a la valuación a precios básicos de cada actividad (entre de las cuales aparecen el transporte y el comercio). De allí que solo al nivel del total de la

Luego, en el momento de la distribución primaria del ingreso, en el cual se puede analizar el EBE, se descuenta el efecto de los impuestos indirectos a la producción netos de subsidios para establecer la valuación a costo de factores. El agregado así valuado sería una aproximación al valor efectivamente distribuido entre los factores que participan en el proceso de producción como resultado inmediato (antes del pago/cobro de rentas e impuestos sobre las ganancias).

Como se observa en el Cuadro 19, para obtener la medida del VAB a precios básicos se contabiliza el VBP a precios básicos y se descuenta el Consumo intermedio, que siempre se valúa al precio efectivamente pagado por el productor, es decir, a los precios de comprador. En el ejemplo se supone un impuesto al valor agregado sectorial del 10%²⁵⁰. Los impuestos indirectos netos de subsidios sobre la producción se asumen iguales a cero²⁵¹.

economía la diferencia entre ambos métodos y su forma de valuación se reduce a los impuestos y subsidios a los productos.

²⁵⁰ Tal como mencionamos en los apartados previos, se asume que el sector IV representa la actividad de “servicios de vivienda”, a la que fluye el pago de alquileres/rentas. Ahora cabe agregar que se asume que en esta actividad no se pagan impuestos indirectos netos de subsidios. Si este fuera el caso, en este ejemplo deberían aparecer discriminados como en el resto de los sectores. En cambio, en el ejemplo con el esquema alternativo, deberían incorporarse los impuestos pagados a partir del cobro de rentas en las distintas Cuentas según corresponda, aun cuando no se considera un flujo de valor que aporte al Producto de la economía.

²⁵¹ Si se presentara el esquema completo, en la cuenta de asignación del ingreso primario (o en la cuenta de apropiación del plusvalor) del sector gobierno aparecerían como recursos los impuestos netos de subsidios.

Cuadro 19. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital e impuestos indirectos netos de subsidios. Esquema basado en el SCN.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP pb	190	283	172	30	-	675
CI pc	100	130	100	-	-	330
VAB pb	90	153	72	30	-	345
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	10	17	8	-	-	35
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB pb	90	153	72	30	-	345
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	63	63	18	30	-	174
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	-	-	-	-	-	-
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
EBE	63,0%	37,1%	22,5%	100,0%	-	45,8%
Impuestos indirectos netos de subsidios	-10,0%	-10,0%	-10,0%	-	-	9,2%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
EBE	63	63	18	30	-	174
Renta de la propiedad (YNFE = 0)	-40	-	-	-30	70	0
RTA disponible	27	90	54	-	-	171
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	23	63	18	-	70	174
Canales de valorización luego del pago de rentas e impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Impuestos indirectos netos de subsidios	-	-	-	-	-	9,2%
EBE	63,0%	37,1%	22,5%	100,0%	-	45,8%
Renta de la propiedad	-40,0%	-	-	-100,0%	100,0%	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	23,0%	37,1%	22,5%	-	100,0%	45,8%
Renta de la propiedad	-	-	-	-	100,0%	18,4%
SPA sin rentas (EBE neto)	23,0%	37,1%	22,5%	-	-	27,4%

Fuente: elaboración propia.

5.6.2. Fundamentos alternativos para el análisis de los impuestos y subsidios

Desde el enfoque seguido en la Tesis, también se sostiene que una parte del valor reflejado en el precio de mercado de los productos es apropiada por el Sector Gobierno a partir del cobro de impuestos netos de subsidios. El cobro de impuestos aparece de esta forma como financiamiento de los servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo que son prestados por el gobierno, así como de otras tareas administrativas, transferencias y subsidios necesarios para la reproducción de la acumulación de capital.

Entre los debates acerca del trabajo productivo/improductivo pueden identificarse dos posturas respecto de dicho financiamiento de la actividad del sector público: si se considera a la actividad del gobierno como improductiva -en términos de valor-, esta debería descontarse de la medición del Producto de la economía, ya que la utilización del flujo de valor vía impuestos sería una redistribución de un ingreso creado en otras actividades, dirigida a financiar un consumo. Esta es la posición de autores como Shaikh y Tonak (1994) o Cámara Izquierdo (2008). En cambio, si se considera que la actividad del sector gobierno es productiva, entonces habría que contabilizar a la actividad del sector en el Producto y los impuestos como un flujo monetario cuya contrapartida es la actividad que financia²⁵².

Ahora bien, en ambos casos, se trata del pago que realiza la generalidad de las actividades económicas al Sector Gobierno. Este es el punto que interesa resaltar a los fines del desarrollo de nuestro esquema: que los flujos de impuestos indirectos netos de subsidios constituyen flujos de valor. Ya sea que se trate de una apropiación de plusvalía o de parte del pago de la fuerza de trabajo que de forma indirecta es pagada para la provisión de servicios públicos, lo cierto es que, desde el punto de vista sectorial, no constituye una apropiación de valor por parte de los capitales individuales y que, a la vez, es un pago generalizado para las distintas actividades productivas (más allá de las diferentes alícuotas que pueden afectar a los distintos productos o de la existencia de impuestos específicos sobre otros). En el caso de los subsidios, si bien en el SCN se registran de forma conjunta con los impuestos indirectos (Ti - S), como un “impuesto negativo”²⁵³, pueden considerarse como una transferencia de valor entre sectores, mediada por el gobierno, como sujeto social que media el proceso de formación de la tasa de ganancia, en este caso de forma directa, reorientando porciones de capital.

En este sentido, al igual que en los otros flujos analizados, el sistema de impuestos y subsidios constituye un conjunto de flujos de valor que media la organización de la producción social al afectar la formación de la tasa general de ganancia (Grinberg, 2011). De la misma forma, Shaikh y Tonak (1994) dejan entrever a lo largo de su trabajo, aunque no lo analizan de forma directa, que el sistema de impuestos opera redistribuyendo la plusvalía generada al nivel de la sociedad. En función de su planteo, afirman que podrían considerarse como flujos secundarios de ingresos, como pagos que cambian la distribución pero no la magnitud del valor agregado socialmente.

En cuanto al origen del valor que fluye como impuestos indirectos y subsidios, por el momento se analiza como brotando de la masa total de valor creada y apropiada en una economía debido a que no distinguimos entre sus componentes. En el siguiente capítulo desarrollamos un caso especial: el impuesto a las exportaciones de materias primas y su vínculo con la renta de la tierra.

²⁵² En el párrafo, a los fines de marcar el punto, proponemos dos líneas de análisis extremas, aunque en verdad es posible encontrar matices entre qué actividades deberían considerarse como productivas y cuáles como improductivas. Incluso en los trabajos de base conceptual neoclásica que se repasaron en el capítulo 2 se pone en discusión la forma en la que debería registrarse las actividades del Gobierno. Por ejemplo, Eisner (1988) considera algunas -defensa, transporte, administración- como CI de otras actividades -las reclasifica como tales- y otras como inversión -educación, salud, I+D-.

²⁵³ “Las subvenciones son pagos corrientes sin contrapartida que las unidades gubernamentales, incluidas las no residentes, hacen a las empresas en función de los niveles de su actividad productiva o de las cantidades, o valores, de los bienes o servicios que producen, venden o importan. Estos pagos pueden percibirlos los productores o los importadores residentes. En el caso de los productores residentes, pueden estar destinados a influir en sus niveles de producción, en los precios de venta de sus productos o en la remuneración de las unidades institucionales que intervienen en la producción. Las subvenciones son equivalentes a impuestos sobre la producción negativos, en la medida en que su repercusión sobre el excedente de explotación es de sentido contrario que la de los impuestos sobre la producción.” (Naciones Unidas et al., 2008: 171)

En el Cuadro 20 incorporamos el efecto del pago de impuestos indirectos netos de subsidios al esquema en desarrollo (por un total de \$ 35). En este caso, la incorporación no implica cambios respecto de la forma en que los incluye el SCN. El principal cambio proviene del sustento que permite analizar estos flujos. A su vez, debido a que nos interesa analizar los canales de valorización, en la parte inferior del cuadro se incluye a la parte apropiada vía impuestos indirectos netos de subsidios y su efecto sobre la valorización sectorial. La contraparte de estos flujos debería reflejarse en la cuenta del Gobierno y sus usos²⁵⁴.

²⁵⁴ En función de las posturas identificadas respecto de las actividades llevadas a cabo por el gobierno, la incorporación y sus efectos sobre la medición agregada sería diferente en cada caso -productivas o improductivas-. Para aquellas actividades que se asuman como improductivas de valor, el Producto de la economía no se vería afectado y, en cambio, el pago de impuestos es una detracción de plusvalor que reaparece en la cuenta del gobierno para financiar un consumo. En cambio, para aquellas actividades del gobierno que se consideran como productivas de valor, corresponde un incremento del Producto y si bien el movimiento del pago de impuestos sería similar al caso anterior, la capacidad de valorización se vería reducida debido al mayor nivel del Producto (y en tanto el sector gobierno no tiene fines de lucro).

Cuadro 20. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital (Cuadro 17) e impuestos indirectos netos de subsidios. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP pb	190	283	172	-	-	645
CI pc	100	130	100	-	-	330
VAB pb	90	153	72	-	-	315
Renta de la tierra apropiada por terratenedores	40	-	-	-	-	40
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Resto valor agregado	50	133	92	-	-	275
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	10	17	8	-	-	35
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB pb	90	153	72	-	-	315
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	63	63	18	-	-	144
Renta de la tierra apropiada por terratenedores	40	-	-	-	-	40
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Pago de la FT por debajo del valor	3	10	6	-	-	19
Resto excedente	20	33	32	-	-	85
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	-	-	-	-	-	-
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Renta de la tierra	40,0%	-	-	-	-	11,4%
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	11,8%	-25,0%	-	-	-
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	5,9%	7,5%	-	-	5,4%
Resto excedente	20,0%	19,4%	40,0%	-	-	24,3%
Impuestos indirectos netos de subsidios	-10,0%	-10,0%	-10,0%	-	-	10,0%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-5	-15	-10	-	30	0
EBE	63	63	18	-	-	144
Renta de la tierra (YNFE = 0)	-40	-	-	-	40	0
RTA disponible	22	75	44	-	-	141
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	23	63	18	-	70	174
Canales de valorización luego del pago de rentas e impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Impuestos indirectos netos de subsidios	-	-	-	-	-	10,0%
EBE	63,0%	37,1%	22,5%	-	-	41,1%
Renta de la tierra apropiada por terratenedores	-40,0%	-	-	-	57,1%	-
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%

Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	23,0%	37,1%	22,5%	-	100,0%	49,7%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	57,1%	11,4%
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	42,9%	8,6%
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	11,8%	-25,0%	-	-	-
Pago de la FT por debajo del valor	3,0%	5,9%	7,5%	-	-	5,4%
Resto excedente	20,0%	19,4%	40,0%	-	-	24,3%

Fuente: elaboración propia.

5.7. Síntesis

Hasta aquí se plantearon los flujos extraordinarios de valor/plusvalor que aparecen como canales de valorización (o detracciones de plusvalor, según el sector considerado) en la conformación del valor agregado sectorial. A la par de ese desarrollo se presentó de forma secuencial un esquema para incluir los flujos en el registro y análisis de la reproducción de las actividades productivas. En particular:

Reconceptualizamos los flujos de renta efectivamente registrados en el SCN y sentamos las bases para incluir aquellos que no son planteados en el esquema oficial, tanto aquellos que implican transferencias de plusvalor entre sectores (sobre los que avanzaremos en el próximo capítulo) como aquellos que fluyen a los terratenientes y que no son captados de forma explícita por el SCN. A su vez, mencionamos que los flujos de renta provenientes del comercio exterior implican un incremento del valor que circula internamente.

En el caso de la renta urbana, además de reconceptualizar los flujos de alquileres al identificar la renta urbana de vivienda, reclasificamos su registro directamente como una transferencia de plusvalor que fluye vía salarios y que no afecta al Producto de la economía, a diferencia del registro en el SCN.

Luego, incluimos la explicitación de los flujos de plusvalía extraordinaria por el pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Si bien estos flujos quedan reflejados en la RTA del SCN, lo hacen de forma implícita, sin referencia alguna sobre el valor de la fuerza de trabajo (ya que el fundamento del salario en el SCN es el pago por el trabajo). Por ende, además de repensar sus fundamentos, podemos evaluar el pago de la masa salarial según permita o no reproducir a los/as trabajadores/as y sus hogares de forma sostenida en el tiempo, y su efecto sobre la valorización sectorial.

A continuación, incluimos en el registro los flujos de ganancia extraordinaria entre capitales con diferente capacidad de valorización, los cuales, de forma similar al caso anterior, se reflejan en los agregados del SCN debido a que son parte de la conformación del precio de mercado de los sectores de actividad. Pero en el SCN tampoco se incluye la posibilidad de su existencia. En cambio, aquí los incluimos como transferencias de valor en aquellos casos que pueden implicar condiciones específicas de la valorización sectorial.

Por último, incluimos en el esquema los flujos de impuestos a los productos y a la producción netos de subsidios. Si bien en este caso el registro es el mismo que en el SCN, también intentamos plasmar un fundamento diferente, acorde con nuestro marco analítico y los incluimos en el agregado de referencia que nos permite analizar la relevancia de los canales de valorización.

Ahora bien, además de la interrelación de los flujos analizados que marcamos en el capítulo, algunos de ellos no se manifiestan de forma directa bajo las categorías analizadas hasta aquí, sino mediadas por distintos mecanismos de precios (como tasas, cotizaciones o impuestos) que permiten su apropiación entre sectores. Algunos de tales mecanismos se asocian de forma más directa con algunos de los canales estudiados (como en el caso de un impuesto específico) y otros suponen una mayor mediación. Para completar el esquema propuesto, en el próximo capítulo se presentan los mecanismos más relevantes identificados en la literatura respecto de la circulación y apropiación de la renta de la tierra.

Previo a tal desarrollo y a la síntesis del esquema completo hacia el final de la segunda sección de la Tesis, corresponde en este punto mencionar que, más allá del objetivo de la Tesis y del alcance de las estimaciones propuestas, el marco de registro en desarrollo podría ser complementado con otros flujos de plusvalor que repercuten en la capacidad de acumulación de las distintas actividades.

En primer lugar, aparecen los flujos de plusvalor asociados a las actividades improductivas de valor/plusvalor que analizamos en la primera sección, como el caso de las actividades financieras. Este tipo de flujos, si bien no constituyen canales de valorización extraordinarios al tratarse de actividades que no crean valor pero que son necesarias para la reproducción de la acumulación, permitirían estudiar su efecto en la tasa de ganancia de las actividades productivas a la par que reestimar el Producto de valor de la economía. Pese a que queda por fuera de nuestro objetivo general, podría estudiarse la posibilidad de compatibilización a partir de los trabajos sobre el tema. En particular, si se extendiera el esquema al total de la economía sería necesario sustraer ciertas actividades que desde nuestro punto de vista implican imputaciones ficticias o duplicaciones del valor. A su vez, al ser los flujos de plusvalor analizados en el capítulo transversales a las distintas actividades económicas, también se encontrarían entrelazados con la plusvalía apropiada en las actividades improductivas.

En segundo lugar, cabría considerar los debates actuales sobre las ‘rentas de innovación’ (por ejemplo, mediante la implementación de patentes) (Mazzucato, 2021) y sobre las rentas de las empresas de la economía de plataformas (a partir de la apropiación de información creada en la interacción de los usuarios) (Durand, 2021; Rikap, 2021). En ambos casos sería necesario considerar sus implicancias para la medición. En particular, estudiar su articulación con la apropiación de plusvalía entre capitales diferenciados y resaltar posibles particularidades en cada caso.

Por otro lado, el endeudamiento externo también se ha identificado como un canal extraordinario de valorización interna de los capitales de mayor tamaño en el caso de la economía argentina (Iñigo Carrera, 1999 y 2007; Kulfas y Schorr, 2003; Kennedy y Sánchez, 2019; Basualdo, 2020). El estudio de los mecanismos de apropiación de este canal, en función de su complejidad -tanto por los debates para establecer la forma de apropiación como el origen de la plusvalía apropiada-, quedan pendientes para futuras investigaciones²⁵⁵. Además, el ingreso de la deuda como tal (no así su circulación interna y el pago de intereses) no ocurre en los “momentos” analizados en el esquema, sino directamente en la Cuenta Financiera.

Finalmente, un punto específico que no analizamos en el capítulo es el tratamiento de la Variación de Existencias (VE). Según se tenga una visión de la producción desde el punto

²⁵⁵ Para una discusión preliminar sobre el tema ver (Dileo, Kennedy y Sánchez, 2022).

de vista de la cantidad de bienes producidos o una que asume el reconocimiento social de tales bienes en el momento en que se valida dicho trabajo, los agregados económicos podrían verse afectados. Por el momento, asumimos a la VE tal como lo hace el método del Valor Agregado en el SCN.

Capítulo 6. Mecanismos de apropiación adicionales y conformación completa del esquema de plusvalor apropiado

Luego de identificar los canales principales de ingreso extraordinario de plusvalía que pueden conformar el valor agregado de las distintas actividades económicas, en el presente capítulo resta -antes de pasar al estudio de un caso concreto- especificar la dinámica de dos mecanismos o canales secundarios mediante los cuales dicha plusvalía fluye hacia cada actividad: los impuestos a las exportaciones y el nivel de valuación de la moneda nacional expresado en el tipo de cambio. Como toda relación social del ámbito mercantil en el modo de producción capitalista, ya sea de la producción o de la circulación de las mercancías, los flujos en cuestión se dan a través de niveles de precios.

En términos generales, los canales de apropiación mencionados podrían pensarse en vínculo con los distintos flujos estudiados en el capítulo previo. No obstante, y si bien no sería la única posibilidad, los desarrollos sobre el tema han identificado a los impuestos a las exportaciones y a la sobrevaluación cambiaria como mecanismos de relevancia para la apropiación de la renta de la tierra en el devenir histórico de las economías nacionales en las que la renta cumple un rol específico en la conformación y características de su estructura productiva.

De esta manera, pueden plantearse dos propósitos principales para el capítulo. Primero, explicitar los mecanismos de apropiación de plusvalor en cuestión y desarrollar las formas en las que podrían aparecer como canales de valorización de las distintas actividades sectoriales. Como dijimos, mediante estos mecanismos es posible que el plusvalor que fluye por los canales principales analizados en el capítulo previo (principalmente, la renta de la tierra) sea redireccionado hacia las distintas actividades productivas y aparezca como parte de su VAB. Al igual que en el capítulo previo, se presentan los indicadores y la metodología para captar los flujos de plusvalor en cuestión.

En segundo lugar, luego de presentados los mecanismos de apropiación, estaremos en condiciones de sintetizar en nuestro esquema todos los flujos identificados. Para ello, presentamos el cuadro con las tres cuentas en su versión final, tanto desde el enfoque de la apropiación del plusvalor como desde el punto de vista del SCN. Y luego se pone en debate las ventajas y desventajas de trabajar con el sector de actividad como unidad de análisis.

La exposición se organiza de la siguiente manera. En el primer apartado se presentan los efectos en los agregados económicos de la introducción de impuestos a las exportaciones de bienes primarios y sus derivados. Mientras que en el segundo apartado se hace lo propio con el nivel del tipo de cambio. Aunque en este caso los efectos identificados se presentan en sucesivos subapartados debido a las diferentes partes del registro que se verían afectadas en cada caso. Por su parte, en el tercer apartado se presenta el esquema de apropiación del valor agregado completo y sus principales diferencias con la forma de registro en el SCN. Y en el cuarto apartado se presenta el debate sobre la unidad de análisis. A modo de cierre del capítulo, se plantea una breve síntesis para la aplicación del esquema de medición en la tercera sección de la Tesis.

6.1. Impuestos a las exportaciones de bienes de origen primario y sus derivados

Entre las formas de apropiación de la renta de la tierra uno de los mecanismos que se destaca por su relevancia son los impuestos o retenciones a las exportaciones de productos primarios y sus derivados (Iñigo Carrera, 2007). Aquí se plantea el análisis del cómputo desde el punto de vista del sector que paga el impuesto.

Como analizamos previamente, la renta de la tierra en actividades que producen bienes de origen primario es un fenómeno que se expresa en los precios de las cantidades producidas. Visto desde el punto de vista de los agregados del SCN la renta queda portada en el VBP y, más específicamente a los fines del análisis, en el VAB. Desde allí, en el proceso de distribución del ingreso primario, en la tercera cuenta del SCN la renta quedaría reflejada como una renta de la propiedad. Pero hasta ese momento, este flujo de valor no es identificado en el marco del resultado de las actividades productivas (Cuadro 19).

No obstante, el impuesto sobre la exportación justamente interfiere en dicho flujo desde el productor al terrateniente, mediante la apropiación de parte del valor agregado de las actividades que exportan bienes de origen primario²⁵⁶. En el Esquema 6 puede observarse una representación del desvío en cuestión, considerando dos escenarios, y refleja una situación hipotética en moneda nacional para un bien portador de renta agraria, siendo el único impuesto existente el correspondiente a la exportación (Monteforte y Sánchez, 2018). En ambos casos puede observarse que una parte del valor expresado en el precio del bien se capta a través del impuesto y queda por fuera del cómputo del VAB a precios básicos, base de valuación habitual para la medición a través del método de la producción. El problema de esta forma de medición es que no permite identificar al flujo de valor captado a través del impuesto como parte de la renta de la tierra, en tanto, a priori, se presenta como un monto recaudado que no guarda ninguna especificidad en relación con los restantes impuestos²⁵⁷.

Como puede verse en el Esquema 6, allí se muestra la renta diferenciando el impuesto y aquella apropiada por el terrateniente que se mantiene como parte del VAB sectorial y, por otro lado, se agrupan los restantes componentes del VAB -la ganancia, la masa salarial y el CKF-. Esta última parte del valor agregado se supone igual en los dos escenarios, mientras que se supone un incremento del precio del bien que incrementa el saldo del valor del bien luego de descontados los costos de producción y la ganancia, es decir, la renta de la tierra. Lo que interesa analizar mediante este ejemplo es que la renta de la tierra que escapa de su apropiación por parte de los terratenientes no es identificada como tal bajo las categorías del SCN, e incluso dicha renta podría resultar mayor al VAB efectivamente computado, sin que ello pueda ser identificado. De allí que en el esquema presentado en el apartado 6.3 se incorpora a los impuestos a las exportaciones de productos primarios y derivados de forma

²⁵⁶ En los casos en los que las mercancías no son exportadas, la existencia de retenciones a los productos primarios habilita la apropiación de renta por parte de los sectores internos que se proveen de tales bienes. Más adelante en el apartado mencionaremos el caso de los capitales que procesan las materias primas para su posterior exportación. Pero una parte de la apropiación de la renta puede ocurrir sobre la valorización de los capitales que procesan la materia prima y que no exportan, al abaratare su consumo intermedio y circular la renta internamente (por ejemplo, al abaratar los bienes de consumo que entran en la determinación del valor de la fuerza de trabajo). Si bien en el presente trabajo no avanzamos sobre la cuantificación de este tipo de flujos, autores como Iñigo Carrera (2007) y Grinberg (2011) plantean su medición. La cual queda pendiente de incorporación a futuro.

²⁵⁷ Excepto en algunos casos en los que los productores pueden influir en el nivel del precio internacional, la particularidad que en la teoría económica se señala para este tipo de impuesto es la imposibilidad de traspasar su efecto al precio.

separada al resto de impuestos indirectos, identificando su origen en la presencia de renta de la tierra.

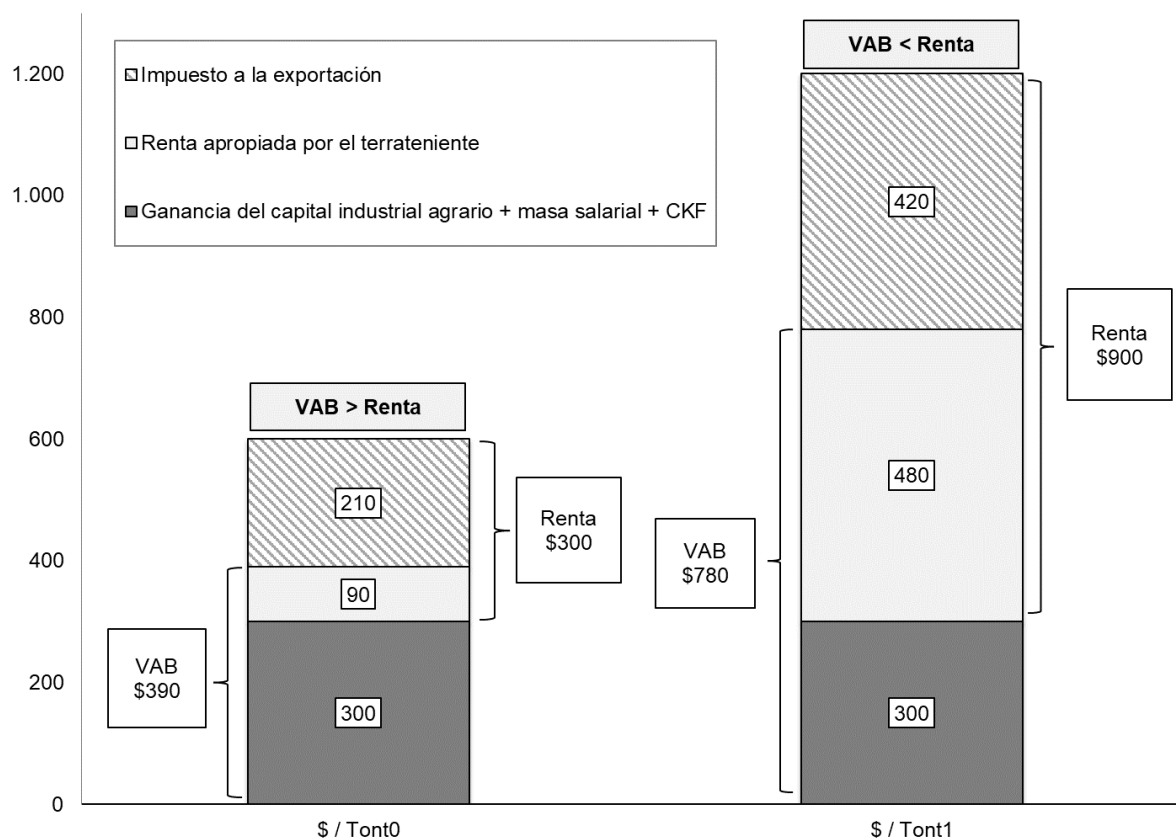
Como se ve en el ejemplo, si el precio pasa de \$600/tonelada en el primer momento a \$1200/tonelada en el segundo y el impuesto es del 35% en ambos casos, entre t_0 y t_1 la porción de renta que se computaría en el VAB a precios básicos pasaría de \$90 a \$480, incrementándose también lo recaudado por el impuesto de \$210 a \$420. A la vez, es posible notar que la inclusión del impuesto produce que la relación entre el VAB a precios básicos y la renta se invierta, pasando la renta a ser mayor que el VAB a precios básicos del sector al incrementarse en pesos el precio de la mercancía exportada. El efecto responde a la relación entre la cuantía de la renta considerada y las variables no determinadas en forma directa por dicho flujo de renta: la ganancia, la masa salarial y el CKF²⁵⁸. Esto también permite pensar que la renta no afecta la reproducción normal de los capitales individuales que producen las mercancías que la portan y, por ende, el impuesto, más allá de ser uno específico, tampoco afecta la reproducción normal de tales capitales en tanto recae sobre la renta²⁵⁹.

No obstante, este flujo de plusvalor sí puede ser redistribuido, al constituirse en un canal de financiamiento vía exenciones impositivas, subsidios, transferencias o consumo público, afectando la capacidad de valorización de otros capitales. Ahora bien, debido a la información disponible y al carácter de fungible del dinero, no resulta posible establecer dicha contraparte en forma directa. Por lo que nos limitamos a plantear el aspecto específico de este tipo de impuestos desde el punto de vista del sector o los sectores alcanzados por el mismo.

²⁵⁸ En el caso del incremento del precio de los bienes primarios, si estos son parte del consumo de la fuerza de trabajo, afectarán el valor de la fuerza de trabajo y la masa salarial en relación al peso del bien en cuestión en la canasta de consumo. En el ejemplo se supone el cambio del precio *ceteris paribus*.

²⁵⁹ Sin embargo, si el impuesto es aplicado con una alícuota fija para todos los productores, en algún punto la alícuota puede afectar la capacidad de valorización normal en tierras de peores condiciones (en el extremo podría implicar directamente su exclusión de la producción). Un efecto similar sobre la valorización normal de los capitales podría ocurrir si el impuesto permanece inalterado ante situaciones coyunturales como una caída repentina del precio internacional.

Esquema 6. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra a partir del movimiento unitario del precio de una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales hipotéticos (t0 y t1) bajo el efecto del impuesto a la exportación.



Fuente: Monteforte y Sánchez (2018).

Este primer mecanismo analizado nos permite avanzar en las conclusiones planteadas en el capítulo 5 al analizar la renta de la tierra como canal de valorización y las limitaciones que su medición tiene en el SCN (apartado 5.2.2). Por un lado, permite evidenciar que, desde esta perspectiva, el VABpb de los sectores productores de bienes portadores de renta de la tierra no es un buen indicador para cuantificar esta última, sino que es necesario captar su circulación de formas alternativas. Por otro lado, poner de manifiesto que el pago del impuesto a las exportaciones se corresponde con parte de la renta de la tierra, permite avanzar en el análisis concreto de la afirmación acerca de que el VABpb no se conforma únicamente de valor ‘agregado’ o ‘creado’ en la actividad económica para la cual se registra, sino que este puede conformarse de porciones de plusvalor que fluyen desde otras actividades, ya sea del ámbito nacional o de otros países vía los precios de las exportaciones, que como contraparte podrían actuar como fuente de financiamiento de otros sectores.

De forma alternativa, una parte de la apropiación de la renta de la tierra puede ocurrir sobre los capitales que procesan las materias primas. En este caso, mediante un impuesto a la exportación del bien en cuestión. Esto se debe a que el impuesto sobre la materia prima abarata internamente el bien primario que se convierte en insumo. Por lo que una parte de la renta queda librada a los compradores en el mercado interno. De allí la posibilidad de

implementar el impuesto en la fase posterior del proceso productivo, siempre que la mercancía resultante se comercialice en el exterior (Iñigo Carrera, 2007: 30-31)²⁶⁰. Los aspectos específicos del cobro del impuesto en esta fase del proceso productivo, y distintas posibilidades de combinaciones de alícuotas se analizan en Monteforte y Sánchez (2018). Aquí interesa mencionar que el análisis permite plantear que la fuente del impuesto en esta fase también es la renta de la tierra, producto del abaratamiento del insumo²⁶¹. Y, por ello, también correspondería discriminar el cobro del impuesto para los sectores exportadores de materias primas derivadas en el esquema de medición.

En cualquiera de los dos sectores, para que esta sea una situación sostenible es necesaria la presencia de una fuente de ganancia extraordinaria como lo es la renta de la tierra, en tanto no afecta la normal reproducción de los capitales que producen los bienes primarios (ni la de aquellos capitales que las procesan, cuando estos acceden a las mismas de manera abaratada).

6.1.1. Bases para el cálculo

De forma similar a lo planteado por Grinberg (2011), la apropiación de renta que ocurre de forma directa por la presencia del impuesto puede plantearse de la siguiente forma²⁶²:

$$ADX_i^s = t_i^s * X_i^{p,s}$$

Donde:

ADX_i^s : representa la apropiación directa por el impuesto a las exportaciones del bien s en el período i .

t_i^s : representa la alícuota del impuesto a la exportación del bien s en el período i .

$X_i^{p,s}$: representa el precio FOB de las exportaciones del bien s en el período i expresado en moneda nacional p .

Por último, si bien dijimos que en los casos en los que las mercancías no son exportadas la existencia de retenciones a los productos primarios también habilita la apropiación de renta

²⁶⁰ Desde un enfoque diferente, el efecto del impuesto sobre el precio interno de las materias primas puede encontrarse desarrollado en Piermartini (2004).

²⁶¹ En base a distintas posibilidades de combinación de alícuotas -alícuotas relativas entre el sector que produce la materia prima y aquel que la procesa- y la composición del precio de costo de cada capital individual en su proceso productivo, en dicho trabajo se identificó que podría darse el caso de que el total de valor apropiado vía el impuesto supere a la masa de renta portada en la materia prima utilizada en el proceso productivo sin afectar la ganancia normal del capital industrial, producto del efecto del impuesto sobre el insumo en el capital circulante adelantado del capital industrial, quedando una porción de plusvalía adicional liberada desde el punto de vista de la necesidad de valorización normal de este capital, al menos mientras tenga vigencia el impuesto, es decir, mientras no pague el bien primario por su precio internacional y requiera una menor masa de ganancia para valorizar el capital. A diferencia de la renta, esta masa de plusvalía es creada en el ciclo productivo del capital individual que procesa la materia prima (esta puede ser apropiada vía el impuesto o también constituirse en una ganancia extraordinaria para estos capitales).

²⁶² Una aproximación a la estimación de los impuestos a las exportaciones en Argentina para el período 2003-2014 se desarrolló en Monteforte y Sánchez (2018). En este trabajo se incluye asimismo el efecto compensador de los reintegros a las exportaciones.

por parte de los sectores internos, al abaratare las materias primas en el mercado interno y circular la renta internamente (Iñigo Carrera, 2007), en el presente trabajo no incluimos la cuantificación de su efecto en el esquema planteado. Ello se debe a la dificultad de identificar la forma y magnitud en la que este flujo de plusvalor podría aparecer en el valor agregado de otras actividades, según sus posibles canales de circulación, como el abaratamiento de los bienes de consumo que entran en la determinación del valor de la fuerza de trabajo o el incremento del plusvalor apropiado en otros sectores. Lo mismo puede plantearse para el efecto de la valuación de la moneda nacional sobre los precios internos de los bienes primarios que analizamos en el siguiente apartado. Debido a que se trata de un efecto que aplica para los bienes exportados como para los vendidos localmente, el efecto en el sector que los produce debería incluir ambos flujos.

6.2. Tipo de cambio

En su definición más general el tipo de cambio es la relación de precios entre dos monedas nacionales de curso legal. Mediante dicha cotización se pone en relación la capacidad de compra de los flujos monetarios expresados en una moneda sobre los bienes y servicios producidos valuados en otra. Si, como sostuvimos en el capítulo 3, la esencia del proceso de acumulación de capital es -crecientemente- global y ello se expresa en la determinación de las condiciones productivas y el valor de las mercancías en el ámbito de los mercados internacionales, en algún punto la relación de cambio entre las monedas debería reflejar la paridad de tal expresión. Es decir, dicha paridad del tipo de cambio permitiría expresar íntegramente el contenido de valor de los bienes y servicios, su capacidad de compra relativa, tanto interna como externamente.

No obstante, en lo concreto el nivel del tipo de cambio de los países se ve influenciado por diversos motivos que generan fluctuaciones o movimientos respecto del nivel que se acercaría a la determinación referida, al igual que en el caso de los precios de la generalidad de las mercancías o la tasa de ganancia. A medida que el tipo de cambio se aleja crecientemente de dicho nivel, ya sea por sobre o por debajo del nivel que en promedio expresa la paridad, tendrá como efecto que quienes pasen por esta mediación recibirán o perderán porciones del valor representado en las mercancías que compren/vendan o en los flujos de dinero que intercambian. Es decir, el tipo de cambio actuaría en estas circunstancias como vehículo de distribución y apropiación de parte del valor expresado en el producto social entre las partes que intervienen en el mercado de cambios (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2012)²⁶³.

Aunque los fundamentos y nivel de la paridad no son directamente observables (Carrera, 2007), es posible plantear indicadores que a partir de los fundamentos conceptuales permiten captar el sentido de las desviaciones y evaluar si el nivel de la valuación cambiaria estaría actuando como mecanismo de transferencia de valor entre quienes accedan a la

²⁶³ Nótese que la paridad planteada no se asocia conceptualmente con la idea de tipo de cambio de equilibrio, ya que desde el punto de vista del tipo de cambio de paridad no hay implícita una idea de equilibrio de mercado, con una “secuencia de precios relativos y de cantidades relativas de equilibrio intertemporal” (Heymann, 1996). Aquello que se intenta reflejar es que en sus movimientos concretos el tipo de cambio se desvía -de forma más o menos extendida en el tiempo- de la relación que permite apropiar el valor íntegro de las mercancías comercializadas y ello implica una transferencia de ingreso entre las partes. De hecho, el tipo de cambio podría encontrarse en torno de la relación de paridad de valor y coexistir con estructuras productivas que no se encuentren en las condiciones internacionales. Desde otra perspectiva estos movimientos son ilustrados por Bresser-Pereira (2009).

compra/venta en el mercado de cambios. Es decir, es posible a partir del desarrollo conceptual elaborar un indicador que se aproxime al movimiento de la relación entre el tipo de cambio nominal existente y el tipo de cambio teórico de paridad en términos de la capacidad de representar valor²⁶⁴.

En términos de la interpretación de los posibles resultados, un tipo de cambio nominal de la moneda nacional por debajo del tipo de cambio teórico de expresión de valor (es decir, una moneda nacional sobrevaluada) expresa un mayor poder de compra de la moneda nacional respecto de la moneda internacional de referencia. En otras palabras, el mayor poder de compra de la moneda nacional implica un “menor esfuerzo” para adquirir la moneda de referencia y viceversa, es decir, un “mayor esfuerzo” por parte de quien posea dicha moneda de referencia a la hora de adquirir la moneda nacional (Monteforte y Sánchez, 2018). Esto implica que quien pasa por el mercado cambiario vendiendo divisas (por ejemplo, producto de exportaciones) recibirá en moneda local un monto de dinero menor respecto de la situación de expresión de valor; mientras que quien sea comprador (por ejemplo, para la importación de maquinaria o insumos) podrá obtener las divisas a cambio de una menor suma de moneda local en relación con aquella situación. Por lo tanto, el tipo de cambio actúa de esta forma como un mecanismo que “retiene” poder de compra de la parte vendedora para transferirla a la parte compradora. En el caso de la subvaluación todas las relaciones indicadas serían las contrarias.

Sin perjuicio de dicha posibilidad en el plano abstracto, para que ello se mantenga en el tiempo como un aspecto específicos de la dinámica económica se necesitaría de una fuente de valor extraordinaria que permita que el desvío respecto de la paridad no afecte constantemente la capacidad de reproducción de la parte que “cede” valor. En este sentido, en la literatura que analiza la posibilidad de transferencias de valor entre sectores que compren o venden en los mercados de cambios mediados por el nivel del tipo de cambio, se identifica una tendencia a la sobrevaluación de la moneda nacional en los países especializados en la producción de materias primas. La base para la identificación de dicha tendencia como un fenómeno sostenido en períodos más o menos prolongados se encuentra en la existencia de flujos de renta de la tierra, la cual, como vimos en el apartado anterior, representa una masa de plusvalía extraordinaria que no afecta la capacidad de valorización de los capitales (Iñigo Carrera, 1998 y 2007; Grinberg, 2011 y 2013)^{265,266}.

²⁶⁴ Resulta interesante que en el SCN se plantea un caso de transferencia teórica de ingresos entre sectores, pero relacionado con la existencia de un tipo de cambio alternativo al del mercado de cambios. Sin embargo, este caso no se generaliza a otras situaciones:

“Si los tipos de interés del banco central están fuera de línea con los de los bancos comerciales, entonces la diferencia entre los flujos calculados utilizando la tasa de referencia y la tasa efectiva fijada por el banco central no deben registrarse como producción de mercado, específicamente SIFMI (Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente), sino como impuestos y subvenciones implícitos como se describe a continuación. Este procedimiento es análogo y consistente con la práctica de tratar la diferencia entre el mercado cambiario y un tipo de cambio alternativo impuesto por el banco central como un impuesto o subvención implícita.” (Naciones Unidas et al., 2008: 176)

²⁶⁵ En la literatura económica Argentina el tipo de cambio es uno de los temas en los que se ha hecho mayor foco. De hecho, desde otras perspectivas también se analiza el rol del mercado cambiario como ámbito de transferencias de ingreso (Diamand, 1972; Canitrot, 1983; Frenkel, 2003; Basualdo, 2006; Schorr y Wainer, 2014). Son usuales en estos textos las referencias al efecto de la valuación cambiaria (o del mercado de cambios) en los precios internos o las transferencias de ingresos entre ‘salarios’ y ‘capital’. No obstante, no se aborda el tipo de cambio como mecanismo de transferencia de valor, es decir, de un contenido expresado en los precios que fluye entre sectores económicos.

Como veremos en los siguientes subapartados, es posible plantear cuatro formas principales en las que el nivel de valuación de la moneda nacional afecta a los procesos de producción y distribución del valor -y, por ende, pueden ser incluidos de forma particular en el registro-: (1) el mayor o menor poder adquisitivo interno de las mercancías exportadas; el mayor o menor poder adquisitivo de la moneda nacional para la importación de bienes y servicios utilizados en los procesos de producción como (2) insumos o como (3) bienes de capital fijo; y (4) el mayor o menor poder adquisitivo de la moneda nacional para la compra de divisas para la remisión de utilidades.

Otros flujos de relevancia vinculados al nivel de valuación de la moneda nacional, como el drenaje de divisas, deben ser analizados luego del proceso de distribución del ingreso. A su vez, como señalamos, tampoco analizamos el efecto de la valuación cambiaria sobre el salario. Mecanismos de apropiación de riqueza social para los que quedan pendiente de inclusión en futuras investigaciones, a la hora de extender el esquema aquí desarrollado.

6.2.1. Bases para el cálculo

Al igual que las relaciones de expresión de valor en una economía nacional, los niveles de paridad cambiaria no pueden ser observados. Las estrategias metodológicas que intentan cuantificar su efecto en los flujos de valor se basan en aproximaciones a partir de observar características de los procesos económicos y la evolución de variables determinantes de los niveles. En el presente trabajo, para obtener una aproximación al nivel de valuación de la moneda nacional se siguen los lineamientos desarrollados por Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2012). Estos consisten, primero, en la identificación de un período base en el que el tipo de cambio se encontraría en un nivel en torno de la expresión de valor o paridad. Es decir, un período en el que no se encontrarían presentes las condiciones en las que se sustentan o reflejan las situaciones de sobrevaluación o subvaluación cambiaria, con base en el análisis histórico de las condiciones de acumulación en cada país. Luego, se elabora una serie de tipo de cambio teórico con el que se compara el nivel nominal en cada período posterior o anterior. Para ello, se actualiza el tipo de cambio identificado como base con la relación de la evolución de precios -como indicador nominal de la capacidad relativa de expresión del valor de la moneda nacional- y de la evolución de la productividad -como indicador real de la capacidad relativa de expresión de valor de la moneda nacional- del país estudiado y aquel con el que se compare (o un índice compuesto si la comparación se realiza contra un conjunto de monedas)²⁶⁷.

En términos formales, el cómputo puede plantearse de la siguiente manera:

²⁶⁶ Alternativamente, se plantea que el endeudamiento externo puede cumplir el rol de sostenimiento del nivel del tipo de cambio, pero con la limitación de la sostenibilidad de la expansión del endeudamiento en el tiempo (Iñigo Carrera, 1999; Damill, 2000; Kennedy y Sánchez, 2019).

²⁶⁷ Sobre los debates y posibles limitaciones de la aplicación de esta metodología es posible consultar Grinberg (2011: 67-72). Estas se vinculan principalmente con los debates acerca de la necesidad de incluir o no la productividad en el cómputo, a la elección del país -o conjunto de países- de referencia y sobre la forma de establecer el período base. En relación con el método de paridad de poder de compra, típicamente utilizado en las mediciones de comparación internacional, se sostiene que los valores establecidos mediante la comparación de precios de una canasta de bienes y servicios valuada en distintas monedas, si bien relevante para la comparación de variables como el poder de compra del salario, no resulta del todo apropiada para la estimación de la expresión de valor en términos internacionales. El problema es que el precio de los bienes y servicios comparados en términos absolutos para distintos años base del programa de comparación internacional pueden verse influenciados por el propio nivel de valuación de la moneda nacional.

$$TCV_t^x = TCN_b^x * (IPC_{t/b}^x / IPC_{t/b}^{ref}) * (IPT_{t/b}^x / IPT_{t/b}^{ref})$$

Donde:

TCV_t^x : representa el tipo de cambio de expresión de valor de la moneda del país x en relación con la moneda de un país o conjunto de países de referencia en el período t .

TCN_b^x : representa el tipo de cambio nominal del período base de la moneda del país x en relación con la moneda de un país o conjunto de países de referencia.

$IPC_{t/b}^x$: representa el Índice de Precios al Consumidor del país x entre el período base y el período t .

$IPC_{t/b}^{ref}$: representa el Índice de Precios al Consumidor del país o conjunto de países de referencia.

$IPT_{t/b}^x$: representa el índice de productividad del trabajo para el país x entre el período base y el período t .

$IPT_{t/b}^{ref}$: representa el índice de productividad del trabajo para el país o conjunto de países de referencia.

La expresión del nivel de valuación de la moneda nacional puede expresarse en forma de número índice al comparar el tipo de cambio teórico obtenido y el tipo de cambio nominal del período base:

$$INV_t^x = (TCN_t^x / TCV_t^x) * 100$$

Donde:

INV_t^x : representa el índice del nivel de valuación (o de expresión de valor) de la moneda nacional en relación con la moneda de un país o conjunto de países de referencia en el período t .

TCN_t^x : representa el tipo de cambio nominal del período t de la moneda del país x en relación con la moneda de un país o conjunto de países de referencia.

6.2.2. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de exportación

Como primer punto se presenta el efecto del nivel de valuación de la moneda nacional en los flujos de exportaciones. Aquí, como en los restantes casos, nos centraremos en la situación de sobrevaluación, aunque las mismas consideraciones -con sentido inverso en los resultados- caben para el caso de la subvaluación de la moneda nacional. El efecto en cuestión puede ser captado de la siguiente forma:

$$TVE_t^s = (VE_t^s * TCN_t^x) - (VE_t^s * TCV_t^x)$$

Donde:

TVE_t^s : representa la transferencia de valor por liquidación de exportaciones del bien s en el período t .

VE_t^s : representa el valor en dólares FOB de las exportaciones liquidadas en el mercado de cambios del bien s en el período t .

De esta forma, si el tipo de cambio nominal de la moneda nacional respecto de la moneda de referencia se encuentra por debajo del tipo de cambio de paridad teórico, el valor de las exportaciones en moneda nacional será menor respecto de la situación de paridad de valor (o de expresión relativa íntegra de su valor) y ocurrirá una transferencia de valor (resultado negativo) desde el sector exportador. La contraparte de este movimiento, como veremos a continuación, se da al momento de la compra de la moneda de referencia, siempre que se sostenga la situación de sobrevaluación.

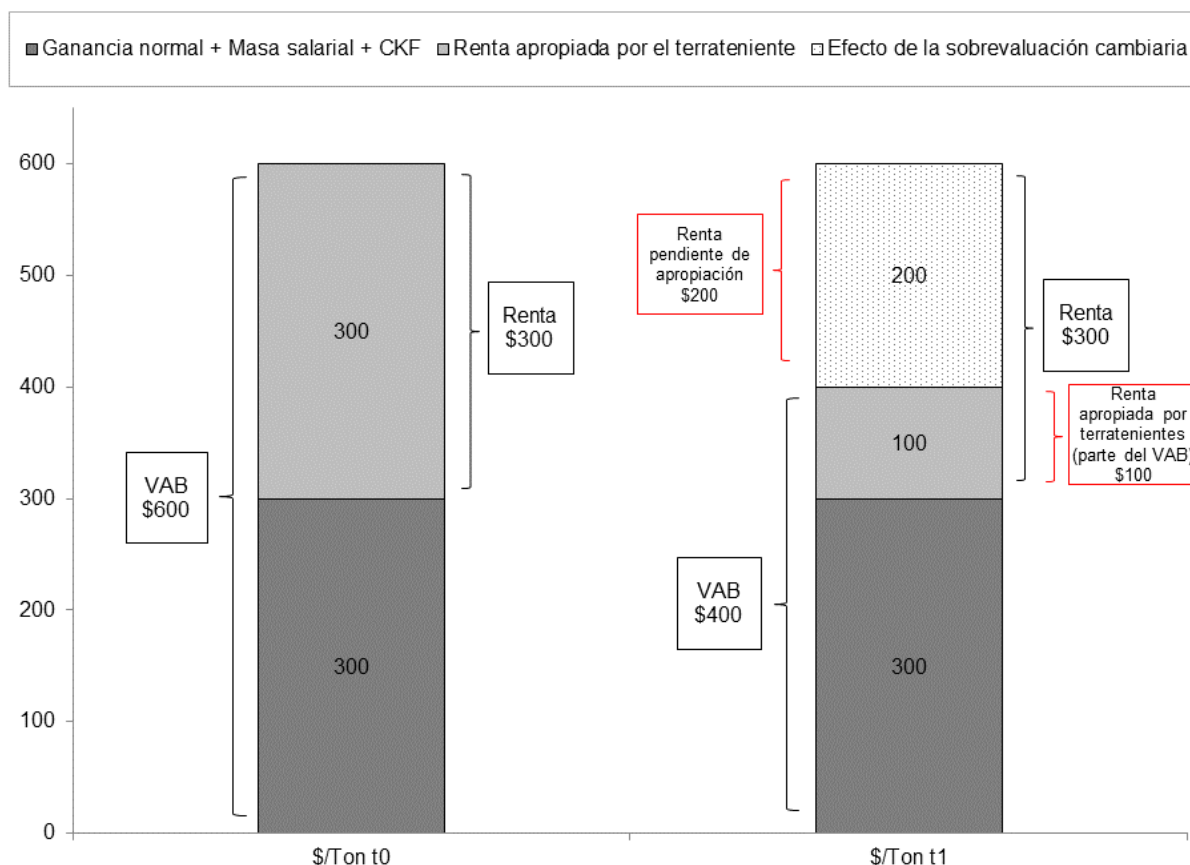
Al igual que lo señalado para los impuestos a las exportaciones, para que un capital pueda valorizarse de manera normal teniendo que pasar periódicamente por una mediación cambiaria sobrevaluada, una parte del precio comercial de la mercancía exportada debe encerrar una fuente de plusvalía extraordinaria. En caso contrario, el capital exportador se vería impedido de reproducirse en condiciones normales, ya que constantemente debería vender su mercancía por debajo del precio de producción y, por ende, se vería imposibilitado de realizar una ganancia normal. Como mencionamos, estas transferencias de valor debido a la valuación de la moneda nacional se han identificado como una forma de apropiación de renta de la tierra en países especializados en la producción de materias primas. No obstante, cabe aclarar que este efecto aplica para cualquier bien o servicio exportado, aunque en cada caso debe considerarse el resultado neto del comercio exterior de cada actividad, así como la existencia de compensaciones impositivas.

A modo de ejemplo, en el Esquema 7 suponemos que la exportación corresponde a un bien portador de renta de la tierra. Entre t_0 y t_1 el tipo de cambio en términos de la moneda nacional baja, pasando de representar una situación de paridad (t_0) a una de sobrevaluación de la moneda nacional del 50% (mayor poder de compra en términos de la moneda de referencia). De esta manera, en el momento t_0 el precio en moneda nacional (aquí igual al VAB) de la mercancía en cuestión sería de \$600, de los cuales \$300 representan la masa salarial, la ganancia normal y el consumo de capital fijo y los \$300 restantes son renta de la tierra. En el momento t_1 , la sobrevaluación de la moneda nacional tiene como resultado, *ceteris paribus*, una expresión de la exportación de \$400, de los cuales \$300 representan la masa salarial, la ganancia normal y el consumo de capital fijo y los \$100 restantes son la renta de la tierra que quedaría como parte del VAB sectorial para su apropiación por los terratenientes. Los \$200 restantes de renta quedarían pendientes de apropiación en este caso.

Como vemos, el efecto de la sobrevaluación recaería sobre la renta. Pero, al igual que en el caso de los impuestos este efecto que redistribuye parte del plusvalor en la circulación no aparece registrado en el VAB sectorial de la actividad primaria, sino que queda por fuera del cálculo al transformarse el precio en dólares al precio interno. No obstante, a diferencia del

caso del impuesto, que queda registrado como tal bajo la categoría de impuestos indirectos, en este caso la transferencia de valor no se registra bajo ninguna categoría de forma explícita, sino que, como veremos a continuación, aparece directamente en la cuenta de producción de otras actividades económicas.

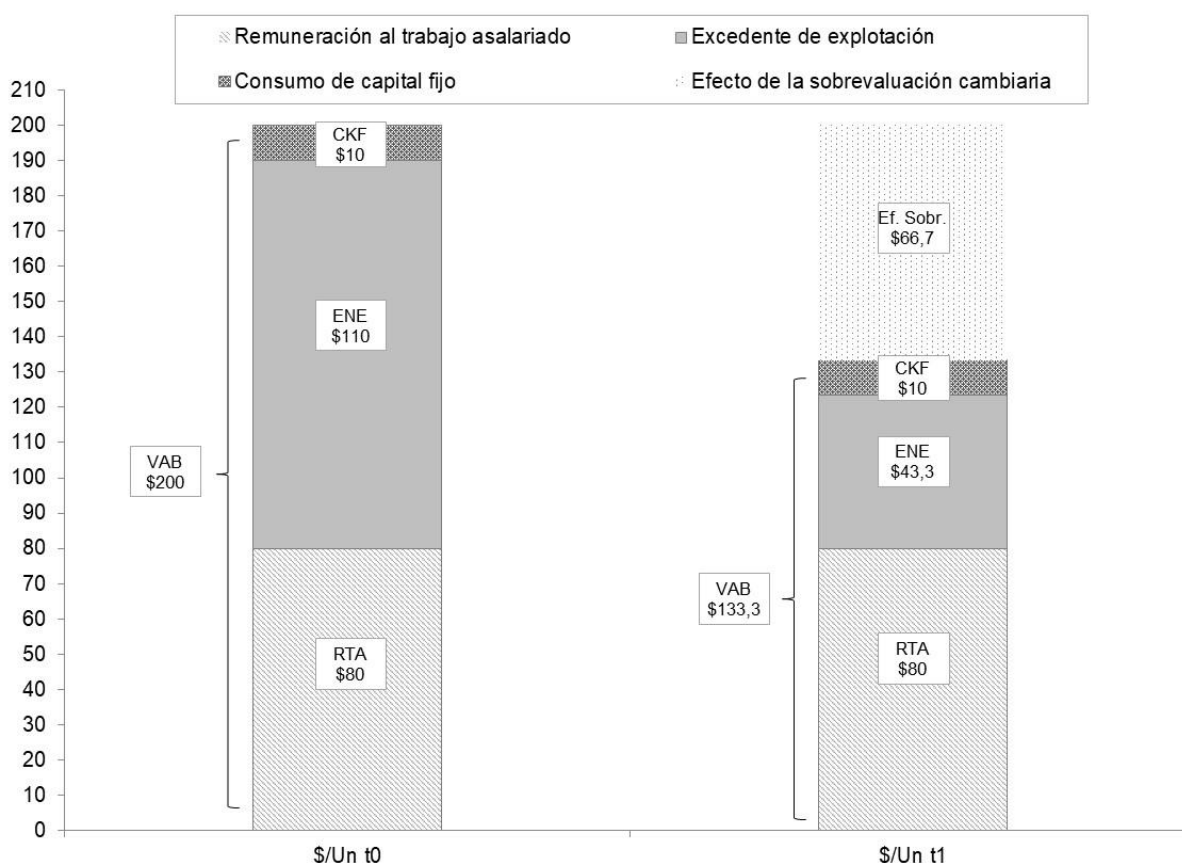
Esquema 7. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra apropiada por los terratenientes producto del efecto de la valuación cambiaria para una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).



Fuente: elaboración propia.

En el Esquema 8, en cambio, suponemos que la exportación corresponde a un bien industrial, con los mismos niveles de tipo de cambio entre los momentos t0 y t1. Es decir, con una sobrevaluación de la moneda nacionales en t1 del 50%. Por lo tanto, si en el momento t0 el precio de exportación en moneda nacional es de \$200, el efecto de la sobrevaluación en t1 reduce tal expresión a \$133,3. En este caso, la parte del VAB que se ve afectada es, a priori, el excedente de explotación neto, afectando de esa manera a la ganancia necesaria para la valorización del capital en torno a la ganancia media. Situación que, a la vez, lleva implícita la imposibilidad de exportar.

Esquema 8. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en el excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria para una mercancía industrial hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).



Fuente: elaboración propia.

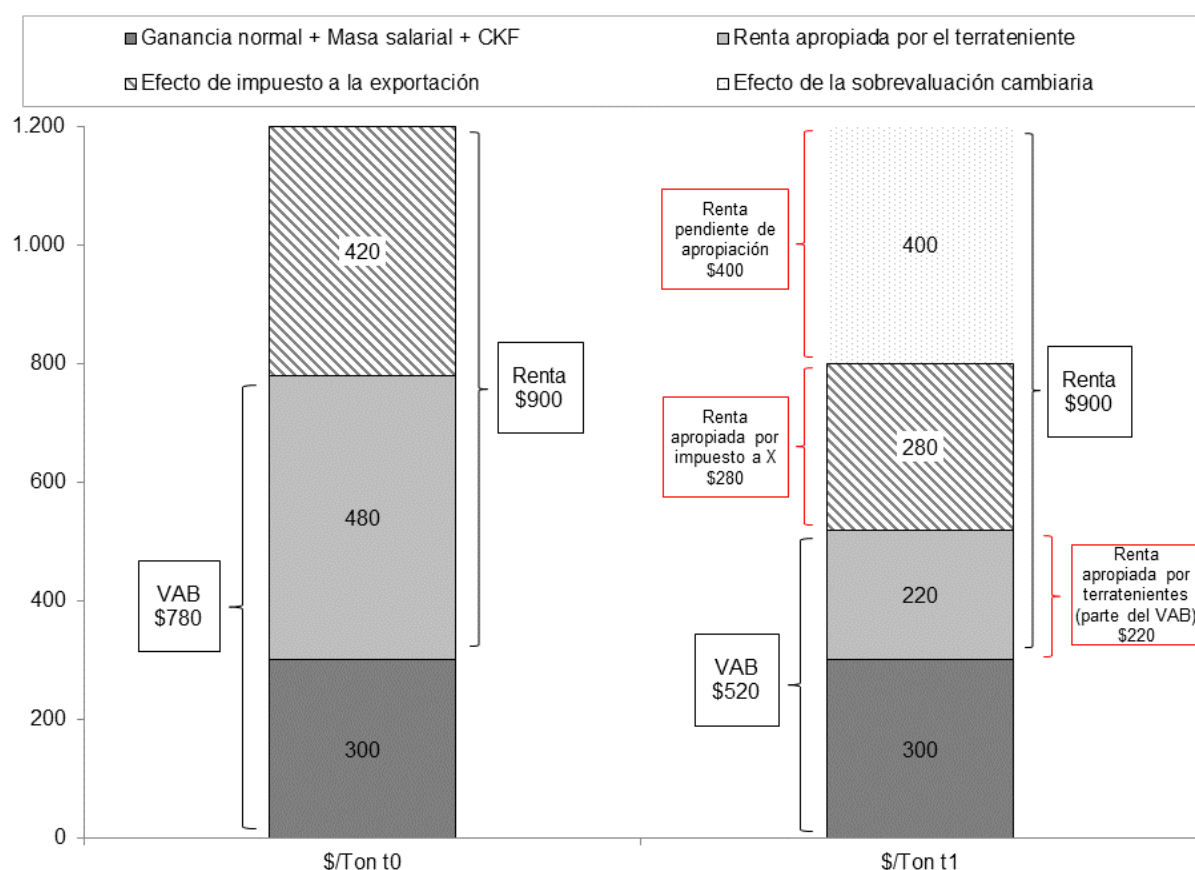
A su vez, para mostrar la interrelación entre los mecanismos de apropiación descritos hasta aquí, en el Esquema 9 se muestra el efecto combinado de los impuestos a las exportaciones con la sobrevaluación cambiaria para un bien primario. Nuevamente, al combinarse ambos efectos cambia la distribución de las formas de apropiación de la renta y su efecto en el VAB sectorial. El aspecto particular es que, con la sobrevaluación cambiaria, tanto el terrateniente como el Gobierno pierden porciones de renta (Monteforte y Sánchez, 2018).

Si el tipo de cambio no estuviese sobrevaluado y sólo estuvieran vigentes los impuestos a las exportaciones con una alícuota del 35% (momento t0), el terrateniente se apropiaría \$480 y el Estado nacional \$420 por cada tonelada exportada a un precio en moneda nacional de \$1.200. Ahora bien, con la sobrevaluación como mecanismo de apropiación de renta, el terrateniente se apropia \$220 y el Gobierno \$280, quedando en la mediación cambiaria \$400. Esto se debe a que al convertirse a pesos las divisas provenientes de las exportaciones el nivel de sobrevaluación incide de forma negativa en su expresión en moneda nacional en términos relativos. Es por ello que la incidencia del impuesto a las exportaciones también se ve afectada a medida que la moneda se mueve de su nivel de paridad, al reducirse la base imponible. En otras palabras, si el tipo de cambio se encuentra sobrevaluado, parte del valor de la mercancía que debería cobrar el exportador queda

“atrapado” en la mediación cambiaria. Por ello, la existencia de los impuestos a la exportación junto con el efecto de la sobrevaluación, si bien no afecta la cuantía total de renta, sí cambia su forma de apropiación²⁶⁸.

Este ejemplo, a su vez, refuerza lo dicho en el caso del impuesto a la exportación en relación con la posibilidad de que el VABpb sectorial registrado sea menor a la renta de la tierra que fluye en una economía a través de los precios de los bienes portadores de renta. Por ende, **en función del nivel de renta y sus formas de apropiación se rompe la asociación directa entre el pago de renta a partir de lo reflejado en el resultado del VAB del SCN y la totalidad de la renta que circula y es apropiada.**

Esquema 9. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra apropiada por los terratenientes bajo el efecto del impuesto la importación y sumando el efecto de la sobrevaluación cambiaria (en t1), para una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).



Fuente: elaboración propia.

²⁶⁸ Si ocurriera la situación inversa, esto es, una subvaluación de la moneda nacional, a todo lo dicho anteriormente le cabría el caso inverso, por tanto, ganando relevancia el impuesto a las exportaciones luego de realizarse la mediación cambiaria.

6.2.3. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de compra de insumos

Como contracara del caso anterior es necesario analizar los efectos de la valuación cambiaria en las transacciones inversas donde se demandan divisas. En este subapartado nos detendremos en la importación de insumos, mientras que en los siguientes se analizarán la importación de bienes de capital fijo y la remisión de utilidades, respectivamente.

En el caso de la apropiación por la importación de bienes o servicios, ya sean, insumos o bienes de capital fijo, la apropiación de plusvalía por la sobrevaluación de la moneda nacional puede estimarse de la siguiente forma²⁶⁹:

$$AVM_t^S = (VM_t^S * TCV_t^X) - (VM_t^S * TCN_t^X)$$

Donde:

AVM_t^S : representa la apropiación de valor por la compra de divisas para importaciones del bien s en el período t .

VM_t^S : representa el valor en dólares CIF de las importaciones del bien s en el período t .

Contrariamente a las exportaciones, si el tipo de cambio nominal de la moneda nacional respecto de la moneda de referencia se encuentra por debajo del tipo de cambio de paridad, el valor de las importaciones en moneda nacional será menor respecto de esta situación y ocurrirá una transferencia de valor (resultado positivo) para el sector importador. La contraparte de este movimiento, como vimos, se da al momento de la venta de las divisas en el mercado de cambios.

Si bien la masa de plusvalía apropiada en ambos casos -insumos y bienes de capital fijo- puede estimarse de la misma forma para un período determinado, producto de la forma en la que cada tipo de bien es utilizado en el proceso de producción la apropiación de plusvalía se realiza de manera diferente y ello se refleja en distintos componentes del valor de la producción²⁷⁰.

En el caso de los insumos, su característica distintiva es que son bienes y servicios que se utilizan de forma intermedia y se agotan con su consumo en el período productivo considerado como referencia (el año), para la producción de otros bienes. En el SCN se define a los insumos de la siguiente manera:

“El consumo intermedio consiste en el valor de los bienes y servicios consumidos como insumo por un proceso de producción, excluidos los activos fijos cuyo consumo se registra como consumo de capital fijo. Los bienes o servicios pueden transformarse o consumirse en el proceso productivo. Algunos insumos

²⁶⁹ A lo cual debe sumarse el efecto compensador de los impuestos a las importaciones.

²⁷⁰ Nótese que aquí ya no nos referimos estrictamente a la renta de la tierra apropiada, ya que estamos analizando la apropiación luego de la mediación cambiaria. Si bien la renta de la tierra es el flujo que en mayor medida debería reflejarse en esta apropiación, vale recordar la posibilidad de que tengan lugar otros flujos entre estas transferencias.

reaparecen después de haber sido transformados y se incorporan en los productos; por ejemplo, el grano puede transformarse en harina, que a su vez puede transformarse en pan. Otros insumos son consumidos o usados totalmente, por ejemplo, la electricidad y la mayoría de los servicios.” (Naciones Unidas et al., 2008: 138)²⁷¹

En función de dicha característica, el efecto de la sobrevaluación cambiaria en este caso se refleja en el período corriente. Aquellas empresas que puedan importar insumos a un menor precio interno en comparación con el que se correspondería con la paridad cambiaria, y vender su producción en el mercado interno (debido a que, en ausencia de regulaciones comerciales, el precio del bien final importado también se verá reducido por la sobrevaluación), podrían obtener una ganancia extraordinaria de una fuente distinta a su normal reproducción en el desarrollo de su actividad, que, por la forma de registro del SCN, queda comprendida en el valor agregado sectorial. En el Esquema 10 se plantea un ejemplo, al igual que en los casos anteriores.

Como se observa en el momento t_1' , el mecanismo podría operar de la siguiente forma: en función del mayor poder de compra de la moneda nacional frente a la moneda extranjera en relación con la situación de paridad, el insumo se abarata en términos de los precios internos. Si recordamos que en el caso de las exportaciones parte del valor íntegro de la mercancía quedaba “atrapado” en la medición cambiaria, impidiendo su curso hacia el sector terrateniente, al tener lugar la operación cambiaria en sentido inverso, es decir, la compra de divisas se libera aquella parte del valor bajo la forma de un abaratamiento del bien importado. Este valor entonces fluye hacia el capital que realiza la importación del insumo.

Como forma de marcar los posibles casos “extremos”, si el precio interno se mantiene en el mismo nivel que en la situación previa (esto es, el precio del bien final es parte del incremento generalizado de precios que da lugar a la sobrevaluación), entonces el capitalista importador se apropia de la ganancia extraordinaria (momento t_1'). En cambio, si el precio interno baja en correspondencia con el abaratamiento del insumo (momento t_1''), entonces el valor en cuestión vuelve a transferirse, ahora hacia el sector que compre el bien producido con el insumo abaratado²⁷². Ahora bien, en cualquiera de las dos situaciones, de no existir alguna regulación respecto del producto final importado, existe la posibilidad de que la producción local se vea limitada. Incluso en el caso en que la reducción del precio del insumo se traslada al precio final, ya que la importación del producto final se vería afectada

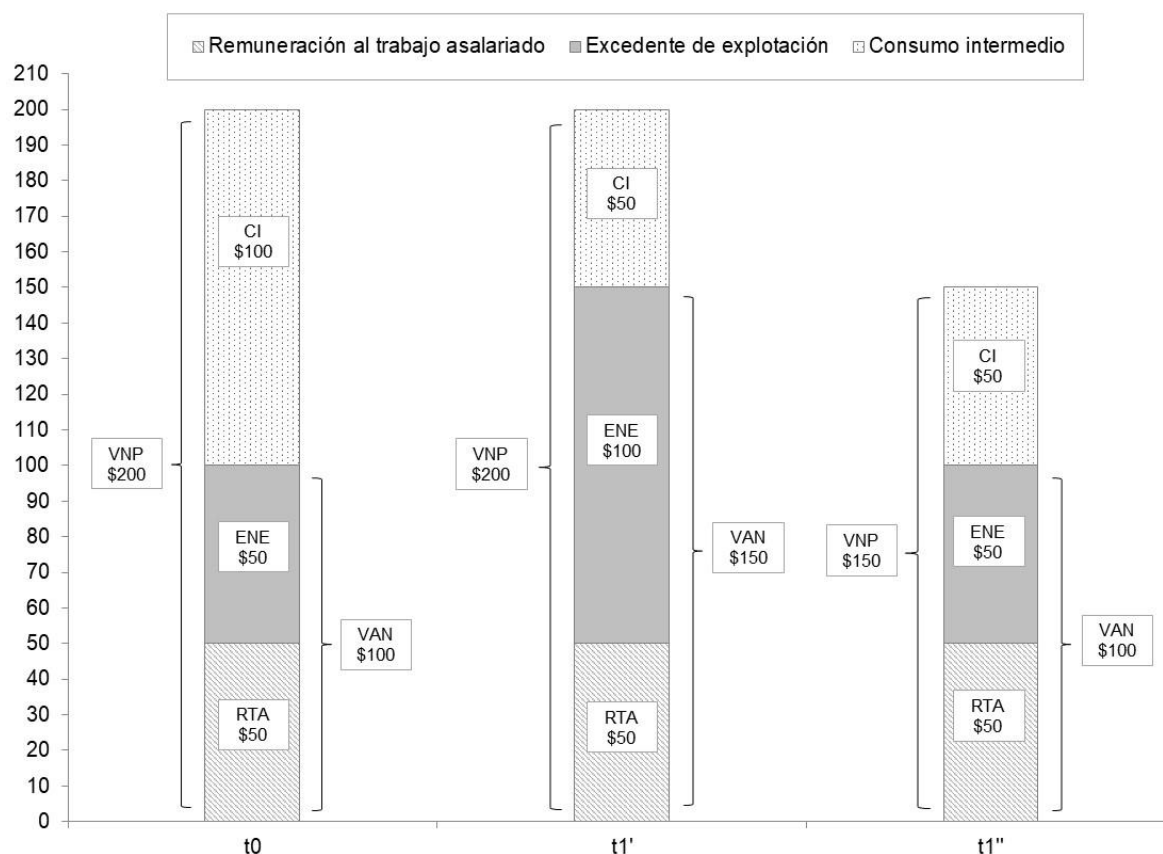
²⁷¹ En el SCN el consumo intermedio se valúa a precios de comprador, es decir, el precio efectivo que paga la unidad productiva que lo adquiere, incorporando al precio básico los costos de transporte y margen de comercio y los impuestos indirectos -no deducibles- netos de subsidios.

²⁷² En el mismo sentido que lo mencionado para el caso del efecto de los impuestos a las importaciones cuando se cobran sobre los bienes primarios y sobre sus derivados, cabe aclarar que en el ejemplo del efecto de la sobrevaluación sobre el consumo intermedio importado se supone que la caída del precio ocurre en la misma magnitud que el efecto de la sobrevaluación. No obstante, dado que se abarata parte del capital adelantado, la caída del precio que mantendría la misma situación inicial en términos de capacidad de valorización podría ser mayor, en alguna proporción en función del peso del consumo intermedio importado en el capital adelantado.

en mayor medida por la sobrevaluación: si el precio en el momento t_0 es \$200, con la sobrevaluación del 100% del ejemplo pasaría a tener un precio de \$100²⁷³.

Así como en los casos previos de exportación con moneda nacional sobrevaluada (Esquema 7) y de impuestos a las exportaciones (Esquema 6) veíamos que el VAB sectorial se reducía, en el caso considerado en el Esquema 10 observamos la posibilidad contraria (en t_1'): en tanto se abarata su consumo intermedio el sector que se apropia de la ganancia extraordinaria verá incrementar sus ganancias, reflejadas en el excedente, reflejado a su vez en el valor agregado.

Esquema 10. Cambios en las cuantías del valor neto de la producción (VNP), del valor agregado neto (VAN), del consumo intermedio y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre el consumo intermedio en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t_0 y t_1), considerando dos posibles alternativas para (t_1).



Fuente: elaboración propia.

En el ejemplo, en un caso hipotético de una empresa que compra insumos importados por \$100, con un tipo de cambio de paridad de \$2 por dólar, la empresa desembolsa US\$50 para la compra. No obstante, si el tipo de cambio nominal es de \$1 por dólar, sólo debe desembolsar \$50 pesos para realizar la misma compra. Al ingresar los insumos en el

²⁷³ Como suele destacarse, la sobrevaluación de la moneda nacional tiene como contracara la sobreexposición a la competencia internacional. De modo que, de no existir restricciones a las importaciones, a la par que abarata las divisas estrangula a los capitales en general, y en particular a los de menor tamaño.

proceso productivo de la empresa, aparecerá como parte del excedente y en el valor agregado un monto de valor que debería corresponder al valor relativo íntegro de los insumos. **Aparece entonces en el valor agregado (neto) un canal de plusvalía que proviene de la compra de insumos relativamente abaratados.**

6.2.4. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de compra de bienes de capital fijo

De igual manera que en el caso de los insumos, la importación de bienes de capital fijo con una moneda nacional sobrevaluada implica una transferencia de valor hacia la empresa que adquiere dicho bien. La diferencia se da en la forma en que ocurre y se registra tal transferencia, en función de las particularidades del uso de estos bienes.

Los bienes de capital fijo (inversión o formación de capital) son aquellos que se utilizan a lo largo de varios períodos (maquinarias y equipos, construcciones, elementos de transporte, etc.). Su distinción con el consumo intermedio depende de la duración del uso de los bienes en relación con el período establecido como referencia para evaluar la continuidad de la producción social. En el caso de que se utilicen completamente en un período (un año) serán considerados bienes de consumo intermedio; en cambio, si su utilización tiene lugar a lo largo de varios períodos, serán considerados bienes de capital.

En este caso, la expresión de la circulación y apropiación de los canales de plusvalor identificados no sólo tiene lugar de forma indirecta al estar mediada por la valuación cambiaria, sino que se encuentra fragmentada temporalmente en función de la utilización del medio de producción o bien de capital fijo. Es decir, a partir del consumo del capital fijo o amortización:

“El consumo de capital fijo es la disminución, durante el período contable, del valor corriente del stock de activos fijos que posee y que utiliza un productor, como consecuencia del deterioro físico, de la obsolescencia normal o de daños accidentales normales.” (Naciones Unidas et al., 2008: 142)

Debido a que su consumo se realiza en sucesivos períodos, el valor de los bienes de capital fijo se traspaşa a los bienes y servicios con ellos producidos de forma también sucesiva en cada período (dependiendo de la vida útil esperada y otros factores que determinan la forma y duración de cada bien de capital). Es por ello que el valor agregado o el Producto en términos brutos incluye el consumo de capital fijo, como una porción de valor que no se corresponde con el producto creado en cada período, sino que circula como costo para reponer el desgaste de los bienes de capital fijo utilizados.

Considerando que en el SCN el stock y consumo de capital fijo se estiman a valores corrientes de cada período y asumiendo el caso de la compra de un nuevo bien de capital con un tipo de cambio que implica la sobrevaluación de la moneda nacional, si las asignaciones ocurren a lo largo de la vida útil del bien en cuestión el primer efecto que tiene lugar es el abaratamiento relativo del bien de capital importado. La primera opción que se presenta es que ello implique una ganancia financiera para la empresa compradora, en tanto el fondo asignado para la adquisición presentará un mayor poder de compra. Esto se

reflejaría, en principio, como el sostenimiento de posiciones financieras por el excedente en cuestión. En segundo lugar, ocurrirá el abaratamiento relativo de las asignaciones en los períodos sucesivos (nuestro ejemplo en el Esquema 11), siempre y cuando se sostenga la situación de sobrevaluación. No obstante, si se pasa nuevamente a una situación sin sobrevaluación, el valor corriente del bien y de las asignaciones se actualizaría, produciéndose los movimientos contrarios a los señalados. Incluso podría darse el caso de pérdidas financieras si la asignación con el valor previo no es suficiente para una eventual reposición²⁷⁴.

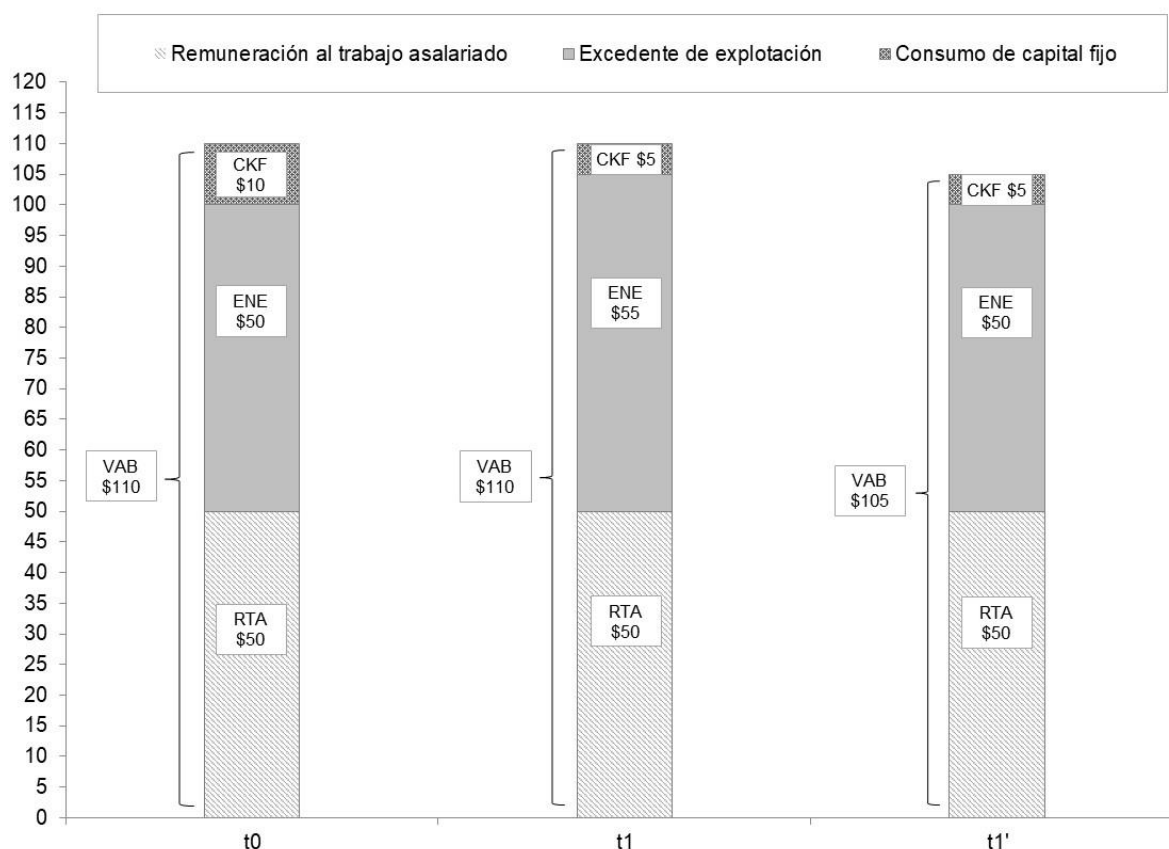
Desde el punto de vista de nuestro desarrollo, centrado en las primeras tres cuentas del SCN, el efecto que nos interesa analizar es que, si la importación abarata la compra destinada a la inversión en el período actual, la transferencia de valor aparecerá reflejada de forma efectiva en el consumo de capital fijo en los sucesivos períodos de mantenerse la situación de sobrevaluación de la moneda²⁷⁵.

En el Esquema 11 se plantea un ejemplo. Como allí se observa, en el momento t1, en función del mayor poder de compra de la moneda nacional respecto de una situación de paridad (t0) para la adquisición de un bien de capital fijo en un período previo, el abaratamiento en el valor del bien se verá reflejado en el consumo de capital fijo de cada período de utilización del bien valuado al precio interno. El valor nuevamente fluye hacia el capital que realiza la importación. Si el precio interno se mantiene en el mismo nivel que en la situación previa, entonces al capitalista se apropia de la ganancia extraordinaria (situación en t1). En el otro extremo de posibilidades, si el precio interno baja en correspondencia con la reducción del monto de la asignación para el consumo de capital fijo (momento t1'), entonces el valor en cuestión vuelve a transferirse, ahora hacia el sector que compre el bien producido con el bien de capital abaratado.

²⁷⁴ Ello dependerá del momento en que ocurra el movimiento del tipo de cambio respecto de la vida útil del bien de capital y de la moneda (o activos financieros) en que se mantenga el fondo de reposición, ya que si fuera en dólares se encontraría cubierto en cualquier caso. A su vez, movimientos similares podrían plantearse si el bien de capital fue adquirido en el pasado y cambia su valor actual en un período intermedio de su vida útil por el efecto de la sobrevaluación. Por simplicidad partimos del caso de compra de un nuevo bien.

²⁷⁵ Cabe aclarar que, si bien este efecto influye en el monto del consumo de capital fijo, no interfiere en sus determinantes, es decir, en el deterioro físico en el uso, la obsolescencia o daños accidentales normales (que se esperan con cierta regularidad en los procesos productivos y, por ende, pueden ser incluidos al momento de estimar la vida útil promedio). Esto se debe a que el efecto identificado afecta el precio del activo fijo al momento de su adquisición e ingreso al balance de la unidad correspondiente, modificando el valor que luego será consumido. Por lo tanto, tiene un efecto en la estimación original del consumo de capital fijo, pero estrictamente luego debería ser corregida en función de las otras determinantes posibles en los sucesivos períodos. A su vez, cabe aclarar que aquí analizamos el efecto en términos de transferencia y apropiación de valor, pero también cabría analizar los posibles efectos en la tasa de ganancia de la actividad que adquiriera el bien de capital en función del abaratamiento del capital adelantado.

Esquema 11. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto, del consumo de capital fijo y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre la adquisición de bienes de capital fijo en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1), considerando dos posibles alternativas para (t1).



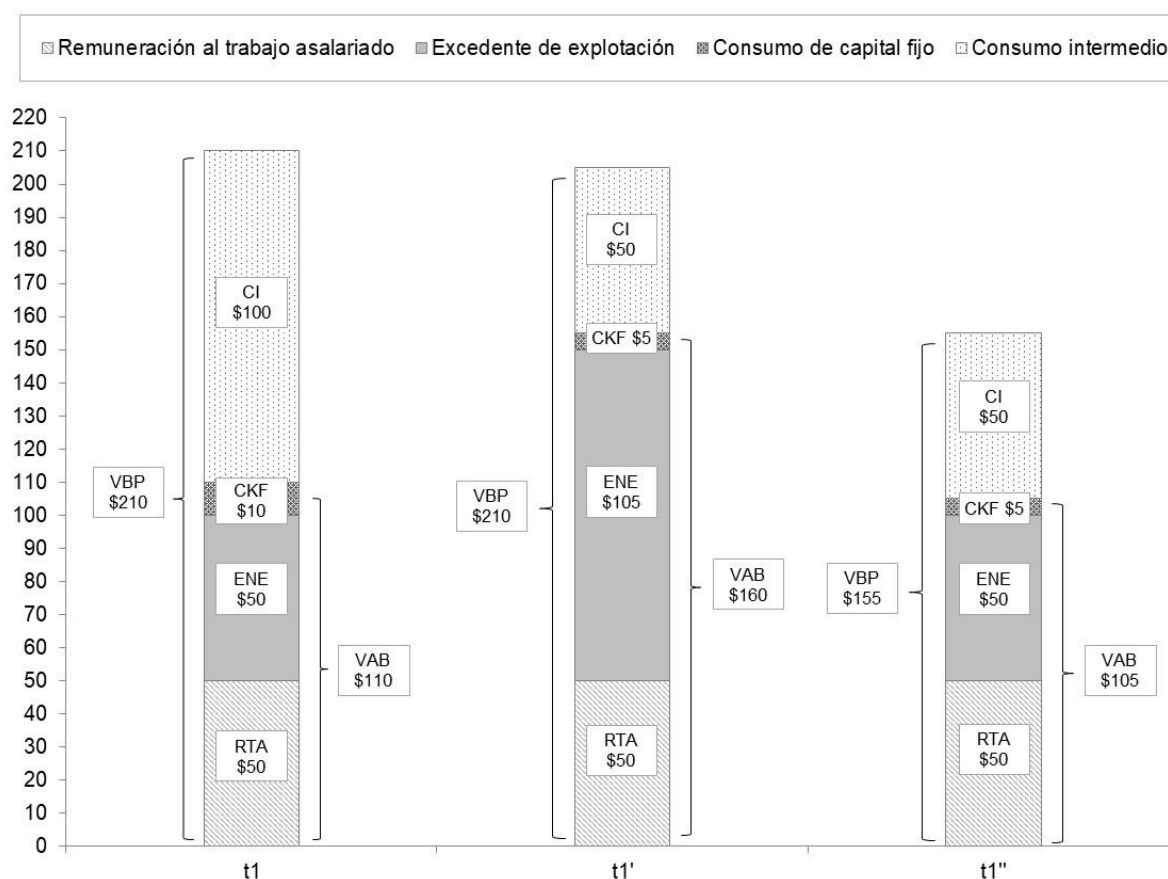
Fuente: elaboración propia.

Un punto interesante surge al analizar el efecto sobre los agregados del SCN. En este caso, debido a que el consumo de capital fijo ya forma parte del VAB de un sector, lo que ocurre en la situación t1 es un cambio en los componentes del VAB, pero no es su magnitud. Es decir, se produce un incremento del excedente en detrimento del consumo de capital fijo. Sólo en la situación t1' el VAB se vería reducido en función de la caída del consumo de capital fijo. Inversamente, si lo analizamos desde el punto de vista del valor agregado neto (VAN), en la situación t1 el VAN se incrementa en función de la menor relevancia del consumo de capital fijo (pasa de \$100 en t0 a \$105 en t1); mientras que en el caso de t1' el VAN se mantiene inalterado, ya que el único componente que se modifica es el consumo de capital fijo. Lo relevante a los fines de la apropiación es que en el momento t1 se incrementa el excedente, mientras que en t1' permanece inalterado, y la ganancia extraordinaria se transfiere.

En definitiva, si el sector apropia el plusvalor (t1), en cada período aparecerá como parte del VAB a precios básicos una ganancia extraordinaria, que se correspondería con la diferencia respecto del precio relativo íntegro (y al correspondiente consumo de capital fijo en el período) del bien de capital fijo importado.

Del análisis precedente se desprende que en cada sector de actividad existe la posibilidad de que aparezcan ganancias extraordinarias en los VAB de las ramas de producción que importan medios de producción o insumos a un tipo de cambio sostenidamente sobrevaluado. Alternativamente, dichas ganancias extraordinarias podrían encontrarse distribuidas en función del movimiento de precios relativos entre los sectores, pero sin dejar de conformar un canal específico de valorización. En el Esquema 12 presentamos ambos efectos de forma conjunta, planteando nuevamente las situaciones que reflejan las posibilidades extremas de la apropiación desde el punto de vista de un sector de la producción.

Esquema 12. Cambios en las cuantías del valor bruto de la producción, del valor agregado bruto, del consumo intermedio, del consumo de capital fijo y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre el consumo intermedio y los bienes de capital fijo en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1), considerando dos posibles alternativas para (t1).



Fuente: elaboración propia.

6.2.5. Efectos de la valuación cambiaria en el poder de compra de las utilidades y dividendos

El último de los flujos de transferencias de plusvalor debido al efecto de la valuación cambiaria a incorporar es el relacionado con la multiplicación del poder de compra de la moneda nacional para el acceso a divisas en la remisión de utilidades de empresas de

inversión extranjera directa (IED). Este flujo se registra en el SCN en la cuenta de asignación del ingreso primario, como parte de las rentas de inversión con el sector externo (YNFE)²⁷⁶.

En este caso, el mayor poder adquisitivo de la moneda local se refleja en que con una misma cantidad de moneda nacional es posible adquirir un mayor monto de moneda extranjera o, alternativamente, que es posible adquirir un mismo monto de moneda extranjera a cambio de una menor cantidad de moneda nacional. En el Cuadro 21 se presenta una situación hipotética en la que en el momento inicial t0 el tipo de cambio no se encuentra sobrevaluado y las utilidades totales en pesos suman \$25, mientras que en el momento hipotético intermedio t0' (que nos permite diferenciar los efectos) la empresa realiza utilidades por \$50 producto del abaratamiento de las importaciones tal como vimos en el caso previo. Si remitiera utilidades al mismo tipo de cambio de paridad de t0 podría acceder a US\$ 33,3. No obstante, en t1 con la sobrevaluación de la moneda nacional puede acceder a US\$ 50.

Mientras que el efecto de la sobrevaluación cambiaria relacionado con la importación de insumos y bienes de capital fijo puede representar una mayor ganancia en pesos el efecto sobre la remisión de utilidades representa una mayor ganancia en dólares. Es decir, únicamente se hace efectivo al pasar las utilidades en pesos por el mercado cambiario. En el mismo Cuadro 21 se intenta reflejar la descomposición de los efectos mencionados en las utilidades. De los US\$ 33,3 adicionales que obtiene en la situación t1 -respecto de la situación inicial-, el 50% (US\$ 16,7) se corresponde con el efecto de las mayores ganancias obtenidas por la importación abaratada por la sobrevaluación, mientras que el restante 50% se corresponde con el efecto directo de la sobrevaluación sobre las utilidades.

Cuadro 21. Efecto de la valuación cambiaria en la remisión de utilidades junto con el abaratamiento de las importaciones. Descomposición del incremento en dólares considerando dos momentos temporales (t0 y t1).

	t0	t0'	t1	Descomposición de la diferencia entre t1 y t0		
Utilidades en pesos (YNFE)	25	50	50	25	25	25
Utilidades en dólares (YNFE)	16,7	33,3	50	25	-	25
Diferencia con t1	33,3	16,7	-	8,3	16,7	8,3
Tipo de cambio (US\$ por \$)	0,667	0,667	1	1	0,667	1
Efecto				Sobrevaluación sobre utilidad del período t0	Incremento de la utilidad por importaciones al tipo de cambio sobrevaluado en t1	Sobrevaluación sobre el incremento de utilidad en t1

Fuente: elaboración propia.

²⁷⁶ Cabe aclarar que el mismo efecto aplica para las empresas residentes de la economía que compran moneda extranjera con parte del excedente. No obstante, este movimiento se observa en la Cuenta Financiera del SCN, por fuera del alcance de los flujos aquí analizados.

La estimación en este caso puede plantearse de la siguiente forma:

$$AVU_t^r = (VUG_t^r * TCV_t^x) - (VUG_t^r * TCN_t^x)$$

Donde:

AVU_t^r : representa la apropiación de valor (en pesos) por remisión de utilidades del sector r el período t .

VUG_t^r : representa el valor en dólares de las utilidades giradas al exterior por el sector r en el período t .

De la misma forma que en el caso de las importaciones, si el tipo de cambio nominal de la moneda nacional respecto de la moneda de referencia se encuentra por debajo del tipo de cambio de paridad, el poder de compra de la moneda nacional para acceder a la moneda extranjera al momento de remitir las utilidades será mayor, multiplicando la cantidad de dólares que es posible adquirir. Visto a la inversa, las empresas que giren utilidades al exterior se evitan poner un monto de moneda nacional para la compra de los dólares y tiene lugar una transferencia de plusvalor (resultado positivo) para el sector en cuestión²⁷⁷. La contraparte de este movimiento, nuevamente, se da al momento de la venta de las divisas.

Por último, en este punto cabe señalar que con la incorporación de las YNFE aparece reflejada la tercera de las bases de valuación mencionadas al inicio de la sección (aunque aquí únicamente analizamos el efecto sobre la remisión de utilidades y no sobre la totalidad de las YNFE). Esta partida refleja los flujos de ingresos netos por factores del exterior entre residentes y no residentes de una economía. En términos generales, se trata de flujos de rentas hacia personas físicas o jurídicas que residen en otra economía y viceversa. De igual forma a lo planteado para el caso de la renta de la tierra -flujo que puede incrementar el valor que circula internamente-, en este caso también se ve afectada la circulación del valor en la economía en función del resultado de la partida de ingresos primarios de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. De esta forma, el concepto de Ingreso Nacional Bruto - YNB- del SCN también cobra otra interpretación desde nuestra perspectiva de valor apropiado.

6.2.6. Síntesis de los efectos de la valuación cambiaria en la valorización sectorial

A modo de resumen, sintetizamos los posibles efectos de la valuación de la moneda nacional sobre los agregados del SCN incluidos en el esquema, el cual presentamos de forma completa en el siguiente apartado.

Como se indicó antes de analizar los cuatro efectos de la valuación cambiaria considerados para el registro y análisis de la actividad económica, tomamos el caso de la sobrevaluación de la moneda nacional para seguir el desarrollo, aunque lo mismo puede decirse, claro está, en sentido inverso, para el caso de la subvaluación de la moneda nacional. Asimismo, cabe

²⁷⁷ Como resultado de dicho abaratamiento la sobrevaluación de la moneda nacional tiene efectos sobre los flujos en sentido contrario, al afectar negativamente el ingreso de utilidades desde otros países. Lo contrario puede plantearse para situaciones de subvaluación.

recordar que no se incluyen otros posibles flujos vinculados a los efectos de la valuación cambiaria (como su efecto sobre el salario).

En primer lugar, la sobrevaluación de la moneda nacional puede afectar el VBP de las actividades productivas (y, consecuentemente al VAB y al EBE) al transformarse a moneda local el monto exportado y liquidado en el mercado de cambios. Específicamente, vimos que el valor que se reconoce internamente al mediar la relación cambiaria podría variar respecto de la expresión relativa de valor internacional, actuando el tipo de cambio como mecanismo de redistribución del plusvalor. En el caso analizado, el VBP en la cuenta de producción se vería reducido respecto de la situación de paridad. Se reduciría, en un primer momento, la expresión del valor que circula en la economía (VBP), el registro del nuevo valor creado (VAB) y el plusvalor apropiado (EBE). No obstante, ese flujo de plusvalor quedará pendiente de apropiación, pudiendo reingresar a la circulación.

Justamente, vimos que los efectos contrarios ocurren al acceder a la compra de dólares en el mercado de cambios. En primer lugar, vimos que esto puede ocurrir en el registro de la cuenta de producción sobre los bienes y servicios importados, ya sean para consumo intermedio o como bienes de capital fijo. En este caso, se produce un abaratamiento relativo en la expresión interna de valor. Y, en función de la determinación interna de precios entre las actividades económicas, este flujo aparecerá incrementado el excedente (plusvalor apropiado) de las distintas actividades, pero por diferentes vías. En el caso del consumo intermedio, al reducirse relativamente su expresión en moneda nacional, tiene lugar un incremento del VAB y con ello el EBE. En el caso de los bienes de capital, por su forma de utilización, en la cuenta de producción se reflejará en los sucesivos períodos, de sostenerse la situación de sobrevaluación, una reducción del componente de ACKF y, en consecuencia un incremento del VA neto y del Excedente neto. Por lo tanto, el efecto en cuestión quedaría expresado de manera explícita únicamente si se elaboran las cuentas sobre la base neta. En caso contrario, el efecto solo se reflejaría en las cuentas de acumulación (y en los balances de las empresas).

Finalmente, el componente de remisión de utilidades, que forma parte de las rentas de la cuenta de asignación del ingreso primario (y de la cuenta de apropiación del plusvalor en nuestro caso), reflejaría un incremento de la capacidad adquisitiva de la moneda nacional en términos de dólares. Sin embargo, nótese que este efecto se expresa directamente en la moneda de referencia. El efecto incorporado en moneda nacional refleja el monto adicional que habría sido necesario para adquirir tales dólares y que la valuación cambiaria permite apropiar.

En el Cuadro 23 expresamos estos movimientos y sus interrelaciones continuando nuestro ejemplo del capítulo previo.

6.3. El esquema completo de conformación del valor agregado/apropiado

En los Cuadros 22 y 23 presentamos nuestro ejemplo con todos los movimientos mencionados hasta aquí.

En el primero de dichos cuadros se muestra cómo se expresarían entre los agregados económicos dichos flujos si las dos primeras cuentas y nuestro esquema de apropiación del plusvalor se basaran en las definiciones SCN. Como puede observarse, en el resultado de las actividades económicas únicamente aparecerían reflejados algunos flujos específicos

analizados a lo largo de la presente sección. En la cuenta de producción, los impuestos a las exportaciones aparecen afectando el valor apropiado en los sectores exportadores sujetos al impuesto. Aunque no como impuestos que afectan un flujo específico (la renta de la tierra), sino como uno más de los impuestos indirectos netos de subsidios. Por otra parte, en la cuenta de apropiación del ingreso (así como en la cuenta de asignación del ingreso primario del SCN) se puede observar el flujo de renta de la tierra efectivamente pagada a los terratenientes, como un pago de rentas. **Estos dos movimientos, asociados con los flujos de renta de la tierra, como vimos, representan solo una parte de la renta que fluye en la economía.**

Adicionalmente, puede destacarse que en el caso del alquiler de viviendas, según las definiciones del SCN aparece en su totalidad como una actividad económica en la cuenta de producción, incrementando el Producto e Ingreso de la economía, debido a que se considera un ingreso generado por un factor de la producción. **El resto de los flujos analizados a lo largo de la presente sección quedan implícitos (o son omitidos) en los agregados del SCN.**

Cuadro 22. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Esquema basado en el SCN.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Producción Total
VBP pb	163	282	172	30	-	647
CI pc	100	120	94	-	-	314
VAB pb	63	162	78	30	-	333
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	17	18	8	-	-	43
* de los cuales Impuesto a las exportaciones	10	-	-	-	-	10
	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB pb	63	162	78	30	-	333
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	36	72	24	30	-	162
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	-	-	-	-	-	-
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
EBE	45,00%	40,00%	27,91%	100,00%	-	43,09%
Impuestos indirectos netos de subsidios	21,25%	10,00%	9,30%	-	-	11,44%
	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Sector IV	Sector terrateniendo / propietario	Cuenta de Apropiación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
EBE	36	72	24	30	-	162
Renta de la propiedad	-10	-	-	-30	40	0
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-20	-	-	-	-20
RTA disponible	27	90	54	-	-	171
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	26	52	24	-	40	142
Canales de valorización luego del pago de rentas e impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Impuestos indirectos netos de subsidios	-21,25%	-10,00%	-9,30%	-	-	11,44%
EBE	45,00%	40,00%	27,91%	100,00%	-	43,09%
Renta de la propiedad	-12,50%	-	-	-100,00%	100,00%	-
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-11,11%	-	-	-	-5,32%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	32,50%	28,89%	27,91%	-	100,00%	37,77%
Renta de la propiedad	-	-	-	-	100,00%	10,64%
SPA sin rentas (EBE neto)	32,50%	28,89%	27,91%	-	-	27,13%

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, el Cuadro 23 sintetiza en el esquema alternativo todos los posibles flujos identificados como relevantes, según el enfoque sobre la creación y apropiación del valor desarrollado en la Tesis. Para facilitar la lectura, el cuadro se presenta en tres partes, según cada una de las cuentas que lo integran.

Como hemos señalado previamente, el marco analítico propuesto no altera la información sobre la valorización efectiva observada en cada actividad (independientemente de los flujos que podrían quitarse de la estimación). Esto implica que **el esquema nos permite trabajar sobre la base del sistema de registro de uso difundido en la actualidad y analizar los canales de valorización que hacen a la reproducción (cuantitativa y cualitativa) de cada actividad.**

En función de la forma en que se deriva el valor agregado en el SCN, para el análisis es posible plantear que los canales de valorización pueden expresarse mediante tres formas principales en términos de los agregados económicos: en el precio de la fuerza de trabajo, en el pago de rentas de la propiedad entre sectores o en los precios de producción de los bienes y servicios. A la vez, en este último caso corresponde distinguir entre los precios de los bienes y servicios que produce cada sector, los precios del consumo intermedio y los precios de los bienes de capital fijo.

Ceteris paribus: el resultado de la expresión vía precios tendrá su efecto en la magnitud del VAB (o del VAN en el caso del precio de bienes de capital) y, a su vez, en su distribución entre salarios -RTA- y excedente -EBE-; la expresión vía salarios afectará directamente dicha distribución, pero no la magnitud del VAB; y la expresión vía rentas, como es el caso del giro de utilidades y dividendos, se expresan directamente en la cuenta de apropiación del plusvalor, afectando los saldos apropiados.

En el caso de los flujos de plusvalor asociados con la renta de la tierra, en el Cuadro 23a es posible observar que los flujos de renta apropiada por terratenientes y por el impuesto a las exportaciones se identifican de forma específica desde la cuenta de producción del sector 1, al incorporar la renta apropiada por terratenientes desde el momento de finalización de la producción sectorial²⁷⁸ y discriminando el impuesto a las exportaciones del resto de impuestos indirectos a los productos en función de su fuente específica. Aunque el registro del pago efectivo a los terratenientes de mantiene en la cuenta de apropiación del plusvalor, junto con el pago de las otras rentas.

Adicionalmente, se incorporan en la misma cuenta flujos que, si bien en países especializados en la producción y exportación de productos primarios se asocian en mayor medida con flujos de renta de la tierra, debido al carácter indirecto del mecanismo, no es posible vincularlos de forma directa y en el esquema se incorporan como flujos de apropiación de plusvalía por el efecto de la valuación cambiaria. Estos flujos, 'interceptados' y apropiados en la mediación cambiaria, también son omitidos en el SCN.

A los fines de simplificar la exposición, en el ejemplo se supone que el sector 1 exporta la totalidad de su producción²⁷⁹ y que tiene lugar un nivel de sobrevaluación de la moneda

²⁷⁸ Si bien no lo incluimos en nuestro ejemplo, cabe destacar que, en función del desarrollo expuesto, en este caso también resulta posible estimar, además de la renta efectivamente pagada, la apropiada por productores propietarios de la tierra.

²⁷⁹ Si este no fuera el caso, el precio de las mercancías comercializadas al interior de la economía también experimentaría un abaratamiento relativo producto de la sobrevaluación que afecta el precio de exportación. Sin embargo, la forma de apropiación en este caso no ocurre por el acceso a la compra de divisas, sino entre las sucesivas transacciones de bienes y servicios en el ámbito interno.

nacional del 10%. En consecuencia el VBP se reduce de \$200 a \$180, base sobre la cual se cobra el impuesto a la exportación (que como mencionamos, en estas situaciones se reduce relativamente su relevancia en la recaudación del Gobierno). El monto del impuesto es \$10 (lo cual implica una alícuota del 5,56%). Si a ello se adiciona el impuesto indirecto a los productos, el VBP a precios básicos del sector 1 es de \$163, lo cual, ante un consumo intermedio inalterado en nuestro ejemplo, redundaría en un VAB a precios básicos de \$63. Como puede verse, la renta apropiada por los terratenientes pasa a ser \$10, ya que al asumir que el flujo total de renta es \$40, es el residuo luego de la presencia de las anteriores formas de apropiación.

La contraparte de los flujos apropiados por el efecto de la valuación cambiaria -en el mercado de cambios- tiene lugar en distintos agregados. En nuestro ejemplo, el flujo en cuestión es de \$20. En primer lugar, aparece el efecto en el consumo intermedio importado, en el Cuadro 23a, por parte de los sectores 2 y 3 por \$10 y \$6, respectivamente. Como mencionamos al analizar las posibilidades en torno del abaratamiento relativo del consumo intermedio importado, suponemos que el flujo de plusvalor es apropiado por el sector importador. En segundo lugar, el efecto sobre la compra de bienes de capital importados y sobre el valor corriente de las ACKF de tales bienes aparece como parte del plusvalor apropiado, en este caso solo para el sector 2, por \$2. Aunque en este caso el efecto queda implícito en el VAB, ya que aquello que se abarata relativamente es el componente de ACKF, porción que queda liberada para pasar a formar parte del plusvalor apropiado. El efecto en cuestión sobre las ACKF se reflejaría únicamente al utilizar la base neta. Es decir, quedaría de manifiesto si se utilizara la expresión precisa del nuevo valor que circula en la economía en el período, luego de descontar la asignación para la reposición del capital. Finalmente, aparece el efecto de la valuación de la moneda nacional sobre el giro de utilidades y dividendos en la última parte del esquema (Cuadro 23c). Punto sobre el cual realizamos una aclaración a continuación.

Como resultado de estos movimientos es posible realizar algunas observaciones. En un primer momento del análisis dijimos que la expresión del VAB a precios básicos se reduce relativamente por el efecto de la sobrevaluación en el VBP del sector 1 (en \$20). Pero la indagación respecto de las posibles contrapartidas nos muestra que producto de la reducción relativa del precio interno del consumo intermedio el VAB se incrementa en (\$16) y que dentro de dicho agregado quedan comprendidos \$2 correspondientes al abaratamiento de las ACKF. Ahora bien, los \$2 restantes se corresponden en nuestro ejemplo con el mayor poder de compra de la moneda nacional en el momento de la remisión de utilidades. Este flujo, a diferencia de los anteriores, no ingresa a la circulación de valor interna en ningún momento, sino que al liquidarse las exportaciones en el mercado de cambios queda pendiente de apropiación hasta la compra de divisas para el giro de utilidades y dividendos. Al ser un efecto que tiene lugar directamente en dólares, el efecto incorporado en el esquema representaría el monto en moneda nacional que habría sido necesario para adquirir tales dólares y que la valuación cambiaria permite apropiarse. En este sentido, nótese que el movimiento que implica el flujo de ganancias extraordinarias por giro de utilidades y dividendos ni siquiera es captado en las transacciones del SCN. Es decir, que la porción de 1,11% en el caso del sector 2 implica una capacidad de valorización

adicional (extraordinaria), pero no desde el punto de vista de la circulación interna (y que se reflejará en la cuenta de rentas de la economía de destino, aunque sin identificarlo)²⁸⁰.

Luego de introducir los flujos que se desprenden de los mecanismos analizados en los apartados previos, nuevamente queda de manifiesto que, desde el punto de vista de la crítica de la economía política, aquello que adquiere la centralidad en la medición de la actividad económica es la expresión del nuevo valor creado en el período y de la apropiación del plusvalor; y que ello puede manifestarse mediante distintos efectos que modifican la expresión de la circulación total de valor (representada en el VBP y el CI).

El resto de los flujos incorporados en el esquema ya han sido oportunamente analizados. En la cuenta de producción aparece la apropiación de plusvalor por los vínculos comerciales entre capitales con diferentes capacidades de valorización. Efecto que supone la apropiación de ganancias extraordinarias a partir de las relaciones comerciales de compra y venta de insumos y bienes de capital, y se reflejará en modificaciones en el VBP, CI o ACKF de los sectores que darán lugar al incremento/reducción del VA apropiado. En el Cuadro 23a el sector 3 ve disminuido su VBP en \$20 y el sector 2, como contraparte, su consumo intermedio en la misma cuantía; lo que da lugar al incremento del VAB del sector 2 por \$20 y a la reducción en el caso del sector 3.

Cabe agregar que, en nuestro ejemplo, al tener lugar entre sectores de la economía nacional el efecto agregado sobre el plusvalor total apropiado es nulo. Sin embargo, si la apropiación se diera en el vínculo de capitales de diferentes economías, a través del comercio exterior, el efecto en cuestión tendría efectos sobre el resultado de la cuenta de apropiación del plusvalor, en el Saldo del Plusvalor Apropriado nacional.

En el caso del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, aparece como canal de valorización en la cuenta de generación del ingreso, como un elemento que, sin estar visibilizado en el SCN, se refleja de forma directa como un incremento del EBE de los sectores de actividad. En el ejemplo desarrollado, en el Cuadro 23b se supone que este caso tiene lugar y que el salario se encuentra en promedio 10% por debajo del valor de la fuerza de trabajo.

Finalmente, en la cuenta de apropiación del plusvalor también se incorporan los flujos de renta urbana en el alquiler de viviendas, que en el capítulo 5 identificamos que fluyen como parte del salario para la reproducción de la fuerza de trabajo. A diferencia del tratamiento en el SCN, los flujos asociados a rentas de alquiler no forman parte de la cuenta de producción, sino que se incorporan directamente en la tercera de las cuentas como pago de rentas de la propiedad (Cuadro 23c). Esto implica que tanto el valor de la producción, el valor agregado y el excedente de la economía se reduzcan respecto de lo reflejado en el esquema basado en el SCN, lo cual también repercute en el análisis de la distribución del ingreso y de la apropiación del plusvalor y capacidad de valorización a nivel general.

El resultado al que se arriba en el Cuadro 23 es el Saldo del plusvalor apropiado (SPA), que nos permite sintetizar su conformación, a partir de la información efectivamente registrada en los agregados del SCN para el VAB a precios básicos más los impuestos indirectos netos de subsidios y los impuestos a las exportaciones, y para EBE de la economía. **De**

²⁸⁰ Nótese que lo mismo cabría en el caso de cualquier flujo de ingresos realizado a nivel nacional con el cual se adquieren divisas con tipo de cambio sobrevaluado, ya que en tales transacciones una parte del plusvalor que queda pendiente de apropiación en la mediación cambiaria egresa sin entrar a la circulación nacional.

esta forma, es posible contar con un registro que, sin modificar lo efectivamente registrado como resultado de las actividades económicas, nos brinda mayor exhaustividad y nos permite realizar un análisis de mayor completitud sobre los canales y la capacidad de valorización de las actividades productivas en un país. Aspectos que en la literatura económica se destacan como una característica cualitativa de relevancia respecto de la reproducción de las actividades económicas.

Al mismo tiempo, es posible llegar a conclusiones similares a las ya alcanzadas por los trabajos críticos del SCN (como es el caso de Shaikh y Tonak -1994), ya que los porcentajes de distribución del ingreso que surgen de los registros del SCN se ven alterados al considerar flujos de plusvalor no incorporados. Si se analiza en su forma clásica el indicador de participación asalariada en el ingreso, en el ejemplo del Cuadro 23b, la masa salarial (RTA) en relación al VAB a precios básicos da como resultado un 56,4% y 49,4% si se considera como denominador al VAB a precios de mercado. Si utilizamos como referencia el esquema basado en el SCN del Cuadro 22, los porcentajes son 51,4% y 45,5%, respectivamente. Ello se debe a que en el SCN se incluye como parte del VAB a la renta de alquiler de viviendas. Ahora bien, si consideramos la situación de la cuenta de plusvalor apropiado (Cuadro 23c), luego del pago de rentas, la RTA disponible (\$141) en relación al VAB a precios básicos y a precios de mercado da como resultado un 46,5% y 40,8%, respectivamente. Ello se debe a que en este momento del análisis, una porción de la masa salarial fluye como renta hacia el sector terrateniente/propietario. En este sentido, podría plantearse, además del indicador clásico de distribución funcional del ingreso reflejado en la cuenta de generación del ingreso, el indicador de distribución del ingreso luego del pago de rentas (RTA disponible) que surge de la cuenta de apropiación del plusvalor.

Cuadro 23a. Cuenta de Producción. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Producción Sector I	Cuenta Producción Sector II	Cuenta Producción Sector III	Cuenta Producción Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta Producción Total
VBP pb	163	282	172	-	-	617
CI pc	100	120	94	-	-	314
VAB pb	63	162	78	-	-	303
Renta de la tierra apropiada por terratendientes	10	-	-	-	-	10
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (exportaciones)	-20	-	-	-	-	-20
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	-	10	6	-	-	16
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	-	2	-	-	-	2
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Resto valor agregado	73	130	92	-	-	295
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	7	18	8	-	-	33
Impuesto a las exportaciones	10	-	-	-	-	10

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 23b. Cuenta Generación del Ingreso. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta Generación del Ingreso Sector I	Cuenta Generación del Ingreso Sector II	Cuenta Generación del Ingreso Sector III	Cuenta Generación del Ingreso Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta Generación del Ingreso Total
VAB pb	63	162	78	-	-	303
RTA	27	90	54	-	-	171
EBE	36	72	24	-	-	132
Renta de la tierra apropiada por terratendientes	10	-	-	-	-	10
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (exportaciones)	-20	-	-	-	-	-20
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	-	10	6	-	-	16
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	-	2	-	-	-	2
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	20	-20	-	-	0
Pago de la FT por debajo del valor	3	10	6	-	-	19
Resto excedente	43	30	32	-	-	105
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	-	-	-	-	-	-
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Renta de la tierra apropiada por terratendientes	12,50%	-	-	-	-	2,89%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (exportaciones)	-25,00%	-	-	-	-	-5,78%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	-	5,56%	6,98%	-	-	4,62%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	-	1,11%	-	-	-	0,58%
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	11,11%	-23,26%	-	-	0,00%
Pago de la FT por debajo del valor	3,75%	5,56%	6,98%	-	-	5,49%
Resto excedente	53,75%	16,67%	37,21%	-	-	30,35%
Impuestos indirectos netos de subsidios	8,75%	10,00%	9,30%	-	-	9,54%
Impuesto a las exportaciones	12,50%	-	-	-	-	2,89%

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 23c. Cuenta de Apropriación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.

	Cuenta de Apropriación del Plusvalor Sector I	Cuenta de Apropriación del Plusvalor Sector II	Cuenta de Apropriación del Plusvalor Sector III	Cuenta de Apropriación del Plusvalor Sector IV	Sector terratendiente / propietario	Cuenta de Apropriación del Plusvalor Total
RTA (YNFE = 0)	27	90	54	-	-	171
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-5	-15	-10	-	30	0
EBE	36	72	24	-	-	132
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-10	-	-	-	10	0
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-20	-	-	-	-20
RTA disponible	22	75	44	-	-	141
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	26	52	24	-	40	142
Canales de valorización luego del pago de rentas e impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)						
Impuestos indirectos netos de subsidios	-8,75%	-10,00%	-9,30%	-	-	9,54%
Impuesto a las exportaciones	-12,50%	-	-	-	-	2,89%
EBE	45,00%	40,00%	27,91%	-	-	38,15%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-12,50%	-	-	-	25,00%	-
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	75,00%	8,67%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-11,11%	-	-	-	-5,78%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	32,50%	28,89%	27,91%	-	100,00%	41,04%
Renta de la tierra apropiada por terratenientes	-	-	-	-	25,00%	2,89%
Renta urbana (alquiler vía salarios)	-	-	-	-	75,00%	8,67%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (exportaciones)	-25,00%	-	-	-	-	-5,78%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	-	5,56%	6,98%	-	-	4,62%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	-	1,11%	-	-	-	0,58%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-11,11%	-	-	-	-5,78%
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	11,11%	-23,26%	-	-	0,00%
Pago de la FT por debajo del valor	3,75%	5,56%	6,98%	-	-	5,49%
Resto excedente	53,75%	16,67%	37,21%	-	-	30,35%
Giro de utilidades y dividendos (efecto de la valuación cambiaria)	-	2	-	-	-	2
Giro de utilidades y dividendos (efecto de la valuación cambiaria) (%)	-	1,11%	-	-	-	0,58%
SPA + efecto de la valuación cambiaria sobre el giro de utilidades	28,75%	30,00%	27,91%	-	100,00%	41,62%

Fuente: elaboración propia.

6.4. Sobre la unidad de análisis para la aplicación del esquema propuesto

Antes de finalizar la segunda sección de la Tesis resulta pertinente realizar un breve comentario acerca de la unidad de análisis con la que se trabaja a los fines de aplicar el marco analítico propuesto y su alcance, dado por los propios límites de la clasificación de actividades de las Cuentas Nacionales.

Como se desprende del esquema presentado en el apartado previo y como se desarrollará en la siguiente sección con el caso de estudio, la unidad de análisis utilizada en dicho marco son las actividades económicas. En el caso de las Cuentas Nacionales de Argentina las actividades se encuentran delimitadas por la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2004 -CLANAE 2004- (INDEC, 2019). En este tipo de clasificador, los sectores de la producción se establecen en función de las características técnicas de los procesos y los resultados de la producción obtenidos. Claramente, la ventaja de basarnos en esta clasificación es la disponibilidad de información oficial en el marco de las Cuentas Nacionales y la posibilidad de analizar de forma interrelacionada las condiciones de valorización de las distintas actividades en un país o zona geográfica específica, en tanto proceso que suele estar mediado por ciertos fenómenos comunes (como las condiciones de compraventa de la fuerza de trabajo, los condicionamientos naturales, el alcance del sistema de impuestos y subsidios, etc.). Sobre esa base resulta posible estudiar los flujos de valor que fluyen hacia y desde cada sector de actividad económica, así como el valor apropiado resultante.

No obstante, desde nuestro punto de vista, esta clasificación no se encuentra exenta de problemas. En particular, podría ocurrir que dentro de un mismo sector de actividad convivan capitales individuales de diferentes tamaños y que la apropiación de valor se encuentre concentrada de forma mayoritaria en un grupo de empresas e incluso que tengan lugar transferencias de valor intrasectoriales²⁸¹. Aspectos que no podríamos diferenciar.

Siempre considerando la clasificación por actividad económica como marco general, la alternativa para evitar el tipo de problemas mencionados en el párrafo previo sería la aplicación del esquema a nivel de establecimientos productivos o empresas, analizando de forma particular los flujos vinculados a cada uno de ellos. Claro está, el principal problema en este caso es la disponibilidad de información -lo cual podría obtenerse únicamente para ciertos establecimientos si la actividad se encuentra muy concentrada o si se dispone de información de balances- y la dificultad de analizar casos individuales en sectores compuestos por números elevados de establecimientos productivos. Si la información lo permite, una posibilidad es dividir a la información de establecimientos según su tamaño relativo, conformando grupos dentro de cada actividad.

Ahora bien, el análisis a nivel de establecimiento productivo podría encontrar otro tipo de limitaciones vinculadas con empresas -o grupos económicos- que cuentan con diversos establecimientos productivos en diferentes actividades, ya sea porque no se cuenta con información desagregada para cada establecimiento o porque su estrategia de acumulación requiere ser analizada de conjunto (cuestión mencionada en el SCN 2008 -Naciones Unidas *et al.*, 2008: 469). Por lo que al nivel de establecimientos o empresas parecería más

²⁸¹ En un plano más amplio, también podría plantearse hasta qué punto se cumple con la homogeneidad sectorial usualmente destacada como condición en los análisis de insumo-producto (Arakaki, 2023).

apropiada la utilización de balances de empresas a la hora de estudiar la dinámica de la acumulación de capital (por ejemplo, con estudios sobre los niveles de tasa de ganancia).

6.5. *Síntesis para la aplicación del esquema propuesto*

Luego de presentar los flujos extraordinarios de valor/plusvalor y sus mecanismos de apropiación, que aparecen como canales de valorización (o detracciones de plusvalor, según el sector considerado) en nuestro esquema de conformación del valor agregado sectorial, y antes de pasar a la aplicación en nuestro caso de estudio, es necesario mencionar algunos aspectos de síntesis sobre el sentido y alcance de la propuesta de medición desarrollada hasta aquí en la Tesis.

En cuanto al sentido de nuestro desarrollo, como esperamos que haya quedado de manifiesto a lo largo de la sección, el marco analítico planteado parte del análisis de las dinámicas generales de la acumulación de capital, y si bien continúa hasta dar cuenta de formas de valorización específicas, mediante flujos extraordinarios de plusvalor/ganancia, siempre se mantuvo en un nivel agregado de análisis. De esta forma, al integrarse a los agregados del SCN, con nuestro esquema intentamos dar lugar en la medición a fenómenos agregados, pero que configuran características específicas de las estructuras económicas nacionales.

En este sentido, los canales de valorización reflejados en la conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado analizados en la sección no apuntan a reconstruir la creación de valor o el tiempo de trabajo desplegado en cada actividad. En cambio, nos focalizamos “simplemente” en la expresión del valor en los flujos monetarios registrados para cada actividad económica e incluimos algunos canales específicos que afectan su conformación.

En cuanto al alcance de la propuesta, a lo largo de los capítulos previos hemos mencionado la necesidad de estudiar las posibilidades de extender el esquema de medición al incorporar flujos no analizados en la Tesis pero sí en otros trabajos críticos del SCN, así como otros canales de valorización que se desprenden de los flujos incorporados pero que, a priori, no hemos analizado por la dificultad de su identificación a nivel sectorial. Por otro lado, se mencionó la necesidad de articular la propuesta con otras perspectivas en el marco más general de los estudios de contabilidad social.

Otro de los puntos sobre los que se encuentra la necesidad de profundizar es en la conciliación de los resultados sectoriales con el total de la economía. Aspecto que representa un desafío metodológico y estadístico de relevancia. Ya que, si bien es posible identificar a los canales de apropiación de plusvalor con flujos específicos que se desprenden del desarrollo del marco conceptual, es posible que en distintos períodos se entrelacen con otros flujos de valor debido a aspectos propios de la temporalidad y la dinámica de las economías nacionales o que se generen sesgos estadísticos en la estimación de los precios o tasas de referencia. A modo de ejemplo, si el grado de sobrevaluación de la moneda nacional adquiere niveles elevados en la propia dinámica económica, es posible que, además de la apropiación de renta de la tierra, se pongan en juego porciones de la ganancia normal de alguno de los capitales que exportan.

Los problemas mencionados en torno al alcance y la conciliación de las estimaciones nos llevan al último comentario, relacionado con la forma de generación y disponibilidad de la

información estadística. Punto que constituye un paso fundamental para mejorar la medición de los flujos incorporados en el esquema.

En este sentido, nótese que dicha cuestión responde a un problema de mayor orden para el trabajo con categorías diferentes a las desarrolladas en el marco del SCN: en tanto las definiciones del SCN delimitan en la mayor parte de los casos la forma de recolección y categorización de la información se presenta una traba adicional para la aplicación de los desarrollos alternativos, que habrá que sortear con la utilización de la información disponible a modo de aproximación o con la elaboración alternativa (parcial) de datos, en caso de que se cuente con el financiamiento y las redes institucionales necesarias para construir un conjunto de datos representativo del fenómeno bajo estudio (por ejemplo, mediante una encuesta). Un claro ejemplo de ello es la no disponibilidad, excepto en casos particulares, de precios de compra y venta de referencia entre capitales, según características del comprador/vendedor (capitales grandes, capitales pequeños) y destino (mercado interno, mercado externo).

Este problema, que quedará de manifiesto en la siguiente sección al realizar la aplicación a un sector de la producción, pone de relieve que aquello que señalamos en la introducción acerca de cómo los marcos conceptuales para la medición forman nuestras perspectivas de la realidad y delimitan nuestra capacidad de analizarla, alcanza hasta el nivel del relevamiento, procesamiento y clasificación de la información.

SECCIÓN III – APLICACIÓN PARA LA ACTIVIDAD DE ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN TIERRA DEL FUEGO

“Todos estos resultados confirman nuestra premisa básica de que las diferencias teóricas entre el análisis económico marxista y ortodoxo se reflejan en una imagen empírica fundamentalmente diferente de la realidad capitalista.” (Shaikh y Tonak, 1994: 151)
[Traducción propia]

En la tercera y última sección de la Tesis nos proponemos realizar una primera aplicación del esquema de registro desarrollado en los capítulos previos para el caso de la actividad de electrónica de consumo en la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (TDF).

Como parte del objetivo general planteado al comienzo del trabajo, la aplicación a un caso de estudio permite poner en juego diversos aspectos. Primero, establecer un paso inicial para la implementación práctica de las categorías analíticas en el marco de una economía nacional de forma interrelacionada. Segundo, estudiar la factibilidad de dicha aplicación en términos de la estimación de los canales de valorización a nivel sectorial y las limitaciones que sería necesario superar. Tercero, explorar el potencial analítico de la propuesta en función de los resultados. Es decir, en qué sentido nos permitiría ampliar la mirada sobre las formas de valorización del capital al explicitar flujos no reflejados en el SCN.

Para ello, en el capítulo 7 se estudia en detalle las condiciones productivas de la actividad de electrónica de consumo en TDF y las características de su dinámica de acumulación en perspectiva histórica e internacional. Entre las principales dimensiones de análisis se encuentran la política de promoción industrial vinculada al sector, el proceso productivo local y las transformaciones en la organización de la producción a escala internacional y nacional desde mediados de la década de 1970. A la vez, en dicho capítulo se establece de forma precisa el recorte a analizar en términos de ramas de actividad económica. Aspecto clave para la aplicación de nuestro esquema en el marco de la información oficial de Cuentas Nacionales.

Como resultado del capítulo se desprende un conjunto de características de la acumulación de capital en la actividad que son la base para identificar cuáles de los canales de valorización planteados de forma general en los capítulos previos se encontrarían asociados (directa o indirectamente) al sector.

Dicho resultado es la base del capítulo 8, en el cual se realiza la aplicación efectiva del esquema y se estudian las implicancias para el análisis del sector. Además de estimar los distintos canales de valorización identificados como relevantes, se incorpora al esquema, como forma específica del sistema impositivo, la apropiación indirecta de valor debido a la existencia de beneficios de promoción industrial en el caso de la actividad en TDF.

Como en toda aplicación de los desarrollos conceptuales que intentan representar los hechos económicos, a lo largo del capítulo 8 aparecerán problemas en el pasaje desde las

categorías analíticas a la estimación²⁸². Tales problemas se deben tanto a la necesidad de continuar desarrollando y articulando las categorías e indicadores propuestos como a la disponibilidad de información. Un desafío particular se presenta en el caso de los indicadores utilizados para aproximarnos a los canales de valorización, ya que la falta de información disponible lleva a introducir supuestos o aproximaciones alternativas en algunas estimaciones. Para intentar suplir parcialmente dicho problema se realizaron un conjunto de entrevistas a actores clave del sector, cuya utilización se especifica en cada caso. En este sentido, como resultado de la aplicación del esquema no debe esperarse un resultado definitivo.

Por último, debido a que nuestro recorte de estudio se basa en la actividad de electrónica de consumo en TDF y que las estadísticas de Cuentas Nacionales en Argentina se presentan agregadas al nivel nacional, es necesario el recorte geográfico de la información. Una ventaja del caso de estudio es que resulta posible identificar de forma precisa a las empresas, productos y flujos comerciales de la actividad (debido a las regulaciones que se desprenden de la política de promoción industrial). Sin embargo, la información disponible para trabajar con el recorte necesario (tanto de rama como espacial) delimita el período de aplicación a los años 2004-2015. La estimación de los agregados económicos para la industria de electrónica de consumo en TDF, punto de partida de las estimaciones, se presenta en el capítulo 8 y en anexo se detallan los criterios y fuentes utilizadas.

²⁸² De hecho, en el propio SCN existe una agenda de investigación y desarrollo de nuevos conceptos y categorías para la medición. Un ejemplo de los problemas para la estimación lo provee la incorporación de la teoría de los servicios del capital como forma de cuantificar la remuneración del factor capital y su aporte al incremento de la productividad. Tal como vimos en el capítulo 2, en el propio SCN se señalan las limitaciones de este tipo de mediciones y los supuestos que es necesario realizar.

Capítulo 7. Desarrollo histórico y dinámica de la valorización del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego²⁸³

Las características actuales de la actividad de electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur (TDF) es el resultado de un proceso que, en sus orígenes, se debió principalmente a la migración de capitales que operaban en la región metropolitana de Buenos Aires, en los años posteriores a la creación del Régimen de Promoción Fiscal y Aduanero de la Ley 19.640 de 1972 (Nochteff 1984; Roitter, 1987; Azpiazu, 1988; Salvatore, 2010)²⁸⁴. Hacia mediados de los años ochenta, cuando se completó tal proceso, prácticamente la totalidad de la actividad productiva del sector se encontraba radicada en dicha provincia, a la vez que pasó a representar la especialización de la actividad industrial a nivel provincial (Roitter, 1987; Azpiazu, 1988; Filadoro, 2007).

A la par de dicha migración, tuvo lugar un cambio en el proceso productivo de los capitales locales, los cuales pasaron a concentrarse en la fase final del proceso de producción sectorial (ensamblado de partes y piezas), caracterizada por un alto peso de los bienes intermedios importados y una oferta que se dirige esencialmente al mercado interno (Nochteff, 1984 y 1992; Azpiazu, 1988; Cimillo y Roitter, 1989; Filadoro, 2007; Paniagua y Sánchez, 2015). En sus inicios, y hasta la crisis que marcó el fin de la convertibilidad, la producción en la isla se centraba en equipos de televisión, audio y video y autorradios. No obstante, entre 2010 y 2015 la producción experimentó un importante crecimiento y diversificación de los principales productos elaborados, siendo los más relevantes los teléfonos celulares, televisores y computadoras portátiles²⁸⁵. Dicha expansión de la actividad implicó, entre otras cuestiones, un importante crecimiento de las importaciones de componentes, partes y piezas utilizados por los capitales en sus procesos productivos y del empleo de fuerza de trabajo. A modo de referencia, hacia 2013, las importaciones de las terminales de electrónica de consumo en TDF representaron alrededor del 5% del total nacional y los puestos de trabajo representaron alrededor del 23% del empleo privado registrado en la provincia (Paniagua y Sánchez, 2015)²⁸⁶.

En este contexto, el interés por el estudio de la dinámica sectorial, luego de las investigaciones realizadas hacia fines de los años ochenta en el marco del proceso de migración original (Nochteff, 1984; Ministerio de Trabajo, 1986; Azpiazu y Nochteff, 1987; INDEC, 1987; Roitter, 1987; Azpiazu, 1988; Cimillo y Roitter, 1989; Ciccolella, 1989a y 1989b) y la posterior crisis en la década de 1990 (Nochteff, 1992; Salvatore, 2010), cobró renovado interés. Aspecto que se reflejó desde múltiples puntos de vista en diversos trabajos: ya sea desde las características generales o específicas de la dinámica sectorial (Filadoro, 2007; Levy Yeyati y Castro, 2012; Gatto y Romano, 2014; González Passetti,

²⁸³ Distintas partes del presente capítulo se encuentran basadas en Sánchez (2018). En particular, los apartados 7.2, 7.3 y 7.4.

²⁸⁴ Al momento de establecerse la legislación y hasta 1994 TDF era Territorio Nacional.

²⁸⁵ En un segundo orden de importancia: monitores, equipos de audio y video, cámaras digitales, decodificadores y autopartes (sistemas de audio) (Paniagua y Sánchez, 2015). Como se aclara en el siguiente apartado, en función de nuestro recorte de actividad no se incluyen en el análisis otros productos de relevancia entre la producción de las empresas radicadas en TDF, como equipos de aire acondicionado y hornos microondas.

²⁸⁶ Mientras que en el lapso 1995-2009 las importaciones de componentes, partes y piezas por parte de este conjunto de capitales representaron, en promedio, el 1% de las importaciones nacionales; en el período 2010-2014 dicho porcentaje fue del 4,1%, alcanzando su máximo en 2013 (5,3%). Más atrás en el tiempo, de acuerdo con Azpiazu (1988), en 1980 el total de las importaciones de TDF (ingresadas por las aduanas de Río Grande y Ushuaia) representó el 0,75% del total nacional para pasar al 8,2% en 1986.

2014; Paniagua y Sánchez, 2015); la potencialidad de sustitución de importaciones, innovativa y de desarrollo (Ochoa y Rozemberg, 2013; Bruera *et al.*, 2014; Schorr y Porcelli, 2014; Gatto *et al.*, 2014; Santarcángelo y Perrone, 2015); el plano técnico (Moya *et al.*, 2012); el marco normativo del régimen promocional (CEP, 2001; Garófalo, 2004; Gobierno de TDF, 2011; CFI, 2013) y su análisis comparado (Bekerman y Dulcich 2016 y 2017); la dinámica y condiciones laborales y su impacto en la estructura social provincial (Hermida, 2014 y 2015; Varela, 2015; Gil y Hermida, 2016; Fank, 2019); o la actividad logística vinculada al sector (CFI, 2012).

Más recientemente, en el contexto de las renovadas crisis de divisas que experimentó la economía nacional (Schorr y Wainer 2014; Dileo, Kennedy y Sánchez, 2022) y el retroceso parcial en los niveles de producción, ganaron lugar entre los estudios sectoriales temas como las limitantes de la actividad (Sánchez, 2018), las posibilidades de transformación (Hallak *et al.*, 2023; Hallak, Park y Bentivegna, 2023), la concentración de las empresas o grupos económicos radicados en la isla y sus condiciones de acumulación y formación de excedentes (Rabinovich, 2018; Juncos, 2023), así como las posibilidades de desarrollo de capacidades tecnológicas y de innovación considerando casos específicos de empresas y segmentos de mercado (Kataishi, 2016; García y Lavarello, 2022).

En todos los casos, la primera dimensión de análisis a la hora de explicar la localización actual del sector y su dinámica de acumulación es la política de promoción económica vigente para la provincia de TDF desde 1972. Sobre ello, existe unanimidad en cuanto a la relevancia y necesidad -aunque no sobre su magnitud y forma de aplicación- de los beneficios promocionales para el funcionamiento del sector en las condiciones actuales. Ahora bien, a los fines de avanzar en el estudio detallado del proceso de valorización de las empresas de la actividad de electrónica de consumo en TDF resulta necesario ir más allá del análisis de los beneficios de la promoción industrial e indagar en otros aspectos, como las condiciones productivas y los vínculos comerciales tanto a nivel nacional como internacional. A lo largo del capítulo nos centraremos en dos cuestiones centrales para comprender de una manera más acabada las condiciones de valorización de las empresas en el contexto de la promoción industrial en TDF.

La primera de estas cuestiones se refiere a la adaptación de los capitales del sector a las condiciones del régimen de promoción fueguino en función de las características del proceso productivo local. Aspecto que fue clave en el proceso migratorio referido (Roitter, 1987; Filadoro, 2007). La segunda cuestión, derivada de la anterior, intenta responder ¿por qué el proceso productivo en Argentina tomó esta forma específica? y ¿qué características imprimió dicha conformación de la actividad a la dinámica de su acumulación?

Para avanzar en este sentido, será necesario volver la mirada sobre el proceso migratorio de las empresas, la trayectoria productiva de las mismas e indagar acerca de la incidencia que sobre ello tuvieron las transformaciones a escala internacional de la industria electrónica, la cual ha sido uno de los casos emblemáticos de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) desde la década de 1970 (Starosta, 2009 y 2010a; Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011), así como las condiciones específicas de la acumulación de capital nacional en esos años (Nochteff, 1984; Iñigo Carrera, 1998; Graña, 2015; Graña y Kennedy, 2017).

En definitiva, mediante las distintas dimensiones de análisis propuestas intentaremos conocer las características de la actividad de electrónica de consumo en TDF y, en particular, su dinámica de valorización. El resultado del estudio sectorial nos permitirá

conocer cuáles de los mecanismos o canales de valorización propuestos al nivel general en nuestro esquema aparecen asociados (directa o indirectamente) y son relevantes en el caso del sector. Sobre esa base, tales flujos se cuantifican e incorporan en la aplicación presentada en el próximo capítulo.

El capítulo se organiza de la siguiente forma. En el primer apartado se especifica el recorte de actividad económica en el cual nos focalizamos y su tratamiento a lo largo del capítulo. En el segundo apartado se presentan las principales características del régimen de promoción industrial en el cual se enmarca la actividad analizada; y en el tercero se describe la forma que toma el proceso productivo del sector en el país, así como la adaptación de las empresas a las condiciones derivadas del régimen promocional. A su vez, en el cuarto apartado se analiza el proceso migratorio que tuvo lugar hacia fines de los años setenta y principios de los ochenta y se repasan los principales aspectos de la relocalización de la actividad a partir de las transformaciones en las condiciones productivas del sector que habilitaron la mencionada adaptación entre producción y promoción. A continuación, en el quinto apartado, se repasa la trayectoria de la actividad en términos de producción y empleo desde el establecimiento en TDF hasta la actualidad. Mientras que en el sexto apartado, luego de plantear las principales características y evolución de la actividad en el país, se analizan las transformaciones de la industria electrónica a nivel global en el contexto de la NDI y su comparación con lo ocurrido en el país²⁸⁷. Finalmente, se presenta una serie de conclusiones e interrogantes centrales para la investigación, con vistas a la aplicación del esquema desarrollado en la sección previa, de tal forma que nos permitan especificar las características de la valorización sectorial en el marco de la economía nacional.

7.1. Breve comentario sobre el recorte de actividad considerado

Como se desprende de la sección anterior, el recorte de la actividad bajo estudio para la aplicación del marco de registro resulta de central importancia. Antes de avanzar con el estudio detallado del caso, es necesario realizar una aclaración sobre dicho recorte.

La industria electrónica considerada globalmente comprende desde la producción de materias primas e insumos para la elaboración de componentes electrónicos hasta la prestación de servicios basados en el uso de equipos y sistemas electrónicos. En general, tales actividades suelen agruparse en distintos segmentos: electrónica industrial, telecomunicaciones, informática, electrónica de consumo, etc. (Cianci, 2011; Ochoa y Rozemberg, 2013).

En el presente trabajo, debido a que el objetivo es analizar los flujos que conforman el valor agregado, nuestro recorte para la aplicación del esquema en el siguiente capítulo se encuentra determinado por la forma de presentación de la información en las Cuentas Nacionales de Argentina, es decir, la clasificación por ramas de actividad según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2004 (CLANAE 2004). En nuestro caso, la rama que concentra la mayor parte de la actividad de la industria electrónica en TDF es: '32 - Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones'. A la vez,

²⁸⁷ Para ampliar dicha comparación, en el Anexo VIII se presenta un repaso de la trayectoria productiva de Samsung Electronics (SEC) y se procura identificar las etapas relevantes de su desarrollo en el marco de la economía surcoreana, para concluir con un cuadro comparativo con las etapas identificadas en el caso de las empresas de TDF.

dentro de este recorte se encuentra la mayor parte de la producción que suele clasificarse en el segmento de electrónica de consumo: televisores, equipos de audio y video y teléfonos celulares (que también suelen ser clasificados dentro del segmento “comunicaciones”)²⁸⁸.

No obstante, en general los trabajos que analizan la producción en la provincia incluyen bajo el segmento de electrónica de consumo (o directamente como ‘electrónica’) otros productos que se producen o han producido en TDF, pero que se clasifican en otras ramas de la CLANAE, como computadoras portátiles y monitores (productos usualmente clasificados dentro de “informática”), cámaras fotográficas digitales o sistemas de audio para la industria automotriz. A su vez, vale aclarar que, cuando nos referimos al sector electrónica de consumo, no se incluyen las actividades ligadas a la producción de electrodomésticos (línea blanca), que también tienen presencia en TDF (principalmente equipos de aire acondicionado y hornos microondas).

Dicho esto, si bien en el siguiente capítulo nos focalizamos en la mencionada rama 32, a lo largo del presente capítulo en ocasiones analizaremos la trayectoria para el conjunto de la producción de electrónica de consumo, ya que resulta dificultoso aislar las diversas actividades realizadas por las empresas radicadas en TDF y su análisis debe realizarse de forma agregada (como es el caso de las estadísticas laborales). En cualquier caso, al momento de analizar la información se detalla su representatividad y las implicancias para nuestro análisis.

7.2. El Régimen de Promoción Económica Fueguino

El Régimen de Promoción Económica Fiscal y Aduanero creado en 1972 por la Ley 19.640 (en adelante, “régimen de promoción”) nuclea prácticamente a la totalidad de los capitales del sector de la electrónica de consumo en el país. En efecto, éstos constituyen el eje de la actividad industrial provincial, altamente especializada. Es por ello que, como primer paso, resulta relevante repasar sus principales aspectos, a partir de tres niveles de análisis: por un lado, los aspectos generales de la legislación promocional; por otro, las regulaciones específicas para las actividades industriales; y, en tercer lugar, las modificaciones en la normativa tal que, si bien en sus orígenes el régimen de promoción industrial adquiría carácter horizontal para las actividades, de manera progresiva la estructura productiva amparada bajo el mismo se ha especializado en la elaboración de productos electrónicos, de forma tal que se ha conformado un régimen en cierta forma “cerrado” en términos de sectores y empresas.

²⁸⁸ Para tener una idea de su relevancia, en el período en el que nos focalizaremos en el próximo capítulo (2004-2015), y hasta la actualidad, estos productos representan en promedio el 85% de las ventas del total de productos de electrónica de consumo. En muchos años dicho porcentaje es mayor al 90%, aunque en algunos períodos se ubica entre el 70%-85%, como entre 2011-2014 cuando la producción de computadoras portátiles y monitores adquiere cierta relevancia o en los años previos a 2004, y en la década de 1990, cuando tenía mayor relevancia la producción de autorradios.

7.2.1. Aspectos generales de la promoción económica en Tierra del Fuego²⁸⁹

Desde su establecimiento, el régimen de promoción se basa en un conjunto de exenciones y regulaciones en materia fiscal y aduanera que comprenden a todas las actividades “económicas” realizadas en TDF. Para establecer la articulación de los beneficios, la ley divide al territorio nacional en tres regiones geográficas: el Territorio Continental de la Nación (TCN) –todo el territorio nacional excepto la provincia de TDF–; el Área Aduanera Especial (AAE) –Isla Grande de TDF–; y el Área Franca (AF) –conformada por el territorio de la provincia, excepto la Isla Grande–. Dado que en la práctica toda la actividad amparada bajo los beneficios promocionales se concentra en el AAE, aquí nos limitamos a analizar la legislación referida a dicha área y sus relaciones comerciales con el exterior, en especial con el TCN.

Los principales beneficios promocionales de carácter general para los capitales que operan radicados en el AAE son la exención de impuestos nacionales (entre los que se destacan el Impuesto al Valor Agregado -IVA- y el Impuesto a las Ganancias) y la exención de impuestos a las importaciones de insumos y bienes de capital²⁹⁰.

En cuanto a los beneficios asociados con el comercio desde el AAE a su exterior, las ventas quedan exentas de cualquier impuesto a la exportación. Ahora bien, desde el punto de vista del TCN, las importaciones provenientes del AAE –he aquí la cuestión central del esquema promocional– estarán sujetas al siguiente tratamiento: las mercancías no originarias del AAE se encuentran sujetas a los mismos requisitos e impuestos que las importaciones al TCN procedentes del extranjero; mientras que las mercancías originarias del AAE se encuentran exentas de derechos de importación y demás requisitos e impuestos con motivo de la importación.

De ello se desprende que el tratamiento promocional para las mercancías que son comercializadas desde el AAE hacia el TCN (destino de prácticamente la totalidad de la producción industrial) queda restringido a aquellas que acrediten ser originarias del AAE. Para ello, de acuerdo a la ley, las mercancías deberán cumplir con alguna de las siguientes condiciones: i) haber sido producidas íntegramente en el AAE; ii) haber sido objeto de un proceso final que implique una transformación sustancial dentro del AAE; iii) o encuadrar en alguno de los casos especiales contemplados en la ley.

Los productos electrónicos (y aquellos de la actividad manufacturera en general) recaen dentro del segundo grupo de mercancías, es decir, aquellas cuyo proceso de elaboración implica una transformación sustancial dentro del AAE. Es por ello que el criterio establecido

²⁸⁹ Como resulta habitual, aquí nos referimos como “Régimen de promoción económica de la Ley 19.640” a un conjunto más amplio de regulaciones (decretos, resoluciones, disposiciones) complementarias y modificatorias, algunas de las cuales son mencionadas más adelante. Un panorama exhaustivo de los aspectos específicos de las distintas legislaciones puede encontrarse en Garófalo (2004), Gobierno de TDF (2011) y CFI (2013). A su vez, consideramos relevante aclarar que en el presente trabajo no resulta posible abordar las causas que subyacen a la creación del régimen promocional en cuestión, las cuales, entendemos, exceden el objetivo aquí propuesto. Tal análisis queda pendiente para futuros trabajos. No obstante, en su aspecto formal, el objetivo principal de la ley (en sus propios términos) fue consolidar la población en el aquel entonces (y hasta 1990) Territorio Nacional producto de su particular situación geográfica y el consecuente aislamiento relativo, condiciones de vida y nivel de actividad económica que de aquella resultaban. Finalmente, vale decir que previamente a la sanción de la Ley 19.640 existieron antecedentes en materia de promoción para TDF.

²⁹⁰ En rigor, la exención es para los bienes cuyo arancel no supera el 50% en el caso de bienes de consumo (intermedio, durable o no durable) o el 90% para bienes de capital. Si se superan estos niveles, la exención del arancel no es total sino que se reduce a la mitad. No obstante, dado el nivel de los aranceles a las importaciones vigentes, todos los insumos y bienes de capital son objeto de la exención.

para determinar cuándo existe tal transformación constituye uno de los puntos centrales de la normativa para la efectiva aplicación de los beneficios, siendo de hecho uno de los criterios que más modificaciones sufrió desde el establecimiento del régimen de promoción.

7.2.2. *Subrégimen industrial*

Si bien cualquier actividad puede hacer uso de los beneficios previstos en el régimen general, las actividades manufactureras que comercian con el exterior del AAE quedan sujetas a un conjunto de regulaciones y beneficios más amplios que en el caso general. Este conjunto de regulaciones especiales ha dado lugar al llamado “Subrégimen Industrial” (Garófalo, 2004; Gobierno de TDF, 2011), el cual abarca a las transacciones de mercancías que sean resultado de actividades manufactureras, que hayan sido objeto de un proceso final que implique (en los términos de la ley) transformación sustancial de insumos no originarios del AAE y que se venden fundamentalmente al TCN.

La necesidad de establecer una serie de normativas particulares para las actividades industriales se debió a las formas específicas que éstas adquirieron en el AAE y que no se encontraban contempladas en la legislación original. Además del requisito de acreditar el origen de los productos mediante el cumplimiento del criterio de transformación sustancial, entre las condiciones diferenciales se destaca la autorización previa de los proyectos productivos y productos por parte del gobierno nacional. Aunque con modificaciones en el tiempo, dicha obligación de autorización previa para la radicación en el AAE se encuentra ligada al control de que las actividades beneficiadas no desplacen a producciones realizadas en el TCN. Por su parte, como dijimos, el criterio para cumplir con la acreditación de origen de los productos fue cambiando en el tiempo a través de diversos decretos²⁹¹.

En cuanto a los beneficios adicionales para los capitales industriales se destacan la apropiación de un crédito fiscal equivalente al 100% de la tasa vigente del IVA para las ventas desde el AAE al TCN realizadas (perfeccionadas) en este último y la exención del Impuesto a las Ganancias para el resultado de las operaciones de venta fuera del AAE²⁹².

Adicionalmente, vinculado estrictamente con la actividad del sector de la electrónica, en 2009 se modificó la alícuota del IVA y el régimen de Impuestos Internos (Ley 26.539) a los productos electrónicos, lo que ha sido un factor de importancia en el incremento de la actividad sectorial bajo el período analizado^{293,294}.

²⁹¹ Si bien en principio este criterio se estableció en función de la relación entre el valor de venta FOB de las mercancías fuera del AAE y el valor CIF de las importaciones de insumos (Decretos 9208/1972 y 1139/88), desde 1995 se estableció una nueva modalidad determinada por el cumplimiento de un proceso productivo mínimo requerido previamente aprobado por la Secretaría de Industria (Decretos 522/95, 479/95 y 490/03), los cuales son revisados periódicamente. En este sentido, los capitales con proyectos industriales y productos aprobados deben complementar tales autorizaciones con presentaciones (declaraciones juradas) periódicas para obtener las acreditaciones de origen.

²⁹² Existen ciertas restricciones para la aplicación de ambos beneficios en aquellos casos en los que se demuestre que existe vinculación económica entre las empresas parte de la transacción. Ver Decretos 1527/86, 1139/88, 1395/94, 615/97 y 710/07. A su vez, para una interpretación de esta extensión del beneficio promocional ver CFI (2013).

²⁹³ Por un lado, se extendió el Impuesto Interno –17% nominal– a un conjunto más amplio de productos; por otro, se restableció la alícuota general del IVA (21%) para un grupo de productos que eran objeto de una alícuota diferencial (10,5%). De manera complementaria, mediante el Decreto 252/09 se estableció que la alícuota correspondiente a Impuestos Internos para los productos electrónicos alcanzados por dicho gravamen y fabricados por las empresas beneficiarias del régimen fueguino sería del 38,53% de la alícuota general, es decir, se estableció una alícuota diferencial de Impuestos Internos del 6,55% para los productos

7.2.3. Accesibilidad de los capitales industriales y extensión de los beneficios

En 1989, mediante la Ley 23.697 –Ley de “Emergencia Económica”– se limitaron los beneficios promocionales, reduciéndolos en un 50% para las actividades industriales por el término de seis meses, y se suspendieron por 180 días la aprobación y el trámite de nuevos proyectos, incluidos los de ampliación de actividades preexistentes²⁹⁵. Los Decretos 1930/90 y 1033/91 prorrogan la suspensión y, a partir de allí, el régimen se mantuvo cerrado hasta el año 2003. No obstante, el Decreto 479/95 habilita a los capitales industriales radicados en el AAE a optar por la fabricación de nuevos productos en sustitución de aquellos establecidos en los proyectos de producción originales. Entre otros requisitos, se establece que los productos que se quieran fabricar no se produzcan en el TCN y que el nuevo producto pertenezca a la misma rama de la producción que el producto que se discontinúa (o bien tenga el mismo proceso productivo)²⁹⁶. Con el Decreto 490/03 se estableció la reapertura del régimen a nuevos capitales y productos hasta el 31 de diciembre de 2005. Nuevamente, para poder acogerse a los beneficios, la condición fue que los nuevos productos a fabricar se encuentren habilitados en otros regímenes industriales promocionales en el ámbito del Mercosur (Manaos) y que no se produzcan en el TCN²⁹⁷.

De esta forma, el régimen se ha orientado progresivamente hacia un reducto en cierta forma “cerrado” a las ramas que allí se posicionaron en las primeras migraciones. De hecho, algunos autores lo caracterizan como un “ámbito privilegiado de acumulación” (APA) en la economía argentina (Rabinovich, 2018; García y Lavarello, 2022). Teniendo en cuenta que,

electrónicos fabricados en TDF, mientras que los importados –o fabricados en el TCN– deben pagar una del 17%. La principal excepción son las computadoras portátiles, producto que se mantuvo al margen de estas modificaciones. Posteriormente, el Decreto 979/2017 revirtió parcialmente esta modificación, ya que dejó sin efecto el impuesto interno sobre ciertos productos y redujo la alícuota de otros al 10,5% (entre los que se encuentran los bienes de electrónica de consumo como teléfonos celulares, televisores y equipos de audio). A la vez, se redujo a 0% la tasa del impuesto para los productos fabricados por las empresas radicadas en TDF al amparo de los beneficios de promoción. Por lo tanto, para aquellos productos para los que se mantuvo la tasa del 10,5%, la protección efectiva en el caso de los productos elaborados en TDF continuó siendo del 10,5%. Aunque en los artículos 122, 123 y 128 de la Ley 27.430 se estableció un cronograma de reducción de la alícuota hasta el fin de su vigencia el 31 de diciembre de 2023. Luego, en 2021, mediante el artículo 110 de la Ley 27.591 se volvió a modificar al artículo 70 de la Ley de Impuestos internos y se regresó a la situación previa al Decreto 979/2017. Es decir, a la situación vigente entre fines de 2009 y 2017, con la tasa del 17%. Y se extendió la vigencia del impuesto hasta el 31 de diciembre de 2025.

²⁹⁴ Adicionalmente se sostiene que las diversas formas que cobraron las restricciones a las importaciones (LNA y DJAIS) tuvieron un papel relevante. Así como las políticas de crédito al consumo. En el caso de las computadoras portátiles también se destaca la ampliación de la demanda que supuso el programa Conectar Igualdad.

²⁹⁵ Previamente, mediante los Decretos 1075/83 y 1139/88 se habían definido “actividades prioritarias” para el acceso a los beneficios promocionales.

²⁹⁶ En un principio este requisito determinaba que para producirse el producto en el AAE, la producción nacional en el TCN debía ser inferior al 50% de la demanda aparente total del producto en cuestión. Luego, el criterio pasó a ser que el producto no se produzca en el TCN.

²⁹⁷ Posteriormente, el Decreto 916/10 establece en el marco del programa “Conectar Igualdad” la reapertura del régimen establecido por el Decreto 490/03 para la presentación de nuevos proyectos destinados a la producción de computadoras portátiles; cuyo plazo inicial de seis meses para la presentación de proyectos fue prorrogado mediante el Decreto 39/2011, que no sólo extendió la fecha para la presentación de nuevos proyectos hasta el 30 de junio de 2011, sino que además amplió los productos habilitados para tales presentaciones a módems y tablets. Finalmente, el Decreto 1.216/2011 prorrogó el Decreto 916/10 hasta el 31 de diciembre de 2011, ampliando la presentación de nuevos proyectos para la producción de cámaras fotográficas digitales. Por último, el Decreto 2623/12 dispuso una nueva reapertura del Régimen establecido por el Decreto 490/2003 para la presentación de nuevos proyectos destinados a la producción de computadoras portátiles, módems, tablets, cámaras fotográficas digitales y lectores de libros electrónicos. El plazo para las presentaciones de proyectos estuvo vigente hasta el 30 de junio de 2013.

salvo las excepciones recientes mencionadas, la aprobación de nuevos proyectos se encuentra cerrada desde fines de 2005 (previamente lo estuvo para el período 1989-2003), sólo es posible “acceder” al subrégimen industrial vía la adquisición del control de una empresa preexistente que posea proyectos aprobados, y eventualmente, actualizar su contenido a través de la presentación de un proyecto de sustitución (Filadoro, 2007).

En cuanto a la vigencia de los beneficios promocionales para los proyectos industriales, estos se han ido prorrogando en el tiempo. La última modificación responde al Decreto 727/2021, mediante el cual se extienden los beneficios de promoción industrial hasta el 31 de diciembre del año 2038 para las empresas industriales con proyectos productivos vigentes²⁹⁸. No obstante, en este caso la extensión de los beneficios quedó supeditada a que las empresas se comprometan a aportar mensualmente el 15% del beneficio fiscal obtenido en concepto de IVA para financiar el desarrollo de actividades alternativas (como turismo, logística antártica, petroquímica, economía del conocimiento, etc. y obras de infraestructura en la provincia); aporte que se canaliza a través de la creación del “Fondo para la Ampliación de la Matriz Productiva Fueguina” (Decreto 725/2021).

A su vez, en el marco de dicho decreto se introdujo una nueva reapertura (limitada) para nuevos proyectos o la readecuación de existentes (hasta el 31 de diciembre de 2023), para la producción de productos electrónicos, componentes, y tecnologías conexas, con la condición de que no afecte la producción en el TNC y que se trate de productos que no se fabriquen en TDF. De manera complementaria, se estableció un reintegro adicional para exportaciones incrementales del 5% del valor FOB para exportaciones más allá del TCN.

Por último, cabe mencionar que a lo largo de las décadas el complejo entramado normativo que se acumuló sobre la ley y el decreto reglamentario originales, junto con los cambios institucionales a nivel de ministerios y secretarías a nivel nacional, contribuyeron a que los sucesivos cambios en el subrégimen industrial dieran lugar a diferentes esquemas de contralor e institucionales para la aplicación de los beneficios de acuerdo a si el proyecto respondía al régimen original, a la sustitución o a la reapertura (Garófalo, 2004; Filadoro, 2007). El Decreto 727/2021 intenta ordenar tal situación ya que para la extensión de los beneficios las empresas con proyectos vigentes deben acogerse a las nuevas condiciones, renunciando a su situación previa.

7.3. El proceso productivo de la electrónica de consumo y sus implicancias para la localización en el marco del régimen de promoción

Las relaciones productivas y comerciales entre los capitales de la industria electrónica han sido abordadas desde distintas perspectivas en el plano internacional (Starosta, 2009; Sturgeon y Kawakami, 2010; Secretaría de Economía de México, 2013) y local (Nochteff, 1984; Cimillo y Roitter, 1989; Filadoro, 2007)²⁹⁹. A partir de una esquematización bastante amplia y simplificada, es posible dividir el proceso de producción de la industria de electrónica de consumo en tres fases: i) diseño e investigación y desarrollo; ii) fabricación de componentes y circuitos impresos, que luego son montados en subconjuntos; y iii)

²⁹⁸ Con la posibilidad de 15 años más de extensión, en caso de que el régimen de Manaus en Brasil también continúe a los 12 años de entrada en vigencia del decreto.

²⁹⁹ En este punto nos limitamos a realizar una muy breve esquematización de estas relaciones entre capitales como introducción de la forma que adquiere actualmente el proceso productivo local en el contexto de la rama a nivel mundial. En el sexto apartado del presente capítulo avanzaremos sobre tales vínculos.

ensamblado de productos finales, etapa que fundamentalmente implica tareas de montaje de componentes y partes, control de calidad y embalaje.

En términos generales, las denominadas empresas líderes de la industria mantienen la capacidad de desarrollar innovaciones y diseñar los componentes y productos que luego son industrializados en forma estandarizada a nivel mundial. Mientras que los componentes y productos finales son producidos en gran escala por capitales localizados en países con costos laborales relativamente bajos. Usualmente, los capitales ligados a las fases finales del proceso productivo producen mediante contratos con las empresas líderes, siendo a su vez estas últimas las que se encargan de diagramar la comercialización de los productos (Sturgeon y Kawakami, 2010).

A nivel nacional, al igual que en otros países, la actividad del sector se encuentra ligada a beneficios fiscales y aduaneros para su localización. En este punto, nos interesa resaltar las particularidades de la fase productiva realizada en el país, a partir de las cuales los capitales locales encuentran relativa facilidad para adaptarse a las condiciones resultantes del esquema promocional –en comparación a los capitales de otras ramas y cuando originalmente se trataba de un esquema horizontal–.

7.3.1. *Proceso productivo local*

El proceso productivo llevado a cabo por los capitales radicados en el AAE-TDF se concentra mayoritariamente en la fase final de la producción de los equipos electrónicos (Nochteff 1984; Roitter 1987; Azpiazu, 1988; Cimillo y Roitter, 1989; Filadoro, 2007; Schorr y Porcelli, 2014; Paniagua y Sánchez, 2015). De acuerdo con las tareas desarrolladas, suelen identificarse dos tipos de sistemas de organización de la producción en esta fase (Nochteff, 1984): *Completely knocked down* (CKD) y *Semiknocked down* (SKD).

El sistema CKD implica la recepción en la terminal de la totalidad de los componentes, partes y piezas necesarios para elaborar un producto de manera separada para su posterior armado. Este proceso comienza por la inserción automática (montaje superficial o proceso SMD) de los componentes en los circuitos impresos, subconjuntos que luego serán parte de los equipos. Una vez que las plaquetas salen de la línea de inserción automática en algunos casos son terminadas mediante una fase de inserción manual de componentes. Luego, la plaqueta con los componentes insertados es llevada a la línea de armado del producto, en la cual los equipos son ensamblados a partir de las partes y piezas (en su gran mayoría) importadas, además de realizarse cargas de software, controles de calidad y embalaje.

El sistema SKD implica que los componentes y los circuitos impresos ingresan al proceso productivo como subconjuntos ya integrados, que son directamente ensamblados para obtener el producto final. En términos generales, en las líneas de armado se realizan tareas de despiece y preparación de los subconjuntos, partes y piezas, ensamblado, carga de software, controles de calidad, embalaje y algunos procesos complementarios.

En algunos casos, la diagramación de las líneas de armado utilizadas en las sucesivas etapas de estos sistemas forma parte de los acuerdos de producción que mantienen los capitales locales con las empresas líderes del sector para producir con determinadas marcas. A la vez, esos acuerdos suelen estar acompañados de un conjunto de requisitos de

normas de calidad, compromisos de utilización de determinados componentes y cumplimiento -y monitoreo- de procesos.

El proceso productivo mínimo requerido por la autoridad de aplicación del régimen promocional contempla para casi todos los productos, excepto para teléfonos celulares y algunos equipos de audio, la inserción automática de los componentes, es decir, la elaboración mediante el sistema CKD³⁰⁰.

En tal contexto, debido a que las especificaciones de los productos y su armado están predeterminadas, el aspecto sobre el que pueden actuar los capitales fueguinos -así como, de manera general, las empresas que realizan este tipo de fases del proceso productivo- es en el desarrollo de protocolos y procesos industriales con el fin de incrementar la productividad en el armado y, consecuentemente, captar un mayor número de contratos de producción³⁰¹.

Dos aspectos adicionales resultan relevantes en esta industria. Por un lado, el transporte de los componentes, partes y piezas y productos terminados, tanto por la particularidad propia de los productos –con elevados ratios valor/peso y, por ende, menores costos relativos de transporte– como por las condiciones particulares que implica producir en TDF –esto es, mayores distancias tanto para importar los insumos como para distribuir los productos en el mercado interno– (Paniagua y Sánchez, 2015). Por el otro, la maquinaria que compone las líneas de inserción automática puede programarse para insertar componentes en distintas clases de circuitos impresos (Sturgeon y Kawakami, 2010) y las líneas de armado pueden adaptarse para el armado de distintos productos (Paniagua y Sánchez, 2015). Por ende, además de no requerir grandes inversiones de capital fijo, éste puede adaptarse con relativa facilidad.

7.3.2. Implicancias de la promoción económica sobre las condiciones productivas

De acuerdo con Filadoro (2007), es posible plantear cuatro factores de localización principales para un capital a la hora de decidir producir en el AAE-TDF y vender sus productos en el mercado interno (TCN). Por un lado, como factores beneficiosos (“factores de atracción o inductores”) se destacan la liberación de los impuestos nacionales y de los

³⁰⁰ Cabe recordar que los proyectos y procesos productivos mínimos autorizados son definidos a nivel de productos. En el caso de los teléfonos celulares (equipos de radiocomunicaciones móviles celulares), la Resolución 1219/2015 introdujo la actualización del proceso con modificaciones graduales que intentaban exigir la inserción de la placa principal y la incorporación de insumos nacionales tales como la batería, el cargador, cables, tornillos, las aplicaciones y elementos de embalaje, etiquetado, folletería y manuales, así como las bolsas plásticas de accesorios. No obstante, además de los pedidos de excepción para el cumplimiento de los porcentajes de integración establecidos, en 2018, mediante la Resolución 66/2018 se dejó sin efecto la modificación anterior. En cambio, a partir del interés manifestado por las propias empresas del sector, se permitió reemplazar la inserción de componentes por el cumplimiento de un índice de despiece de los componentes que conforman los teléfonos (mayor o igual al 70%). Es decir, que las partes del teléfono deben ser recibidas de forma aislada para su posterior ensamblaje en dicha proporción.

³⁰¹ Nochteff (1984) realiza un repaso de algunas implicancias tecnológicas adicionales de producir bajo estos esquemas. Entre ellas, que el desarrollo de tecnología de producto se torna innecesario, ya que se encuentra incorporada en los subconjuntos que se compran, y la pérdida de control sobre la comercialización, ya que el ciclo de los productos es el de otro capital y se depende fuertemente del esquema de abastecimiento de los insumos. En este sentido, si bien algunos procesos se encuentran estandarizados internacionalmente, como la inserción automática de las plaquetas, el proceso productivo mínimo requerido puede determinar, o no, que ese proceso se realice localmente. En los casos en los que se incorpora, dada dicha estandarización del proceso sólo puede realizarse con maquinaria importada e insumos certificados (Filadoro, 2007).

derechos de importación³⁰². Por otro, como costos adicionales (“factores limitantes”) aparecen los mayores costos de transporte derivados de producir en la isla y los niveles salariales (nominales) de TDF, relativamente superiores a los predominantes en el TCN.

De este esquema simplificado se deriva que las producciones que mejor se adaptarán a tales condiciones son aquellas que puedan realizarse con menores costos relativos de transporte, mayores composiciones orgánicas del capital (menor peso de la fuerza de trabajo en el capital adelantado) y que a la vez tengan elevados aranceles a las importaciones conjuntamente con un alto porcentaje de insumos y bienes de capital fijo importados (posibilidad de apropiar mayores beneficios en concepto de impuestos no ingresados).

De acuerdo a lo dicho más arriba es posible afirmar que las especificidades del proceso productivo local de la electrónica de consumo presentan aspectos relativamente favorables para la adaptación a tales condiciones productivas.

Por un lado, el diferencial salarial por producir en la isla tiene un efecto relativamente reducido sobre los costos del sector, ya que los procesos realizados en la isla se encuentran en muchos casos automatizados y los insumos de los productos poseen alto valor unitario. De hecho, el peso de la masa salarial en el VBP para el sector fue del 9,8% en los años de mayor nivel salarial (2010-2015)³⁰³. En el mismo sentido, más allá de los largos trayectos y los problemas asociados al transporte terrestre y marítimo (Paniagua y Sánchez, 2015), el elevado ratio valor/peso que poseen los componentes y productos electrónicos hacen que el costo de transporte sea relativamente bajo en el precio de costo de las mercancías (Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011).

Por otro, la relevancia de la exención de aranceles a la importación será mayor cuando mayor sea el componente intermedio importado y el arancel de tales productos. Mientras que el nivel de los aranceles ha perdido relevancia en el tiempo, el alto componente importado continúa hasta el presente. De acuerdo a las estimaciones que presentaremos en el siguiente capítulo, el consumo intermedio importado de las empresas radicadas en el AAE-TDF representó el 62% del VBP y el 78% del consumo intermedio total, en promedio, para el período 2010-2015. A su vez, si bien los impuestos nacionales pueden pensarse como algo transversal a cualquier sector, se verán más beneficiados (en términos absolutos) aquellos sectores con elevados niveles de ventas (consumo masivo).

De manera adicional, si bien no se desprende de manera directa del esquema promocional (aunque sí podría plantearse una relación indirecta al ser dicho esquema el que posibilita la producción sectorial en la forma actual), **el alto componente importado de la producción implica un mayor efecto relativo en las etapas en las que la moneda nacional se encuentra sobrevaluada (y viceversa), constituyéndose en una posible fuente de apropiación de beneficios extraordinarios adicional a los establecidos en el esquema promocional**. Claro que para que ello tenga lugar deben existir en paralelo restricciones a las importaciones de los productos finales. Sobre este efecto específico y sus posibles vínculos con los beneficios de promoción económica volveremos en el siguiente capítulo.

³⁰² A ello habría que agregar la modificación de los impuestos internos del año 2009, en tanto permitiría, de manera indirecta, apropiar (o establecer un margen para apropiar) un diferencial vía precios (o protección efectiva respecto de los productos importados y fabricados en el TCN). Claro está que este beneficio se limita a la producción de algunos bienes electrónicos y que su implementación es reciente en términos históricos.

³⁰³ En el próximo capítulo se desarrolla la estimación correspondiente.

En resumen, a partir de lo anterior, es posible afirmar que las condiciones que adquiere el proceso productivo en la actualidad y específicamente la fase realizada en TDF, implican una mayor capacidad relativa de valorización para los capitales del sector bajo las condiciones que impone el esquema promocional fueguino, en relación a otras actividades industriales.

7.4. Transformación en el esquema productivo: migración y consolidación de la industria de electrónica de consumo en TDF

7.4.1. Repaso de la dinámica temporal del establecimiento de empresas en TDF

Más allá de las particularidades del régimen de promoción industrial y sus vínculos con el proceso productivo, la forma actual que toma tal proceso para los capitales del sector en el país es resultado de su inserción en la cadena de la industria de electrónica de consumo a nivel global. En este sentido, la fase productiva realizada localmente no siempre ha revestido esta forma, sino que su adopción estuvo determinada por transformaciones tecnológicas internacionales, mediadas por la trayectoria de la economía nacional, y se dio en paralelo a la radicación de los capitales en el AAE-TDF.

Luego de la creación del esquema promocional en 1972 es posible identificar un lapso temporal hasta la consolidación de la actividad manufacturera en TDF. El comienzo de la transformación de la estructura productiva fueguina se remonta a fines de la década del setenta y comienzos de los años ochenta, es decir, al menos cinco años después del establecimiento del régimen promocional. En particular, la radicación de los capitales de la industria electrónica tuvo su auge en los primeros años de la década de 1980 (Gráfico 1)³⁰⁴. A su vez, éstos se concentraban principalmente en la producción de televisores color y, en menor medida, equipos de audio, radio y videograbadores³⁰⁵. Luego, entre fines de la década de 1980 y el transcurso de la década de 1990 se observa un fuerte retroceso de los establecimientos producto de la reducción de los beneficios de promoción junto con el cierre a nuevos proyectos. Lo cual llevó a la estabilización de los establecimientos en un piso histórico.

A partir de dicho piso, luego de la crisis de los años 2001-2002, en el período en el que nos focalizaremos en el próximo capítulo se volvió al máximo de establecimientos en funcionamiento registrado en la década de 1980: de los 16 establecimientos registrados en el año 2003 se pasó a 28 en el año 2014. Además del crecimiento general de la economía nacional -destino de la producción- también influyó en dicho incremento la reapertura del régimen de promoción a nuevos proyectos luego de 2003. En esta etapa también se produjo

³⁰⁴ Si bien los capitales de esta industria han sido los preponderantes en la estructura productiva fueguina desde el principio de la radicación (en términos de empleo, valor de producción, establecimientos, etc.), otras ramas de importancia en la provincia son (o han sido) la textil, los productos plásticos y algunos electrodomésticos que, en rigor, no se consideran dentro de la electrónica de consumo (aires acondicionados, hornos microondas y pequeños electrodomésticos).

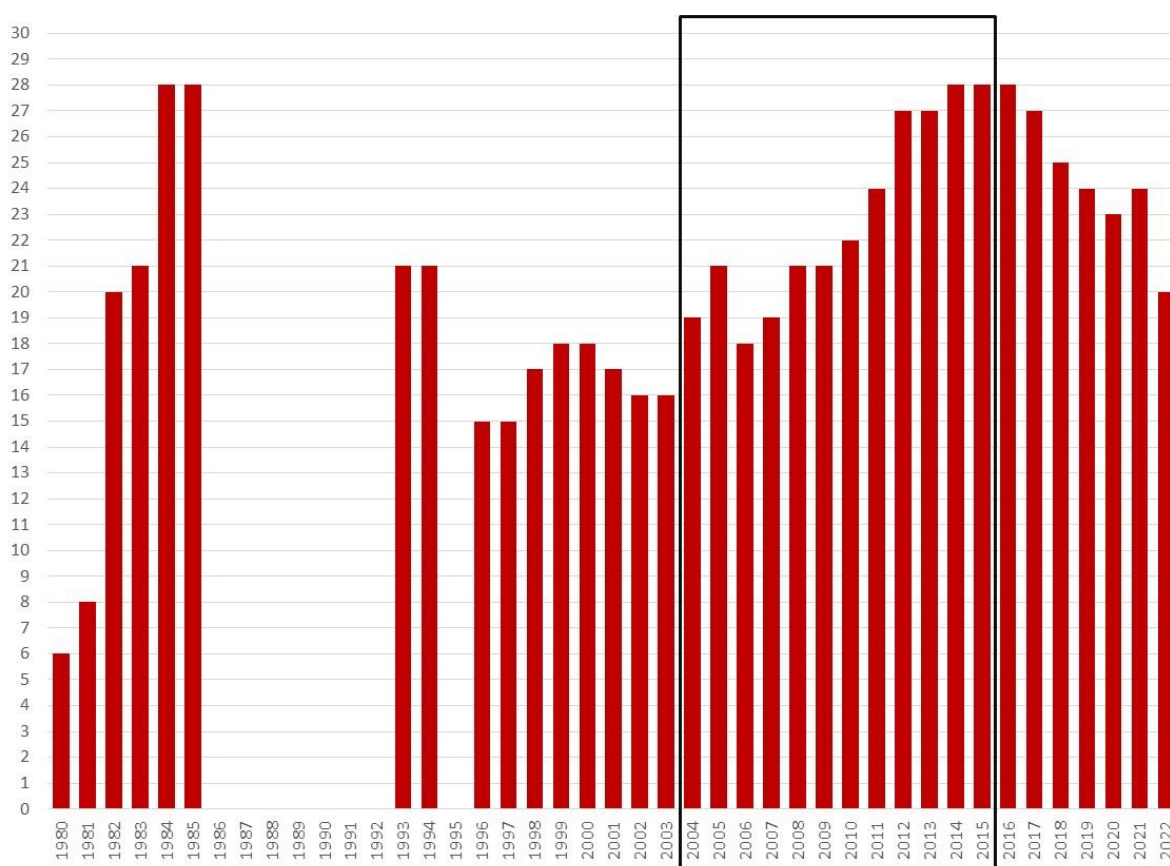
³⁰⁵ El origen del sector de la electrónica en el país se remonta a la década de 1920, pero es a mediados de la década de 1940 cuando se consolida la producción (primero con equipos de radio, televisión y audio; posteriormente, con equipos de procesamiento de datos y componentes activos y pasivos), cuya abrupta modificación se dio a mediados de los años setenta (Cianci, 2011; Ochoa y Rozemberg, 2013), tal como veremos a continuación. Hacia mediados de dicha década, las principales plantas terminales de electrónica de consumo tenían alrededor de 20 años de antigüedad.

el referido cambio en los productos elaborados, así como profundas innovaciones en los productos que ya se producían en los años previos (como los televisores).

De forma contraria, en el contexto de estancamiento y recesión de la economía en los años posteriores a 2015, el número de establecimientos se redujo hasta niveles previos a la fuerte expansión de la actividad en 2010. De tal forma, hacia el final del período observado en el Gráfico 1, en el año 2022, el número de establecimientos se ubicaba en torno a 20.

En términos de empresas, García y Lavarello (2022) identifican, para 2019, 20 empresas/grupos empresarios en total para el "sector electrónico" y 17 en el segmento de electrónica de consumo. Mientras que en el año 2021, según el dato de OEDE-MTEySS, el número de empresas para dicho segmento era de 15³⁰⁶.

Gráfico 1. Establecimientos industriales de la actividad de electrónica en la provincia de TDF, según fuentes de información seleccionadas. 1980-2022 (parcial)³⁰⁷.



Nota: los datos hacen referencia a los establecimientos productivos a diciembre de cada año, excepto para el año 1993 y el lapso 1996-1997, que corresponden al CNE 1993 y OEDE-MTEySS, respectivamente.

Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de TDF, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

³⁰⁶ En los últimos años el número de empresas/grupos empresarios se redujo debido a que tuvieron lugar procesos de quiebra o salida de producción de algunas empresas y su adquisición por parte de las empresas de mayor tamaño. Por ejemplo, el Grupo Mirgor (previamente integrado por las empresas Mirgor, Interclima y IATEC) adquirió en 2019 a la empresa Famar Fueguina, en 2020 adquirió los activos de Brightstar Fueguina luego de su salida del país y en 2022 adquirió Ambassador Fueguina luego de su quiebra. En el caso del Grupo Newsan, en 2019 tuvo lugar la fusión en Newsan de sus subsidiarias (entre ellas, Noblex y Electronic System, las cuales también contaban con proyectos de producción aprobados en el AAE-TDF).

³⁰⁷ En el Cuadro 51, incorporado como parte del Anexo III, se presenta la recopilación de todas las fuentes sobre establecimientos productivos industriales en TDF y es posible observar con mayor detalle la información seleccionada en el gráfico.

A partir de la observación sobre la dinámica temporal de la migración de empresas, surge la pregunta acerca de las transformaciones que tuvieron lugar en aquellos años de tal forma que desencadenaron el proceso de migración de los capitales del sector hacia la isla. Tales son las dimensiones que intentaremos analizar en los siguientes apartados, con el objetivo de comprender las características de la localización actual del sector y profundizar en el conocimiento de su proceso de valorización, más allá de las características señaladas anteriormente.

Primero analizaremos los cambios que experimentó el proceso productivo y la organización de la actividad sectorial en el país desde mediados de la década de 1970 y, en segundo lugar, incorporaremos el análisis de dichos cambios considerando el plano internacional. En este sentido, los estudios que han dado cuenta del fenómeno en cuestión (Nochteff, 1984; Azpiazu y Nochteff, 1987; Roitter, 1987; Azpiazu, 1988; Cimillo y Roitter, 1989; Filadoro, 2007) reconocen la radicación en el AAE-TDF como un proceso vinculado a transformaciones en la industria a nivel mundial y a las condiciones de la acumulación nacional. Ahora bien, desde nuestro punto de vista, a partir de estos trabajos resulta posible hacer mayor énfasis en la unidad de tales dimensiones y las expresiones de las transformaciones en el plano internacional en el ámbito nacional. En particular, a los fines de la Tesis, nos interesa indagar sobre las implicancias respecto de la forma (canales) de valorización del capital en el sector.

7.4.2. La reconfiguración productiva en el sector de electrónica de consumo en Argentina

En el plano nacional, en los años previos a la migración de los capitales del sector hacia TDF, la productividad de las terminales de bienes de consumo electrónico había crecido sostenidamente hasta 1975³⁰⁸. Sin embargo, los precios de los equipos electrónicos de origen nacional eran aún muy superiores a los precios de los mismos productos en el mercado internacional (Nochteff, 1984).

Previo a 1976, los capitales del sector producían mayormente televisores blanco y negro en terminales que eran abastecidas por un conjunto de proveedores locales^{309,310}. Era justamente el sector de consumo en el cual se centraba la actividad de la industria de equipos electrónicos local (73% hacia 1976), a la vez que la producción cubría el 96% del mercado interno de bienes de consumo electrónico (Nochteff, 1984). Además de las tareas de armado, los procesos que realizaban las terminales se centraban en diseño de productos

³⁰⁸ En el período 1964-1974 la productividad sectorial tuvo una mayor dinámica (10% anual para las principales empresas terminales) en comparación con el resto de la industria, a la vez que el nivel de precios de los productos se redujo en términos reales (Nochteff, 1984).

³⁰⁹ En términos de escala de la producción, en 1975 la producción de equipos de televisión blanco y negro en Argentina era de aproximadamente 420 mil unidades (550 mil en 1974). En China, en 1975 se producían aproximadamente 178 mil unidades, mientras que en 1985 la producción era de más de 4 millones de unidades, y ya superaba en varias veces la registrada en el país (Sánchez, 2018). En Corea del Sur, Samsung Electronics producía hacia finales de la década de 1970 alrededor de 10 millones de unidades, cuyo destino era principalmente Estados Unidos. En el Anexo VIII se detalla la trayectoria de dicha empresa y se compara con las etapas identificadas para el caso de las terminales en TDF.

³¹⁰ Otros productos fabricados por aquellos años eran los receptores de radio, grabadores, autorradios y tocadiscos y combinados. A su vez, hacia 1974, las terminales de electrónica de consumo demandaban el 81% del consumo intermedio local de componentes (Nochteff, 1984).

y desarrollos técnicos, mediante la adaptación de las innovaciones tecnológicas en la rama al consumo local, con elevada utilización de insumos nacionales (Nochteff, 1984; Roitter, 1987)³¹¹.

Esta dinámica se sustentaba en la protección del mercado interno vigente en la ISI, bajo la forma de aranceles y prohibiciones de importación. En efecto, en junio de 1976 las tarifas para televisores y radios eran del 200% y 140% para los demás bienes de consumo electrónico. A la vez, desde 1971 se encontraban vigentes de manera general una serie de prohibiciones a la importación que abarcaban un amplio espectro de bienes de consumo, entre los que se encontraban los electrónicos (Nochteff, 1984).

A su vez, en aquellos años dos procesos específicos asociados al sector tuvieron lugar. Por un lado, el desarrollo de aplicaciones y productos electrónicos en el segmento de consumo derivó en la introducción y consolidación del televisor color, aspecto que intensificó la brecha productiva existente hasta ese momento entre los capitales nacionales y aquellos que producían para el mercado mundial (Roitter, 1987; Cimillo y Roitter, 1989; Filadoro, 2007), en tanto este producto no se producía localmente. Por otro, los cambios a escala global en la organización de la producción sectorial significaron un creciente diferencial salarial a medida que la producción manufacturera de los bienes de consumo y partes, piezas y componentes se deslocalizaba y concentraba en países de menores salarios relativos (Keller, 1983; Snow, 1983).

En ese marco, la apertura comercial y la sobrevaluación de la moneda nacional hacia fines de los años setenta y principios de los ochenta, precipitó, de manera abrupta, la imposibilidad de continuar con la forma que tomaba hasta ese momento la organización de la producción de las terminales de electrónica en el país. La medida que dio inicio a la apertura del mercado de bienes de consumo fue la Resolución 292/76 establecida por la dictadura militar, que derogó todas las prohibiciones de importación existentes. En paralelo, se inició una serie de reducciones arancelarias generales, junto con reducciones o eliminaciones de tasas y gravámenes específicos. Y a ello se sumó el fuerte proceso de sobrevaluación de la moneda nacional que también se inicia en 1976. Procesos que cobraron mayor fuerza desde mediados de 1977 y, en particular, a partir de 1979, cuando se acelera la sobrevaluación del tipo de cambio y la reducción de aranceles (Schvarzer, 1983; Terranova, 2024).

De acuerdo con Nochteff (1984), luego de la apertura comercial, el costo de importación de los bienes electrónicos respecto de diciembre de 1976 era: para los bienes de consumo, 54% menor en junio de 1978, 78% menor en junio de 1980 y 67% menor en junio de 1982; para las partes, piezas y circuitos impresos, 63% menor en junio de 1978 y 82% en 1980; para el resto de componentes electrónicos, 72% menor en junio de 1980. Si bien los precios deflactados de los bienes intermedios de origen nacional también descendieron en dicho período, lo hicieron en una proporción mucho menor que los importados. De tal forma, en junio de 1980 un subconjunto importado de partes y piezas para un bien de consumo se

³¹¹ Nochteff (1984) realiza una descripción detallada de la forma de organización del proceso productivo de las terminales previo a 1976 y la forma de incorporación de los desarrollos tecnológicos de la rama. Aquí nos interesa mencionar que, para sostener tal proceso, era necesaria la realización de tareas de investigación y desarrollo por parte de las empresas terminales. Es decir que, en el contexto de protección, se tornaba necesario el desarrollo de ciertas capacidades, así como un conjunto de proveedores de partes, piezas y componentes específicos. No obstante, ello no implicaba necesariamente que dicha capacidad se encontraba al frente del desarrollo en la rama. En efecto, al estar tales procesos concentrados en la adaptación para el mercado interno, tanto desde el punto de vista de la escala como de las propias cualidades de los productos, la expansión al mercado mundial resultaba dificultosa, siendo una de sus expresiones los mayores costos.

había abaratado un 75% respecto de un subconjunto nacional en relación con la situación de diciembre de 1976 (Nochteff, 1984).

Como marcamos en el subapartado previo, fue en tal contexto que la supervivencia en el AAE-TDF, sujeta a las condiciones del régimen de promoción fueguino, se transformó en una posibilidad concreta de continuar valorizándose para los capitales del sector, mediante la adaptación al esquema productivo de la industria a escala global, para lo cual previamente resultó necesario adaptar el proceso productivo. No obstante, este proceso de transformación productiva y migración hacia TDF fue posible únicamente para una parte de los capitales del sector (Roitter, 1987). El abaratamiento de las importaciones de bienes finales e intermedios tuvo efectos directos sobre los capitales de menor tamaño especializados en la producción de radios y equipos de audio. Estas empresas fueron las primeras en verse afectadas, y debido a la reducción del nivel de protección para los bienes de consumo fueron abandonando de manera relativamente rápida sus producciones para, en algunos casos, pasar a importar los productos. Por su parte, los capitales más relevantes (principalmente las empresas terminales de televisores blanco y negro) también abandonarían sus producciones tal y como las realizaban hasta ese momento, pero de una forma “gradual” y como transición a adaptarse a las condiciones productivas de los capitales de la rama a nivel global mencionadas más arriba (Nochteff, 1984; Azpiazu, 1988).

En un comienzo, frente a la reducción del precio de las mercancías importadas producto de la apertura comercial y la sobrevaluación, las terminales sustituyeron partes y componentes nacionales por otros importados. No obstante, en un contexto en el que resultaba dificultoso introducir nuevos diseños, se presentó un límite a la valorización basada en este esquema. De esa forma, algunas de estas empresas comenzaron a abandonar sus líneas de producción y, en algunos casos, también comenzaron a importar productos. El resultado de este proceso sobre las empresas terminales fue que de las 14 empresas principales en 1976, hacia 1982 prácticamente todas habían abandonado la fabricación de sus anteriores productos. A su vez, de las 12 empresas que se encontraban activas en 1982 (sobre las 14 de 1976) entre 8 y 10 importaban en ese año los productos que fabricaban años atrás, así como otros bienes de consumo electrónicos que no se producían en el país (Nochteff, 1984).

En paralelo, en 1980 se incorporó a la Argentina el servicio de transmisión de televisión en color, producto que hasta el momento no se comercializaba en el país. Como veremos, fue en el marco de la inserción de estos equipos que se produjo la migración a TDF. Es que, si bien las empresas terminales fueron dejando de lado la producción de televisores blanco y negro o radios, bajo ciertas condiciones resultaba viable la producción de televisores color con los niveles de protección efectiva vigentes hacia fines de los años setenta^{312,313}. De tal

³¹² De acuerdo a Nochteff (1984), existieron en aquel momento una serie de aspectos que diferenciaban los mercados de televisores color y blanco y negro y que habrían jugado relativamente a favor de la posibilidad de que, en las condiciones vigentes, los primeros puedan ser producidos en el país. En particular, menciona la caída de precios de los televisores blanco y negro en el plano internacional y que la producción de televisores color por aquel entonces aún se encontraba concentrada en los países tradicionales de la industria. Por otro lado, destaca algunos aspectos de la forma en que se implementó el comienzo de las transmisiones en color en el país que, si bien no habrían modificado el abandono de la producción en las condiciones anteriores, sí habrían afectado la opción del sistema de producción (SKD o CKD). En este sentido, mediante la Ley 21.895 de octubre de 1978 que formalizó la decisión de implantar el servicio de televisión color, se eligió el sistema PAL de transmisión (cuestión que determinó el tipo de equipos a producir) y se fijó la fecha de comienzo de las emisiones (cuestión que determinó el inicio de la demanda de los aparatos). En tal contexto, el plazo entre el momento en que se iniciaron las transmisiones y el momento en que se promulgó la ley (19 meses antes), se estableció la estructura tarifaria (11 meses antes) y se fijaron los

forma, las terminales comenzaron a producir televisores color (luego se incorporaron otros productos como equipos de audio y video), concentrándose en el ensamblado de productos, con elevados coeficientes de insumos importados y bajo terceras marcas (Nochteff, 1984; Azpiazu, 1988; Cimillo y Roitter, 1989), bajo el esquema de relaciones vigente en la rama³¹⁴.

Las nuevas características de la producción, entre las cuales los proveedores locales no resultan relevantes, posibilitaron su adaptación a las condiciones de valorización del esquema de promoción fueguino, lo cual determinó el comienzo de la migración y la producción bajo licencias (Roitter, 1987). Es decir que el cambio en el esquema productivo se dio en paralelo al proceso de relocalización. Sólo en ese contexto el régimen de promoción supuso una posibilidad concreta para aquellos capitales que podían continuar produciendo (las terminales), ante la imposibilidad de reproducirse en las condiciones previas en el TCN y la posibilidad de obtener una ventaja para su valorización al relocalizarse en el AAE-TDF en el marco del nuevo esquema productivo. Es decir, el sistema SKD o CKD para la elaboración de los equipos de televisión color, dado que, como lo nota Nochteff (1984), éstas eran las dos únicas alternativas posibles de organización de la producción frente a las tendencias productivas de la rama, precipitadas por el estancamiento general del proceso nacional de acumulación, la sobrevaluación de la moneda y la apertura comercial. Tal es así que, una vez concretado dicho proceso de transformación, la actividad sectorial en el área metropolitana de Buenos Aires prácticamente desapareció³¹⁵. Adicionalmente, a estos capitales se anexaron otros ligados a la comercialización de los productos, pero que no producían anteriormente en el TCN (Cimillo y Roitter, 1989).

A partir de los resultados de los Censos Económicos de 1973 y 1984, Roitter (1987) destaca la menor complejidad e integración de los procesos productivos llevados adelante en TDF respecto de los realizados anteriormente en el TCN (principalmente pérdidas de capacidades industriales y de diseño que habían sido desarrolladas bajo el esquema de la ISI), además de la pérdida considerable de puestos de trabajo (de 13.000 a 4.400 entre 1974 y 1980, Nochteff -1984-) y de establecimientos productivos, la cual fue particularmente intensa en el nivel de los pequeños establecimientos (72% del total entre los dos censos).

En relación a dicho conjunto de pequeños capitales que abastecían a las terminales, como acabamos de notar, experimentaron un notable retroceso y en muchas ocasiones – particularmente aquellos que producían componentes electrónicos– no lograron mantenerse en producción como tales (Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1990)³¹⁶. En este caso, la mayor exposición a las condiciones de competencia del mercado mundial no dejó lugar a la adaptación productiva (debido a que estas empresas se especializaban en la producción de componentes, partes y piezas para los diseños de las terminales que dejaron de fabricarse)

precios oficiales de importación de los circuitos impresos armados (2 meses después), habría hecho que no se respetara el plazo mínimo necesario para organizar la producción mediante el sistema CKD y se comenzará a producir bajo el sistema SKD.

³¹³ La estructura tarifaria establecida (Res. ME 751/79) presentaba niveles muy inferiores a los vigentes antes de 1976. Por otra parte, la estructura tarifaria vigente presentaba una protección efectiva para el televisor color superior a la del televisor blanco y negro, desde el punto de vista de la producción terminal (Nochteff, 1984).

³¹⁴ En 1980 cerca del 85% del VBP del sector estaba cubierto por el televisor color.

³¹⁵ En los años recientes, debido al proceso de especialización de esta industria en TDF, la actividad de la electrónica de consumo en el TCN se redujo a un conjunto acotado de capitales que producen computadoras portátiles y afines.

³¹⁶ De acuerdo a Nochteff (1984), de las 11 empresas principales de componentes electrónicos que operaban en 1976, 5 habían desaparecido en 1982, entre las que se encontraban las tres mayores. De las 6 restantes, 3 habían reducido su capacidad productiva a menos de un tercio y una cuarta (la empresa con mayor capacidad tecnológica) operaba con más de un 50% de capacidad ociosa.

ni a la compensación de los mayores costos mediante beneficios promocionales³¹⁷. Por una parte, debido a que uno de tales beneficios es la exención de aranceles a la importación. Por otra, dado que la producción con el esquema productivo adoptado en TDF queda supeditada a los requerimientos de las empresas líderes, con productos y procesos estandarizados. Ello implicó un alejamiento creciente de las condiciones productivas imperantes en el mercado mundial en las fases de innovación y diseño y fabricación de componentes (Roitter, 1987; Filadoro, 2007). La forma de adaptarse a las relaciones vigentes de la rama sólo resultó posible en la fase final del proceso productivo, con una simplificación de tareas y en el marco de elevada protección a los productos finales.

Por lo tanto, en las nuevas condiciones productivas la necesidad de encontrarse en un ámbito de cercanía con los proveedores resulta innecesaria, lo cual implicó no sólo la pérdida de integración de proveedores locales, sino también para las terminales del AAE-TDF pasar a ocupar el rol de capitales de menor tamaño en el marco de la división internacional del trabajo y la organización de la producción por parte de las empresas líderes de la rama (Starosta, 2009 y 2010b).

A modo de síntesis, previo a la transformación del proceso productivo hacia fines de los años setenta (que se expresa en el comienzo de la producción de televisores color) los beneficios del esquema promocional no constituían necesariamente una fuente de compensación suficiente para atraer radicaciones por parte de los capitales del sector: además de que hasta 1976 los derechos de importación de los bienes intermedios y de capital eran superiores al 90% (y por tanto la exención arancelaria en TDF no era total), hasta dicho año la producción de bienes de consumo electrónicos se encontraba integrada localmente, por lo que la necesidad de fuerza de trabajo calificada (y el consecuente mayor peso en los costos) y la necesidad de cercanía geográfica con proveedores, obligaban a operar en un ámbito de desarrollo industrial relativamente elevado. Las ventajas impositivas no podían compensar los mayores costos resultantes de operar en el AAE-TDF bajo tales condiciones, ya que la reducción de tarifas no constituía un factor importante debido a que las empresas no importaban sus bienes intermedios principales (Nochteff, 1984). Luego de consumado el cambio en la organización de la producción, el alto componente importado de los insumos y bienes de capital, junto con la simplificación de tareas y la menor necesidad de coordinar el abastecimiento con proveedores locales, permitió que el sector se consolidara como la principal producción amparada bajo el esquema promocional fueguino.

En el siguiente apartado, repasamos brevemente la trayectoria de dicha producción. Mientras que en el apartado 7.6 analizaremos la contraparte de este proceso. Es decir, las transformaciones en la división del trabajo a nivel internacional, para terminar de observar el panorama en el que se valorizan los capitales del sector.

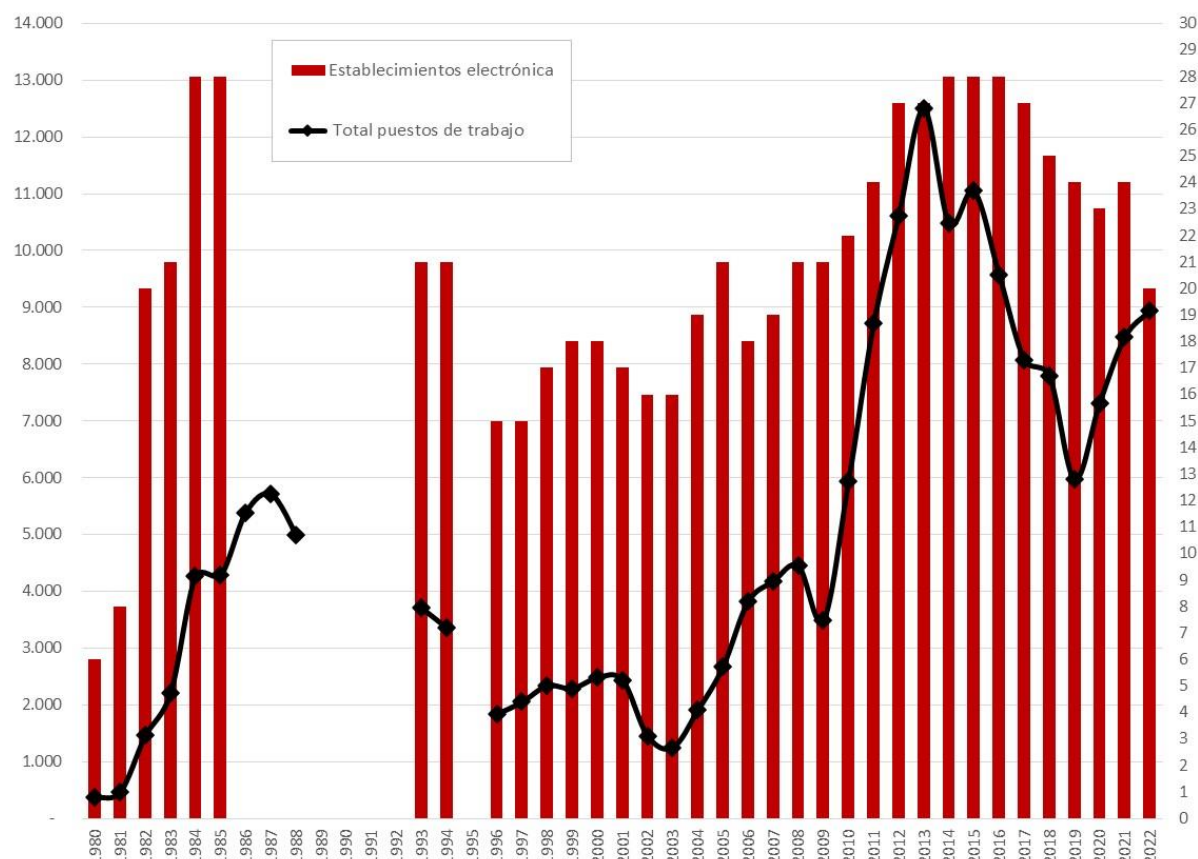
³¹⁷ El hecho de que las producciones que se orientaban a abastecer a las terminales hayan desaparecido luego de la migración, no implica necesariamente que la totalidad de dichos capitales hayan desaparecido, en tanto que algunos pueden haberse reconvertido en aquel momento a otras producciones vinculadas, por ejemplo, a abastecer a terminales de bienes de capital fijo del sector de la electrónica industrial (Nochteff, 1992). De hecho, en ese mismo trabajo se puede observar que hacia fines de los años ochenta existían en el sector de la electrónica 39 empresas que elaboraban componentes (aunque con una participación minoritaria en las ventas). De todos modos, el impacto fue particularmente relevante para dichos capitales. De acuerdo a Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1990), dicho proceso provocó la virtual desaparición de los productores de partes y componentes para el sector, de tal forma que entre 1974 y 1983 la producción de componentes se redujo en un 91%. Nochteff (1984) realiza un extenso análisis de las relaciones entre las terminales y la industria local de componentes, partes y piezas. En este sentido, resulta importante señalar que, al depender de los diseños de las terminales en un mercado protegido, los capitales productores de componentes eran, en cierta medida, “cautivos” de las terminales locales.

7.5. La trayectoria productiva y del empleo en la electrónica de consumo en TDF

Como mencionamos al analizar el proceso de migración y establecimiento de las empresas en TDF, una primera etapa o fase de la dinámica sectorial puede ubicarse desde fines de la década de 1970/principios de la década de 1980 hasta el año 1989, cuando, en el marco de la Ley de “Emergencia Económica”, los beneficios promocionales se redujeron y el acceso al régimen promocional se cerró a nuevos proyectos. En esta primera etapa se destaca la radicación de un conjunto de establecimientos que, al compararlo con el resto de las fases de la trayectoria sectorial, alcanzó el número de establecimientos “máximo” con el que la producción bajo el esquema promocional operó en las décadas sucesivas, incluso luego de las reaperturas parciales del régimen a nuevos proyectos (Gráfico 2).

En estos años la producción se centraba en equipos de televisión y, en menor medida, algunos equipos de audio. Si bien no se cuenta con información sobre unidades producidas por producto, sí es posible observar la evolución de los puestos de trabajo como indicador del incremento que la actividad tuvo en aquellos años en la isla. De hecho, investigaciones que analizan el período destacan el impacto de este rápido y fuerte crecimiento en las condiciones de vida y en la urbanización, con poca planificación urbanística más allá de la creación de la ley de promoción y la migración de empresas (Ciccolella, 1989a; Salvatore, 2010). En esta etapa el empleo pasó de 367 puestos de trabajo en 1980 a 5.715 puestos de trabajo en 1987, cuando comienza una fase descendente (Gráfico 2). En efecto, el nivel de empleo de 1987 recién fue superado luego del año 2010.

Gráfico 2. Puestos de trabajo (eje izquierdo) y establecimientos industriales (eje derecho) de la actividad de electrónica en la provincia de TDF, según fuentes de información seleccionadas. 1980-2022 (parcial)³¹⁸.



Notas:

- Para el período 1980-1988 los puestos de trabajo hacen referencia el total a diciembre de cada año. En el resto del período se trata del promedio anual. Entre los años 1996-2000 se empalma hacia atrás el total de 2001 (con fuente en IPIEC-TDF) con el dato de OEDE-MTEySS (rama 32).
- Los datos hacen referencia a los establecimientos productivos a diciembre de cada año, excepto para el año 1993 y el lapso 1996-1997, que corresponden al promedio anual con fuente en CNE 1993 y OEDE-MTEySS, respectivamente.

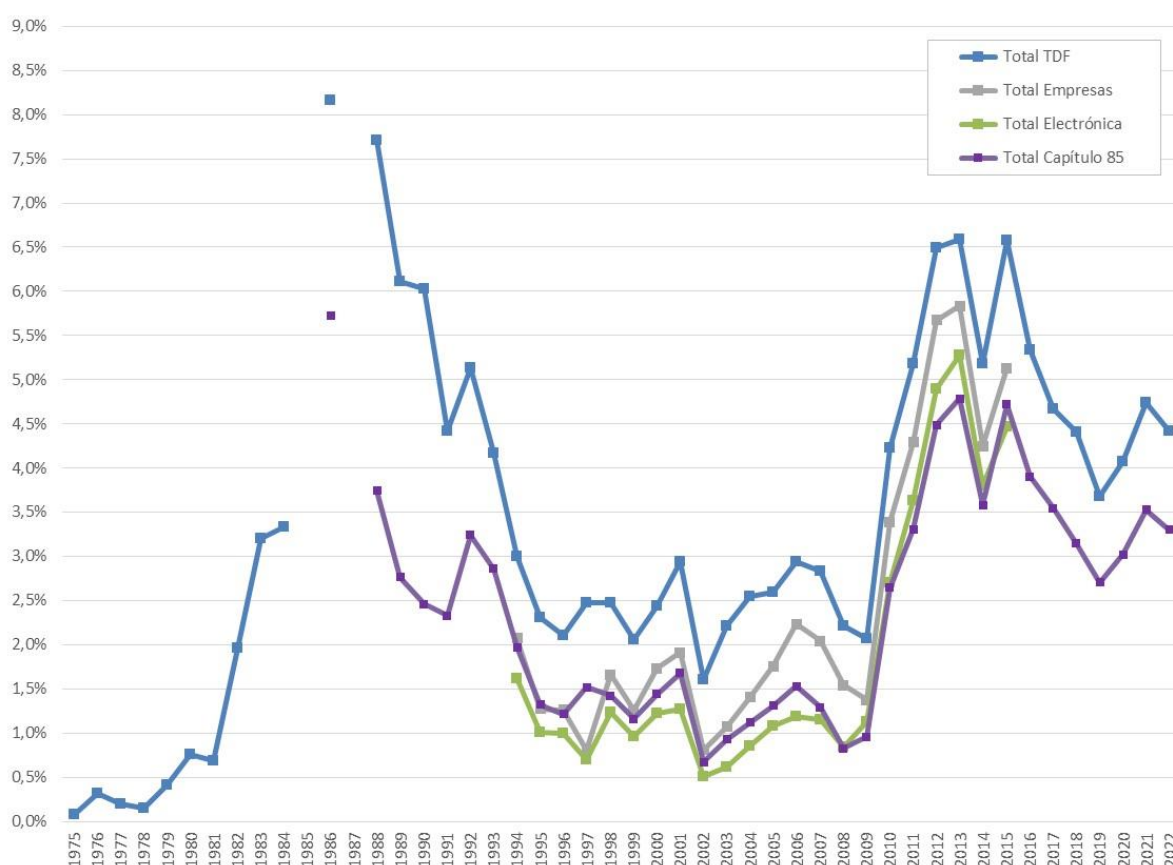
Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de TDF, CNE 1993, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

El otro aspecto que denota la relevancia que adquirió la actividad en la isla en esta primera etapa es la evolución de las importaciones. Si bien tampoco se cuenta con información completa, a partir de los anuarios estadísticos de TDF y de la información publicada por el instituto de estadísticas a nivel provincial, es posible reconstruir parcialmente la dinámica para esta etapa (Gráfico 3). Allí se observa que las importaciones ingresadas por las aduanas de Río Grande y Ushuaia pasaron de representar un 0,2% sobre el total nacional en promedio durante el último lustro de la década de 1970 a un 0,7% en promedio en el bienio 1980-1981, 3,3% en 1983-1984, 8,2% en 1986 y 7,7% y 6,1% para 1988 y 1989, respectivamente. Esto, más allá de la pobre dinámica de las importaciones nacionales durante la década de 1980, marca que en TDF el establecimiento del régimen de promoción industrial implicó una dinámica opuesta a la nacional, lo que explica el incremento en la

³¹⁸ En el Cuadro 52, incorporado en el Anexo III al presente trabajo, se presenta la recopilación de todas las fuentes sobre puestos de trabajo para la actividad en TDF y es posible observar con mayor detalle la información seleccionada en el gráfico.

participación en las importaciones totales. Es decir que, en esta primera etapa, incluso con las dificultades en el frente externo a nivel nacional, el efecto “migración” redundó en un fuerte incremento en las importaciones a nivel provincial. De hecho, si bien lejos de representar el mayor nivel de importaciones de la serie histórica, el dato del año 1986 marca el mayor peso en las importaciones nacionales de las importaciones ingresadas por las Aduanas de TDF. Cabe aclarar que estos porcentajes representan el total de importaciones y no sólo las de la actividad de electrónica de consumo, aunque la tendencia observada desde principios de la década de 1980 se encuentra explicada en mayor medida por este sector, tal como se observa al comparar con el dato correspondiente al Capítulo 85 de la NCM³¹⁹, o con el dato a nivel sectorial en las décadas siguientes (Gráfico 3).

Gráfico 3. Participación de las importaciones de TDF sobre el total nacional: Total de importaciones ingresadas por aduanas provinciales; Total de importaciones de las empresas del sector ingresadas por aduanas provinciales; Total de importaciones para la producción de productos de electrónica de consumo en la provincia; y Total de importaciones del Capítulo 85 de la NCM ingresadas por aduanas provinciales. En porcentajes. 1975-2022 (parcial).



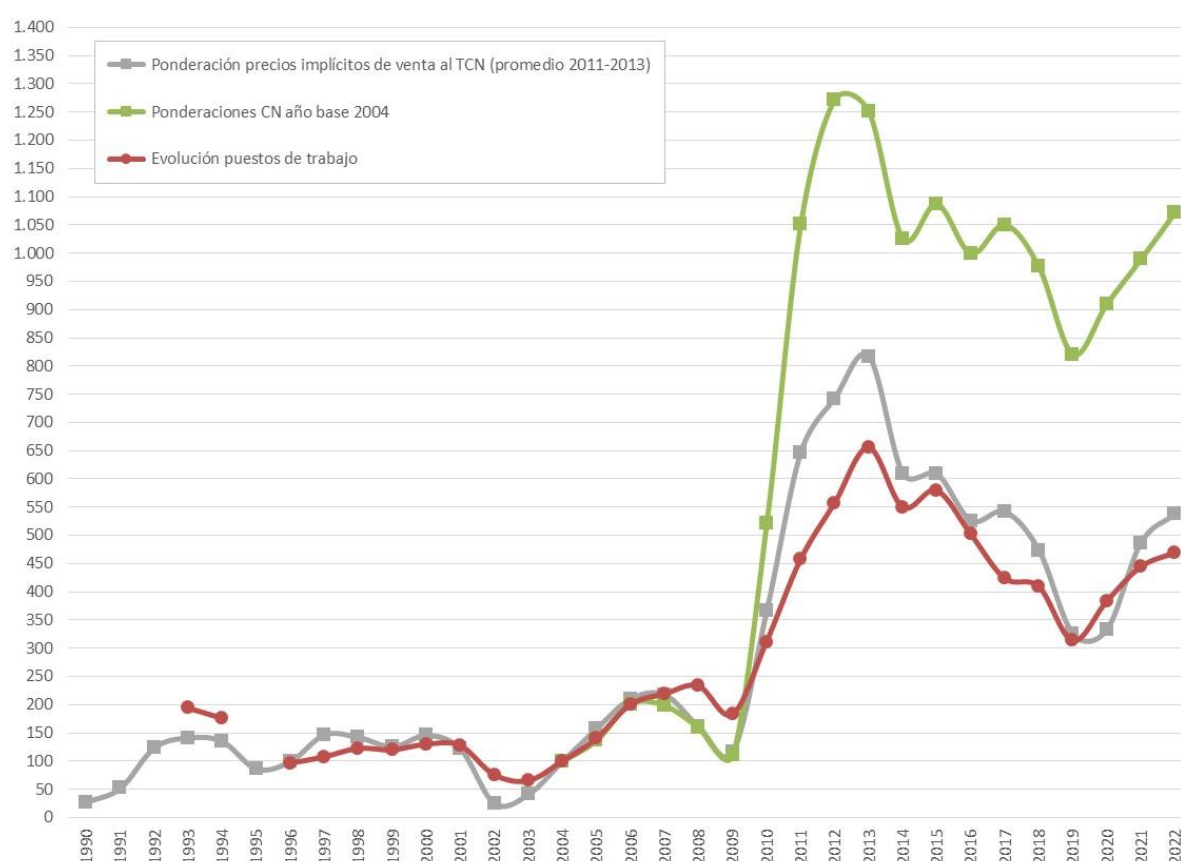
Nota: los datos para el total de empresas y total del Capítulo 85 incluyen importaciones para la producción de otros productos, como aires acondicionados, hornos microondas, etc.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Anuarios Estadísticos de TDF, ICA-INDEC, IPIEC-TDF.

³¹⁹ Capítulo 85: “Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión y las partes y accesorios de estos aparatos.”

Luego de la crisis de fines de la década de 1980 y principios de 1990, el esquema promocional permaneció cerrado a nuevos proyectos, en un contexto de apertura comercial a nivel nacional que implicó una etapa de menor dinamismo de la actividad. En términos de los beneficios promocionales, un punto central fue la reducción de los aranceles, disminuyendo así el margen de protección frente a los productos finales importados. De hecho, si bien en algunos años la producción de productos como televisores, videograbadoras y autorradios presentó niveles considerables, en general fue un período de caída del empleo y cierre de establecimientos, el cual se transforma en un verdadero desplome con la crisis del fin de la convertibilidad (Gráfico 4)³²⁰.

Gráfico 4. Evolución de la producción física -según distintas ponderaciones- y de los puestos de trabajo del sector electrónica de consumo en TDF. 2004=100. 1990-2022.



Nota: la serie de producción gris se construyó con los precios implícitos fijos (promedio 2011-2013) en las ventas de las empresas desde el AAE-TDF al TCN (con base Aduana), para los siguientes productos: televisores, videograbadoras, reproductores de DVD, monitores, teléfonos celulares, equipos de audio, autorradios, cámaras fotográficas digitales y videocámaras, calculadoras electrónicas, cámaras de televisión, decodificadores integrados (IRD), notebooks y netbooks y terminales de sistema troncalizado. La serie de producción verde refiere a la evolución de la rama 32 provista por INDEC Cuentas Nacionales. Sobre las características de dicha serie se detalla en el siguiente capítulo.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, CNE 1994, INDEC-CN, IPIEC-TDF y OEDE- MTEySS.

En esta etapa la producción mantuvo en líneas generales el perfil de la etapa anterior, con la producción de televisores, autorradios y videograbadoras como principales productos.

³²⁰ En ese marco tuvieron lugar históricas luchas de trabajadoras/es, como el caso de la recuperación de la empresa Aurora, que luego se transformó en la Cooperativa Renacer (Salvatore, 2010).

Pero con la introducción de la posibilidad de sustituir productos en el marco del Decreto 479/95 se incorporaron algunos otros como equipos de audio, cámaras fotográficas y, hacia el final del período, aparecieron productos que tuvieron su consolidación en la siguiente etapa, como reproductores de DVD y, sobre todo, teléfonos celulares.

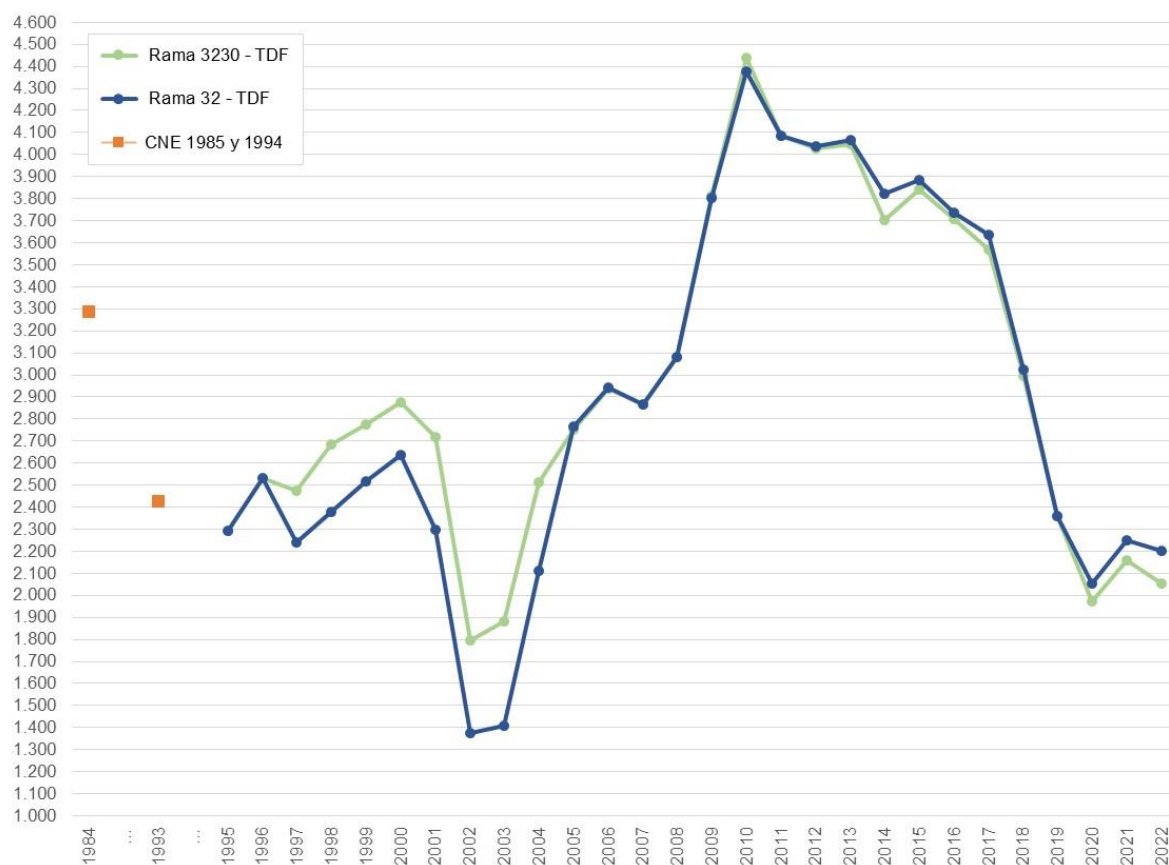
En términos de las importaciones, no presentan un gran crecimiento en relación con la etapa previa. No obstante, el menor peso en las importaciones nacionales se debe a que estas se multiplicaron por cuatro en relación con la década de 1980 (Gráfico 3).

Ahora bien, es en la etapa siguiente cuando la producción sectorial experimentó un importante crecimiento y diversificación de los principales productos elaborados. Los más relevantes, hasta la actualidad, son los teléfonos celulares y televisores, pero en algunos años también adquirió relevancia la producción de computadoras portátiles. A su vez, en esta etapa se incorporaron nuevos productos como monitores o decodificadores. Más allá de la relevancia que tuvo la recuperación luego de la crisis de 2002, cuando la producción prácticamente se paralizó, dicha expansión ocurrió luego de la modificación de los impuestos internos de fines de 2009 (Gráfico 4), la cual, en perspectiva, puede pensarse como una recuperación del margen de beneficios luego de la reducción de aranceles en la década de 1990. Como mencionamos, esta fuerte expansión implicó el crecimiento del empleo, del número de establecimientos y, en función del elevado componente importado de los productos, de las importaciones de componentes, partes y piezas (tal como se observa en los gráficos previos).

En términos salariales, este período no sólo supuso la recuperación luego de la crisis de 2001-2002, cuando el salario llegó a su menor nivel para los años en los que se tiene registro; sino que luego de recuperado el nivel de la década de 1990 entre 2005 y 2008, el salario real alcanza sus máximos niveles entre los años 2010 y 2013 (Gráfico 5). A la vez, es en los últimos años de esta etapa (entre 2012 y 2015) cuando la participación de los puestos de trabajo de la actividad en el total de puestos de trabajo del sector privado registrado a nivel provincial también alcanzó su máximo, en torno al 25%.

De hecho, en dichos años la evolución del poder adquisitivo del salario en TDF fue muy superior a la evidenciada a nivel nacional para el promedio de la economía y de la industria manufacturera (Gráfico 6). No obstante, este movimiento parece inscribirse en una dinámica más general para la actividad de electrónica en TDF que, producto de su dependencia de la evolución del mercado interno y de la amplitud de los beneficios promocionales, refleja de manera exacerbada los ciclos a nivel nacional.

Gráfico 5. Salario real para la actividad de electrónica de consumo en TDF. Sector privado registrado. En pesos de 2004. 1984-2022 (parcial).

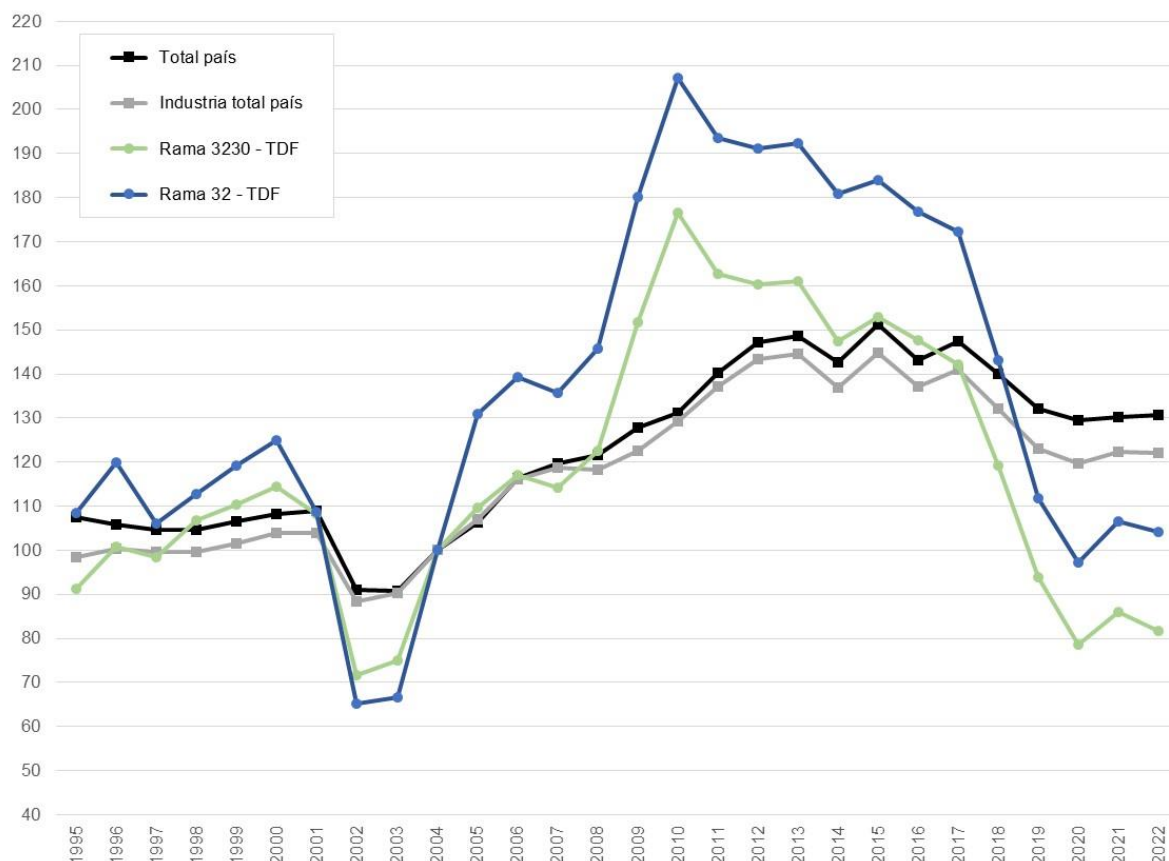


Notas:

- La rama 3230 representa la "Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos". La rama 32 incluye, además de la anterior, a la rama 3220 "Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos" (que incluye principalmente a la producción de teléfonos celulares).
- El dato del CNE 1985 corresponde a la rama 38 "Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo" y el dato del CNE 1994 corresponde a la rama 32. En ambos casos, para hacer comparable el dato con el resto de los años (con base en OEDE), se aplicó el coeficiente de costo laboral sobre salario bruto para la rama 32 observado en el año 2004 en las Estadísticas de Registros Laborales de INDEC.
- Para llevar el salario de cada año a pesos de 2004 se utilizó el IPC de la provincia de Tierra del Fuego (para Río Grande), excepto en los años 1986-1984 y segundo semestre de 2016 para los que se utilizó el IPC-INDEC para GBA y 2017-2022 para los que se utilizó el IPC INDEC para la región Patagónica.

Fuente: elaboración propia en base a CNE 1985, CNE 1994, DGEyC-TDF-IPC, INDEC-IPC, INDEC-ERL, IPIEC-TDF-IPC y OEDE-MTEySS.

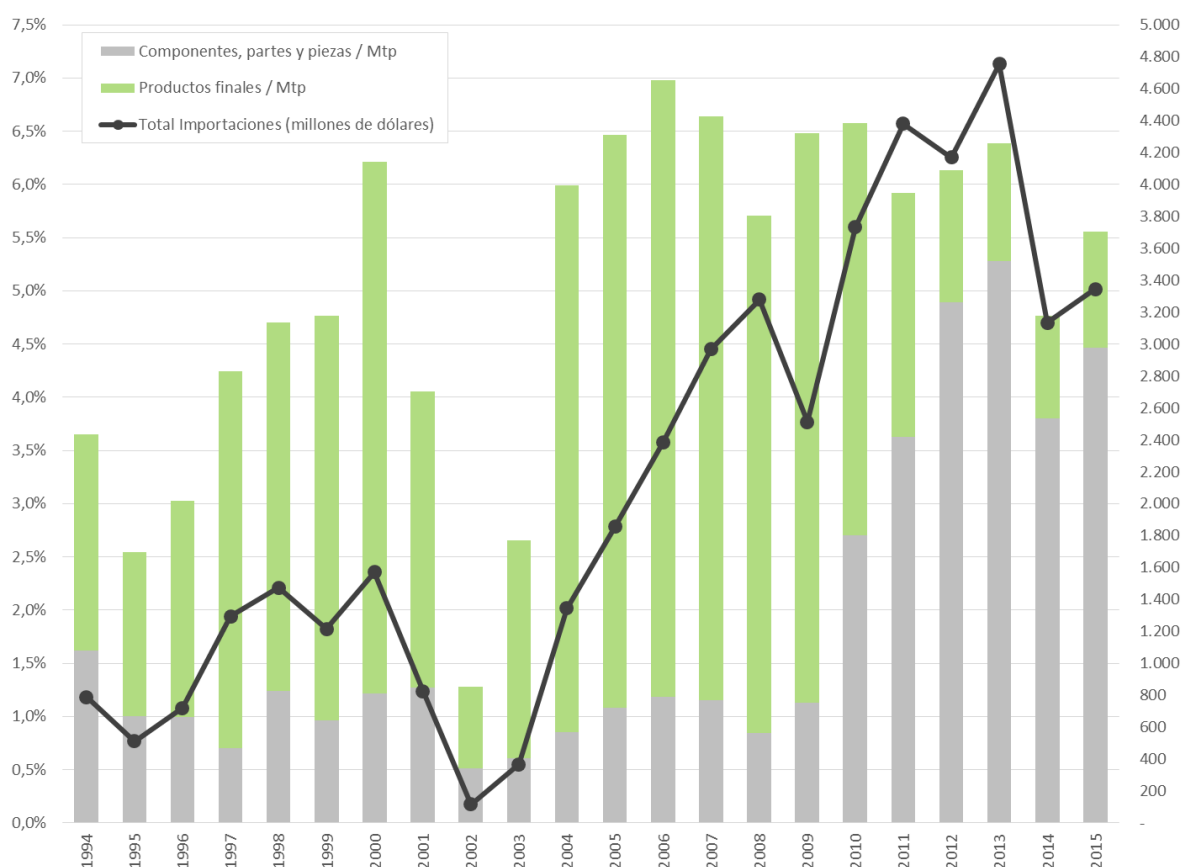
Gráfico 6. Evolución del salario real para la actividad de electrónica de consumo en TDF, para la industria manufacturera total país y para el total nacional. Sector privado registrado. 2004=100, pesos de 2004. 1995-2022.



Fuente: elaboración propia en base a CEPED.DATA, DGEyC-TDF-IPC, INDEC-IPC, IPIEC-TDF-IPC y OEDE-MTEySS.

Respecto de las importaciones, en esta etapa se produjeron dos cambios que afectaron su composición. Por una parte, el incremento de la producción junto con restricciones a la importación de productos finales supuso el incremento de las importaciones de componentes, partes y piezas en sustitución de las importaciones de productos finales (Gráfico 7), al punto que hacia 2013-2015 casi la totalidad del consumo aparente nacional para productos como televisores y teléfonos celulares era cubierto por los productos de TDF (Paniagua y Sánchez, 2015). Por otra parte, tuvo lugar un efecto composición que incrementó el componente importado de la actividad debido, por un lado, a la expansión de la producción de teléfonos celulares desde 2010, los cuales se elaboran mediante el esquema SKD, es decir, sin la inserción automática de componentes en las plaquetas, y, por otro, al cambio tecnológico en otros productos como televisores, que implicó una mayor estandarización a nivel internacional y un mayor componente importado. Por ejemplo, en décadas anteriores algunas empresas realizaban la inyección de las carcasas plásticas para televisores de tubo. Pero con el cambio a las tecnologías de pantalla plana esta parte pasó a importarse junto con el resto del kit. No obstante, para este producto si es obligatoria la inserción de los componentes en las plaquetas.

Gráfico 7. Importaciones de electrónica de consumo (finales e intermedias) -eje derecho-. En millones de dólares. Evolución de la participación de las importaciones intermedias y finales del sector de electrónica de consumo en el total nacional -eje izquierdo-. En porcentajes. 1994-2015.

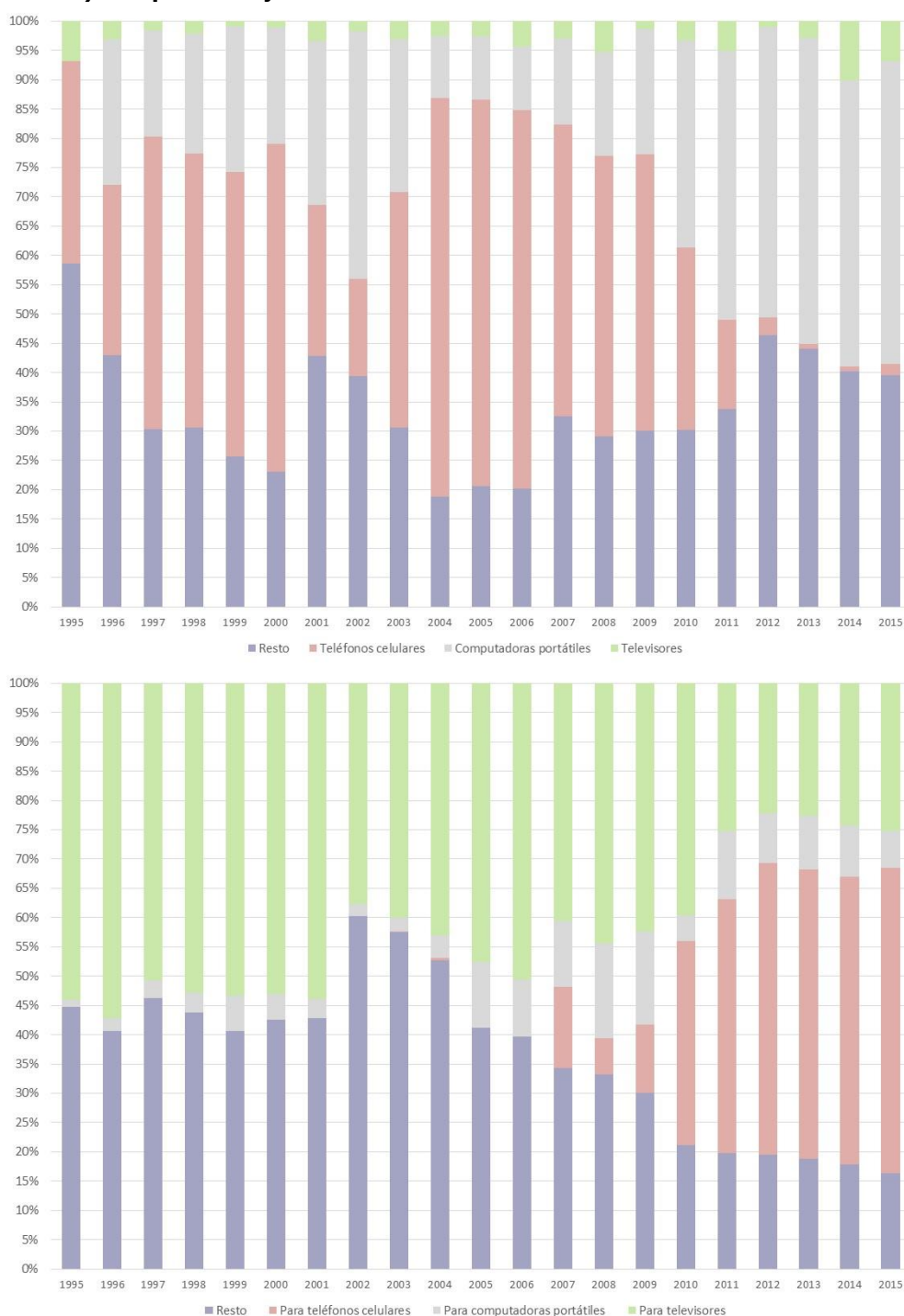


Nota: la serie de importaciones intermedias surge de una clasificación propia a partir del análisis de las posiciones de la NCM importadas por las empresas en el período 1994-2015.

Fuente: elaboración propia en base Aduana e INDEC-ICA.

En el Gráfico 8 (parte superior) puede observarse cómo las importaciones de productos finales, entre las cuales tenían un peso considerable los teléfonos celulares, en los últimos años de esta etapa se concentraron en las computadoras portátiles. Mientras que su contraparte, que se muestra en el parte inferior del gráfico, es el incremento de las importaciones de componentes, partes y piezas para la producción de teléfonos celulares, los cuales se consolidaron como el principal producto del sector junto con los equipos de televisión.

Gráfico 8. Evolución de la composición de las importaciones finales de productos de electrónica de consumo (parte superior). Evolución de la composición de las importaciones de productos intermedios para la actividad de electrónica de consumo (parte inferior). En porcentajes. 1995-2015.



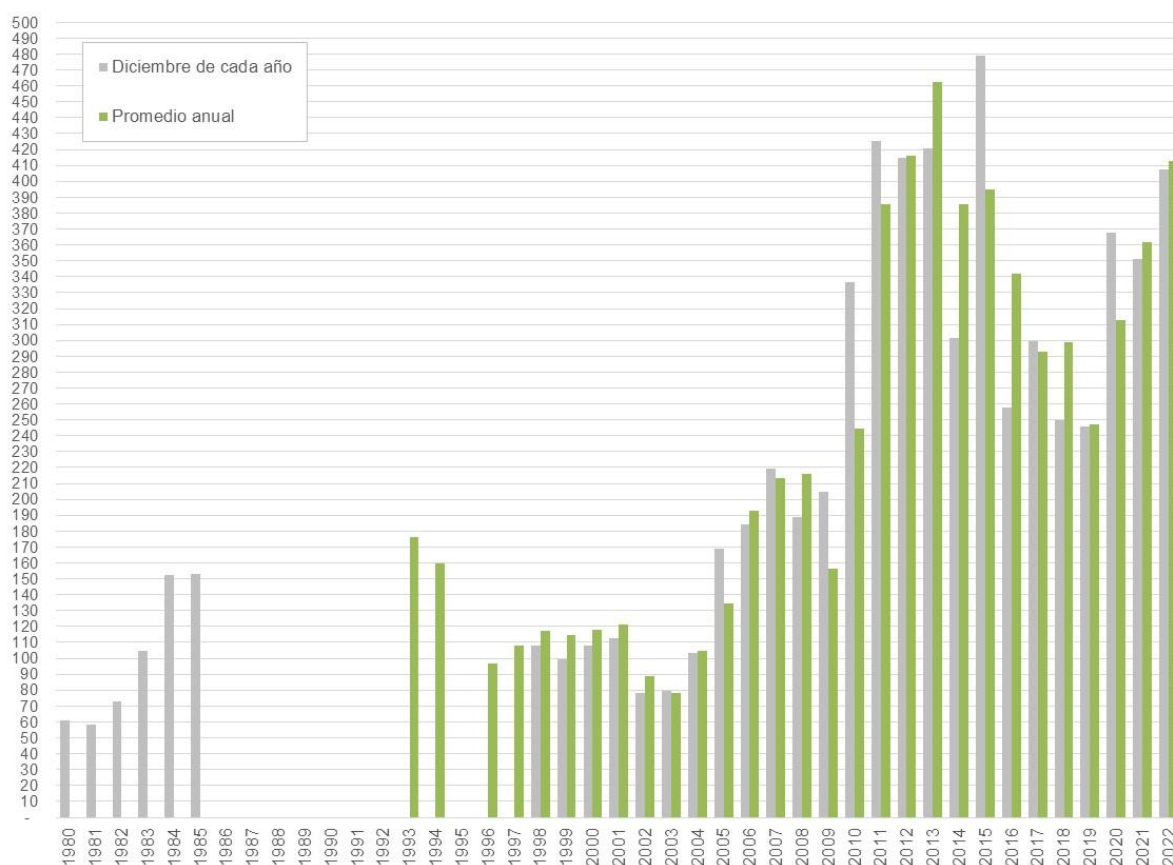
Nota: la serie de importaciones intermedias surge de una clasificación propia a partir del análisis de las posiciones de la NCM importadas por las empresas en el período 1995-2015. A nivel de productos, se identifican las principales posiciones arancelarias de componentes, partes y piezas para la elaboración de cada producto. Dentro de resto, además de los insumos correspondiente a los productos que se detallan a continuación, quedan comprendidos algunos insumos de uso común (como resistencias, cables, transistores, etc.). En el grupo "Resto" se incluyen productos como autorradios y módulos electrónicos para autos, videograbadoras, calculadoras electrónicas, cámaras fotográficas digitales y videocámaras, equipos de Audio, reproductores de DVD, monitores, decodificadores y tablets.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Por último, como se evidencia en la mayor parte de los gráficos previos, a partir del año 2016 es posible identificar una última etapa en la trayectoria productiva del sector. Si bien no se observan cambios en los principales productos elaborados, se identifica un retroceso generalizado en la actividad. Los establecimientos, los niveles de producción, los puestos de trabajo y las importaciones se reducen desde 2016 (con una leve recuperación en los últimos años), para finalizar en 2022 con niveles similares a los de 2009/2010. No obstante, el verdadero desplome en estos años tiene lugar en los niveles salariales, que se retrotraen hasta niveles similares al año 2004 y quedando por debajo de la evolución a nivel nacional.

En paralelo, en esta etapa se evidencia un proceso de centralización del capital en la actividad. Lo cual se explica, en parte, por la salida de producción de algunas empresas y, por otra, por la adquisición de otras por parte de las empresas (o grupos) de mayor tamaño. Esta dinámica permitiría explicar el sostenimiento de los establecimientos de mayor escala (Gráfico 9) y niveles de productividad. Respecto de esta última, cabe mencionar que luego del salto evidenciado en 2010 se ha mantenido en niveles elevados en términos históricos, aunque relativamente estancada (Gráfico 10).

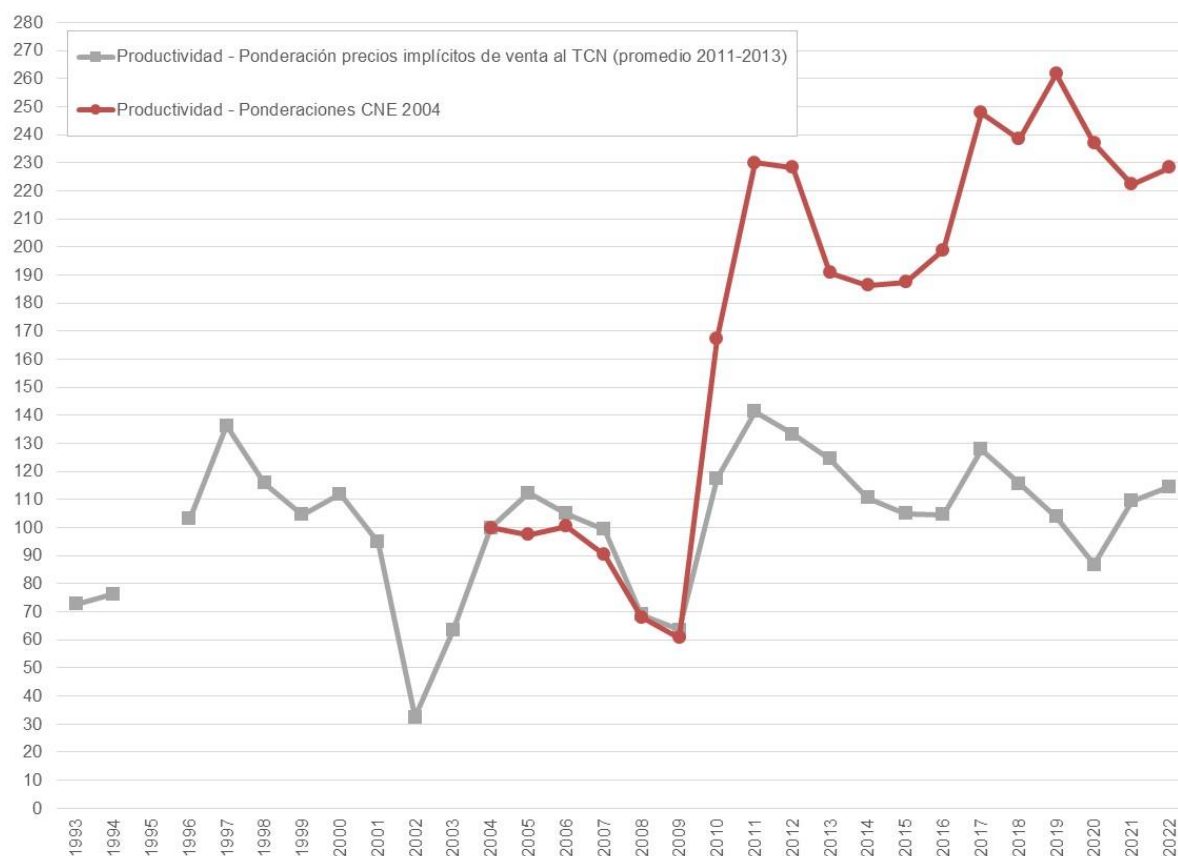
Gráfico 9. Evolución del tamaño promedio de los establecimientos industriales de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego. Tamaño promedio según cantidad de ocupados (a diciembre de cada año y promedio anual). 1980-2022 (parcial)³²¹.



Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de TDF, CNE 1993, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

³²¹ En el Cuadro 54, incorporado en el Anexo III al presente trabajo, se presenta la información completa para la elaboración del gráfico.

Gráfico 10. Evolución de la productividad -según distintas ponderaciones- del sector electrónica de consumo en TDF. Producción por ocupado. 2004=100. 1993-2022 (parcial).



Fuente: elaboración propia en base a Aduana, CNE 1994, INDEC-CN, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

De esta forma, en los últimos años la actividad de electrónica de consumo en TDF se ha consolidado con niveles de producción que si bien no alcanzan los máximos del período 2011-2015, pueden considerarse como elevados en términos históricos. En cambio, el nivel salarial de los/as trabajadores/as de la actividad es el que ha sufrido el mayor retroceso en los últimos años.

Las empresas, aunque con un modelo dependiente de los beneficios promocionales para competir con el precio de importación y restringidas por el ciclo de productos y especificaciones de las empresas líderes, han generado capacidades para operar en la comercialización de los insumos importados y de los productos en el mercado interno, así como en el desarrollo y gestión de procesos industriales. En paralelo, ante dichas limitaciones y a partir de los excedentes generados en el marco de la promoción económica, algunas empresas han comenzado a invertir (incluso desde la etapa previa) en otras actividades o segmentos de la industria electrónica.

En este contexto, la extensión de los beneficios del Decreto 727/2021 no sólo implicó extender la dinámica de régimen cerrado a otros capitales, sino que afirmó la concentración de la actividad en un grupo de empresas o grupos económicos cada vez más reducido.

7.6. Cambios en la industria de electrónica de consumo a nivel internacional y sus vínculos con la actividad en el AAE-TDF

Hasta aquí hemos analizado las características de la actividad de la industria electrónica en TDF, tanto desde la perspectiva de su forma de funcionamiento, su conformación histórica y su trayectoria productiva y laboral desde la creación del régimen de promoción económica de la ley 19.640 y la posterior migración y establecimiento de empresas en la isla. Como señalamos en el desarrollo del capítulo, esta actividad y sus características en el país son parte de la dinámica de la acumulación de capital en Argentina y de la industria electrónica a nivel internacional, en la cual la inserción de la actividad en el país se limita a la fase final de la producción. En ambos casos, estas dinámicas se encuentran mediadas de forma específica por el esquema de promoción económica y sus implicancias comerciales y productivas.

En los siguientes subapartados analizamos con mayor detalle la dimensión internacional, es decir, las dinámicas que la división internacional del trabajo adquirió desde la década de 1970 y cómo la industria electrónica se vio transformada en dicho proceso. Esto nos permitirá analizar algunas particularidades adicionales del funcionamiento de la actividad en el país y, en el último apartado, concluir con las preguntas relevantes para nuestro caso de estudio en el siguiente capítulo.

7.6.1. La Nueva División Internacional del Trabajo en la industria electrónica

Desde la década de 1970, NDIT hace referencia a un proceso cuyas expresiones más salientes son la fragmentación y relocalización de procesos productivos (su dimensión espacial) y las novedosas relaciones entre capitales de las distintas ramas de la producción (su dimensión organizacional) (Oikawa, 2011). Tales transformaciones tuvieron sustento en la creciente automatización y robotización de los procesos de trabajo y el desarrollo de los medios de transporte y comunicación (Starosta, 2009 y 2010a).

Originalmente, Fröbel, Heinrichs y Kreye (1976) identificaron como fundamento de la NDIT a la relocalización de la explotación de la fuerza de trabajo en la manufactura desde los centros industrializados hacia la periferia. Si bien en esta etapa primigenia los autores reconocían un proceso general en diversas regiones del mundo (no sólo en el Este asiático), lo identificaron como un cambio cualitativo. El mérito de estos autores (luego abandonado en los debates contemporáneos) es que identificaron como la esencia de la nueva división del trabajo a la necesidad de expansión y acumulación del capital a escala global, que se expresa en la forma de participación de los países en los mercados internacionales (Grinberg, 2016; Starosta y Caligaris, 2017)³²².

Para Fröbel, Heinrichs y Kreye (1976) la NDIT se basaba en la relocalización de la manufactura tanto hacia el interior de los países industrializados como hacia la periferia - cuya contraparte sería el incremento del desempleo en el centro-. Otro aspecto relevante

³²² En este sentido, lo global no es opuesto, ni algo exterior o separado, a lo nacional; sino que puede pensarse como la unidad de la división social del trabajo, en la cual la transformación en su materialidad (procesos de trabajo) determinarán distintas formas históricas de su división internacional de acuerdo con las formas más “rentables” de explotación de la fuerza de trabajo (Charnock y Starosta, 2018).

que identifican en su tesis original es que el capital disponía de un gran número potencial de fuerza de trabajo, la cual, se correspondía en gran medida con sobrepoblación latente en áreas rurales, expulsada hacia los aglomerados urbanos a partir de la tecnificación de la agricultura. Las condiciones de explotación de dicha fuerza de trabajo implicaban procesos intensivos y largas jornadas laborales, con salarios que en ocasiones se ubicaban por debajo del nivel de subsistencia. A la vez, presentaba elevados niveles de productividad relativa en los establecimientos de ensamblaje de productos electrónicos (televisores, radios, semiconductores) o procesamiento de productos³²³. Por lo tanto, el costo laboral unitario era varias veces menor en las nuevas regiones de industrialización con orientación exportadora (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1976).

Dichos autores identifican a los cambios en las tecnologías del transporte, los sistemas de telecomunicaciones y las mejoras en los procesos de organización de la producción como las condiciones de posibilidad que hacen a la localización de la producción menos dependiente de la distancia geográfica para la gestión y coordinación de procesos productivos y la comercialización. También señalan el rol en este sentido del desarrollo del sistema financiero (asociado al desarrollo en las telecomunicaciones). Mientras que, en relación con las transformaciones en los procesos productivos destacan que estas permitieron descomponer procesos productivos complejos en partes elementales simples que podían ser realizadas con una formación también simple (entrenamiento de pocas semanas), lo que implicaba que trabajadores/as calificados/as con elevados salarios, podían ser reemplazados por una multiplicidad de trabajos simples, con un menor costo laboral.

Este último punto es el elemento central que aportan los autores que revisitan la tesis original de la NDIT, quienes señalan que este proceso no implica una degradación generalizada de los atributos productivos de la fuerza de trabajo, sino que, desde entonces, ocurre un proceso de diferenciación a nivel internacional. Iñigo Carrera (2013) plantea que el avance general de la microelectrónica y la automatización de la industria de gran escala sentaron las bases para la producción de plusvalía trastocando la forma de explotación de la fuerza de trabajo y, como parte de un mismo proceso, diferenciando sus atributos productivos (i.e. calificaciones) en distintos espacios geográficos o hacia el interior de cada uno de ellos (Keller, 1983; Grinberg y Starosta, 2009; Iñigo Carrera, 2013; Grinberg, 2016; Starosta, 2016)^{324,325}.

En el marco de dicho proceso, la industria electrónica fue uno de los sectores clave (Kim, 1997; Hobday, 1998; Starosta, 2009; Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011), junto a otras actividades como la industria textil y la automotriz -aunque en este caso con dinámicas más centradas en lo regional- (Freyssenet y Lung, 2006). En el caso de la electrónica, la organización de la producción ha experimentado fuertes transformaciones desde mediados del siglo XX, no sólo por el desarrollo tecnológico y de productos, sino también por el alcance del proceso de fragmentación y relocalización de la producción (Oikawa, 2011; Sturgeon y Kawakami, 2010). Dicha fragmentación se debió a la estandarización de procesos industriales y de componentes electrónicos, en el contexto de un intenso

³²³ Entre estos casos mencionan las trabajadoras mujeres en la industria electrónica en Corea del Sur, Singapur y Malasia.

³²⁴ Ver por ejemplo Keller (1983) y Snow (1983) para el caso de la industria electrónica en Estados Unidos.

³²⁵ En particular, Grinberg (2016) sostiene que esta omisión ha dado lugar a una crítica correcta a la tesis original de la NDIT acerca de las tendencias evidenciadas y su falta de correspondencia con lo planteado por Fröbel, Heinrichs y Kreye (1976). De allí que asocie esto con el paulatino olvido de dicha tesis en el ámbito de los estudios sobre la división internacional del trabajo contemporánea.

desarrollo de nuevos productos y aplicaciones con fines industriales y de consumo masivo (Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011).

En líneas generales, desde mediados de la década de 1960 ocurrió un proceso de internacionalización de la producción en la industria electrónica (ya sea a través de IED o de contratistas), en el cual países de bajos salarios -principalmente del Este asiático- concentraron las tareas trabajo-intensivas de menor complejidad relativa. Mientras que las actividades con tareas relativamente complejas que requerían de trabajadores/as con formación científica o profesional se concentraron en los países de mayor desarrollo industrial previo (Grinberg, 2011)³²⁶. Como señala Keller (1983), por una parte, se observaban altos requerimientos técnicos para tareas de I+D y control de la producción, y, por otra, tareas manuales que no requerían experiencia previa o entrenamiento formal para ser llevadas a cabo ('easily learned on the job') debido a los límites para la automatización.

En Asia el empleo se concentró en trabajadoras/es jóvenes, con particular presencia de mujeres, en tareas de bajo requerimiento de habilidades y trabajo-intensivas³²⁷. De acuerdo con Grinberg (2011), la existencia de una amplia disponibilidad de fuerza de trabajo relativamente abaratada y altamente disciplinada fue el aspecto clave que permitió a los países asiáticos insertarse crecientemente en este sector y hacerlo de manera competitiva internacionalmente. Primero, ello ocurrió en Japón hacia el final de la década de 1950 con la producción de transistores simples, y desde la década de 1960 en producciones de mayor complejidad (Chibber, 1999). En ese contexto, tanto las empresas estadounidenses (como respuesta a la creciente competencia japonesa) como las propias empresas japonesas a medida que los salarios crecían en dicho país, comenzaron a localizar, subcontratar o establecer acuerdos de producción en las fases de ensamble y testeo de semiconductores (primero simples y luego de circuitos integrados) en el Sudeste asiático, principalmente en Corea del Sur y Taiwán (Chibber, 1999; Grinberg, 2011)³²⁸.

Si bien los modelos de desarrollo de los capitales de la industria electrónica han sido diferentes en cada uno de tales países, basta mencionar que con el tiempo se convirtieron en actores principales de la rama en diversos aspectos, a la vez que la fragmentación de procesos productivos en la región continuó, con particular relevancia en China desde la

³²⁶ En efecto, entre 1950 y 1968 el porcentaje de la producción industrial del sector en Estados Unidos vendida localmente cayó aproximadamente del 56% al 21%, e incluso hacia el interior de dicho país la localización de la producción industrial tenía lugar en regiones con salarios bajos, mayor disponibilidad de fuerza de trabajo de origen mexicano y menor presencia de sindicatos (California, Texas y Arizona), diferenciándose de los centros más dinámicos de la industria (como las áreas metropolitanas de San José -Silicon Valley- y Boston) (Keller, 1983; Snow, 1983).

³²⁷ "Para tomar un ejemplo, en Malasia la industria electrónica recluta a mujeres jóvenes directamente de las aldeas agrícolas para trabajar en grandes plantas, con una intensa disciplina laboral y residencia en dormitorios, el modelo de la fábrica a gran escala (Grossman, 1979)" (Katz y Kemnitzer, 1983: 343). [Traducción propia]

³²⁸ Autores como Grinberg (2011) y Snow (1983) señalan que hacia la década de 1970 la manufactura de circuitos integrados ya mostraba una clara tendencia hacia la automatización, lo cual permitía una mayor precisión de la maquinaria. Los incrementos en la productividad en las décadas de 1960 y 1970 ocurrieron bajo la forma de mayor miniaturización de los componentes y un incremento en el tamaño de las plaquetas de silicio (lo cual permitía obtener un mayor número de circuitos integrados). Por otra parte, las tareas de ensamble continuaban siendo trabajo-intensivas: el corte de las tabletas de silicio para obtener los circuitos integrados (chips); el ensamble de los circuitos integrados; y el encapsulamiento. Luego, los componentes eran integrados en circuitos impresos para formar los sistemas electrónicos que permiten controlar los dispositivos. Estas tareas aún requerían fuerte intervención humana para controlar y manipular los materiales (por ejemplo, para soldadura o juntas de cables), al igual que en la manufactura de los equipos electrónicos (ensamble y soldadura de los circuitos integrados y otros semiconductores y componentes en los circuitos impresos). El bajo costo de transporte de estas mercancías también fue un factor clave en este proceso de deslocalización.

década de 1990 (Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011; Weksler, 2024)³²⁹. La configuración de tareas resultante de este proceso contribuyó al incremento de la complejidad del trabajo en los países de mayor desarrollo en la industria electrónica (Nochteff, 1984), así como a una creciente competencia por el abaratamiento de la fuerza de trabajo para la realización de los procesos de menor complejidad relativa.

En el plano de la organización productiva, las llamadas empresas líderes retuvieron las actividades de diseño e innovación y contratistas localizados principalmente en países del Este Asiático (a los que luego se sumaron empresas radicadas en México y el Este de Europa) se concentraron en la manufactura (y luego en algunos aspectos de diseño) (Sturgeon y Kawakami, 2010)³³⁰. Una de las características de las relaciones comerciales y productivas entre las empresas fabricantes por contrato (electronics manufacturing services -EMS-) y las empresas líderes es el establecimiento de ciertas condiciones del proceso productivo y comercial por parte de estas últimas (Starosta, 2009; Sturgeon y Kawakami, 2010; Harris, 2014). Tales condiciones ocurren a partir de los acuerdos de producción que establecen listados de proveedores, precios de referencia, condiciones financieras, tiempos y procesos específicos, monitoreo y confidencialidad, entre otras. En lo concreto, ello derivaría en la captación de una mayor porción del valor por parte de las empresas líderes y una mayor tasa de valorización. La contraparte es la menor capacidad de valorización de los fabricantes por contrato y la presión ejercida sobre los/as trabajadores/as para cumplir con dichas condiciones (De Haan, Schipper y Reynolds, 2009; Starosta, 2009; Harris, 2014)³³¹.

Teniendo en cuenta lo mencionado, el enfoque revisitado de la NDIT permite, como punto de partida, analizar las trayectorias nacionales y de las empresas poniendo en el centro del análisis la unidad entre las distintas características de la organización de la producción en cada caso como “caras de una misma moneda” o, debido a la expansión y posteriores

³²⁹ Esta dinámica no sólo condujo a la internacionalización de la producción, sino al surgimiento de nuevos capitales líderes de la industria a partir de las ‘oportunidades’ abiertas en el contexto de cambios técnicos y reconfiguración de la producción. En el Anexo VIII se presenta el caso de Samsung Electronics (SEC) como caso emblemático de las oportunidades espaciotemporales del proceso aquí descrito. Allí se presenta el desarrollo histórico de SEC hasta convertirse en una empresa líder, con foco en algunas particularidades de dicho proceso, junto con un cuadro comparativo con la trayectoria productiva en TDF a los fines de enfatizar las diferencias entre capitales en el sector y sus contextos de desarrollo.

³³⁰ En función del esquema que plantean dichos autores, los capitales que conforman el proceso productivo sectorial suelen identificarse, en líneas generales, en tres grupos: empresas líderes, fabricantes por contrato y líderes de plataformas. Estos se especializaron en distintas fases del proceso productivo. Las empresas líderes se localizan en los países de mayor tradición en la rama como Estados Unidos y Japón (o más recientes como Corea del Sur y China) y realizan tareas vinculadas con el diseño y desarrollo de productos, a la vez que son las dueñas de las marcas y en la generalidad de las ocasiones están a cargo de la organización de la producción y la comercialización de las mercancías. Estos capitales determinan los productos a elaborar y especifican procesos mediante acuerdos de producción. En cuanto a los fabricantes por contrato, generalmente se centran en la manufactura (servicios de producción): compra e inserción de componentes, armado, testeo y embalaje. Se suelen identificar como EMS (electronics manufacturing services) o OEM (original equipment manufacturing); mientras que aquellos que también realizan servicios de diseño se conocen como ODM (original design manufacturing), los cuales en ocasiones también poseen desligadas sus fases de diseño y manufactura. Estas empresas se hacen cargo de la compra de los componentes (generalmente a proveedores indicados por las empresas líderes) y el posterior armado de los equipos. Los líderes de plataformas son empresas que desarrollan productos claves (como software o componentes) y, dependiendo del rol que adquieran, pueden disputar espacios de poder con las empresas líderes, en especial cuando sus productos son transversales y claves en la industria (como el caso de Intel).

³³¹ Starosta (2009) señala la tendencia a la reversión de tales vínculos, al menos parcialmente, con el desarrollo de contratistas globales.

transformaciones del proceso, “caras de un mismo dado” del proceso de producción de plusvalía relativa³³².

7.6.2. Particularidades del caso nacional

Debido a que las empresas radicadas en el AAE-TDF se insertan a nivel internacional como fabricantes por contrato y los vínculos mencionados entre capitales de la industria están presentes en TDF, es posible extender el análisis previo al comparar algunos de los indicadores de la trayectoria local con evidencias del ámbito internacional.

En primer lugar, es posible destacar que algunos trabajos han documentado empíricamente las diferentes rentabilidades de las empresas que conforman la cadena electrónica, en la cual las empresas líderes o aquellas que concentran la producción de componentes clave tienen tasas de rentabilidad mayores que las empresas que realizan los procesos de inserción y armado de los productos. Sin embargo, aunque las empresas radicadas en TDF se ubican dentro de este último grupo, sus márgenes operativos presentan un comportamiento particular al ponerlos en perspectiva internacional (Cuadros 24 y 25)³³³.

Dicho resultado se destaca por el nivel de los márgenes, que tienden a ubicarse por encima del promedio de este tipo de empresas (y, en función de la fuente contra la que se compare, en niveles similares a las empresas líderes o en un punto intermedio entre las empresas líderes y las EMS). Pero también resaltan al poner en perspectiva las características de las empresas locales: por un lado, en tanto presentan escalas de producción varias veces por debajo de las empresas que realizan similares procesos a nivel internacional; por el otro, ya que, en términos relativos, los costos de transporte y los niveles salariales son mayores para las empresas de TDF. Sobre estos aspectos profundizamos a continuación.

³³² Y también, en cada momento y lugar específicos, por las mayores posibilidades de obtener plusvalía absoluta, pagando salarios por debajo del nivel de reproducción o precarizando las condiciones laborales (AMRC, 2013; Pratap, 2013).

³³³ En el presente capítulo presentamos la información de márgenes sobre ventas, que es el indicador que usualmente se presenta en los trabajos que analizan el tema. En el Anexo VII también presentamos la estimación de la tasa de ganancia para una empresa representativa del sector en Argentina.

Cuadro 24. Margen bruto sobre ventas y empleados/as, según tipo de empresa y segmento de la industria. Años específicos.

Empresa / Segmento	País (sede administrativa)	Empleados/as	Margen bruto sobre ventas		
		2012 / 2013	2012	2013	2018
EMS líderes					
Foxconn	Taiwán	1.290.000		6,4%	
Flextronics	EE.UU	149.000		5,8%	
Jabil	EE.UU	177.000		7,4%	
Celestica	Canadá	29.000		6,7%	
Terminales TDF					
IATEC (Mirgor)	Argentina	915	11,7%	14,2%	13,9%
Newsan	Argentina	2.618	14,3%	19,3%	
BGH	Argentina	2.009		14,0%	
Brightstar Fuegoína	EE.UU	1.898	9,7%		
Brand Name					
Apple	EE.UU	80.300	43,9%	37,6%	
Dell	EE.UU	108.000		21,4%	
HP	EE.UU	317.500		23,1%	
Segmentos de la cadena					
Componentes activos					14,0%
Ensamblado de circuitos integrados					8,0%
Componentes pasivos					1,0%
Fabricación por contrato (EMS)					7,0%
Firmas líderes (marcas)					14,0%

Notas:

- La información para las empresas EMS y las empresas líderes dueñas de las marcas es tomada de Harris (2014), sobre la base de información de Bloomberg. Para las especificaciones sobre la información presentada para cada empresa se recomienda consultar la fuente citada. A los fines del presente cuadro interesa resaltar que la información construida para las empresas de TDF replica el indicador presentado en Harris (2014): Margen bruto sobre ventas = $[(\text{ingresos} - \text{costo de las mercaderías vendidas}) / \text{ingresos}]$.
- Los datos para las empresas terminales de TDF es una construcción propia sobre la base de los balances de las empresas e información de CAFIN sobre empleo.
- La información a nivel de segmentos de la cadena es tomada de García y Lavarello (2022).

Fuente: elaboración propia en base a Balances de empresas, CAFIN, García y Lavarello (2022) y Harris (2014).

Cuadro 25. Margen bruto sobre ventas y empleados/as. Empresas terminales radicadas en TDF. 2009-2021 (parcial).

Empresa	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Empleados/as													
IATEC (Mirgor)			573	705	915	775							
Newsan			1.865	2.337	2.618	2.001							
BGH			1.879	1.907	2.009	1.618							
Brightstar Fuegoína			616	1.273	1.898	1.824							
Digital Fuegoína			238	295	348	211							
Margen bruto sobre ventas													
IATEC (Mirgor)	33,3%	8,7%	8,6%	11,7%	14,2%	11,7%	18,3%	13,4%	14,7%	13,9%	21,7%	17,0%	17,3%
Newsan			15,1%	14,3%	19,3%								
BGH (1)			12,2%	11,5%	14,0%								
Brightstar Fuegoína			5,7%	9,7%									
Digital Fuegoína (2)		42,9%	14,4%										

Notas: (1) resultados del ejercicio finalizado al 30 de junio; (2) período de 6 meses finalizado al 30 de abril.

Fuente: elaboración propia en base a Balances de empresas y CAFIN.

Al poner en perspectiva la escala de la producción, además de la cantidad de ocupados/as por empresa que se observa en el Cuadro 24, en los Gráficos 11 y 12, presentamos una comparación para el caso de la producción de teléfonos celulares. Para ello, se consideran empresas radicadas en el AAE-TDF que producen únicamente dicho producto (o que representa prácticamente la totalidad de la producción), y se realiza una comparación con la información presentada en Lee y Jung (2015) para establecimientos productivos de Samsung Electronics Company (SEC), también dedicados a la producción de teléfonos móviles.

Si bien la comparación debe realizarse con reparos debido a que los modelos de teléfonos producidos en cada establecimiento pueden variar marcadamente y con ello la relación entre unidades producidas y puestos de trabajo (como veremos a continuación), en términos del volumen de producción y empleo las empresas de TDF se encuentran muy por debajo de los establecimientos productivos de SEC en países como China, Corea del Sur, Vietnam o India. Sólo se aproximan -en un año con un nivel de producción local elevado en términos históricos como 2012- a los niveles de los establecimientos de Brasil y de Shenzhen (China).

Gráfico 11. Unidades de teléfonos móviles producidas por año. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.

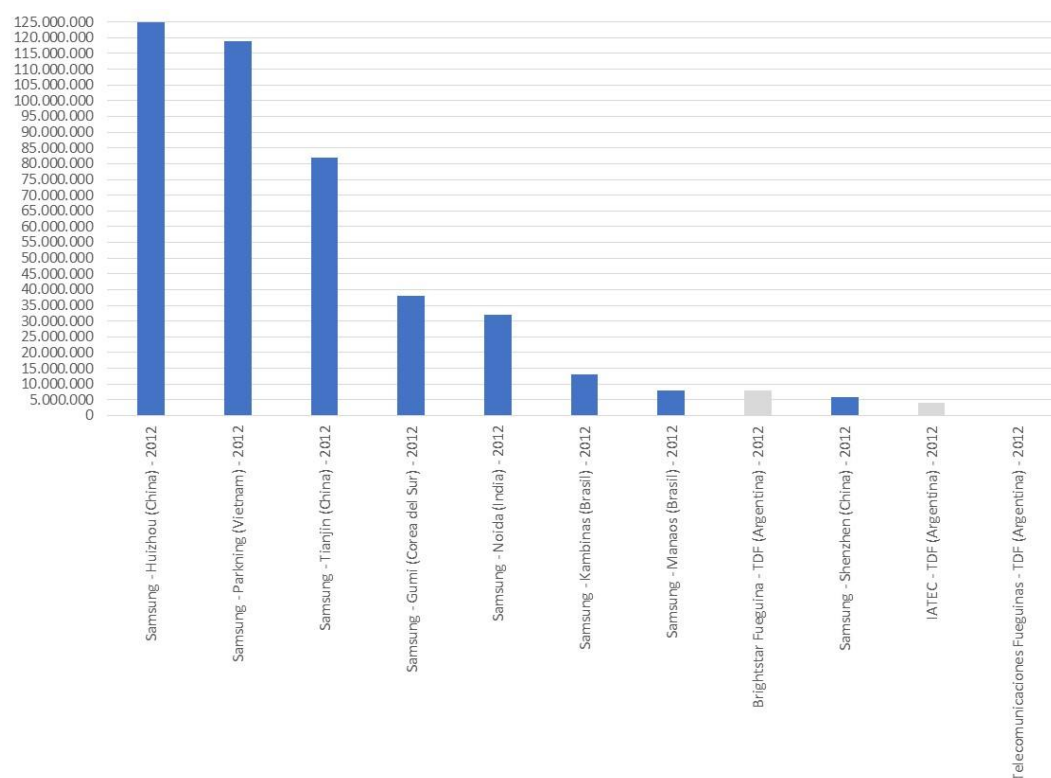
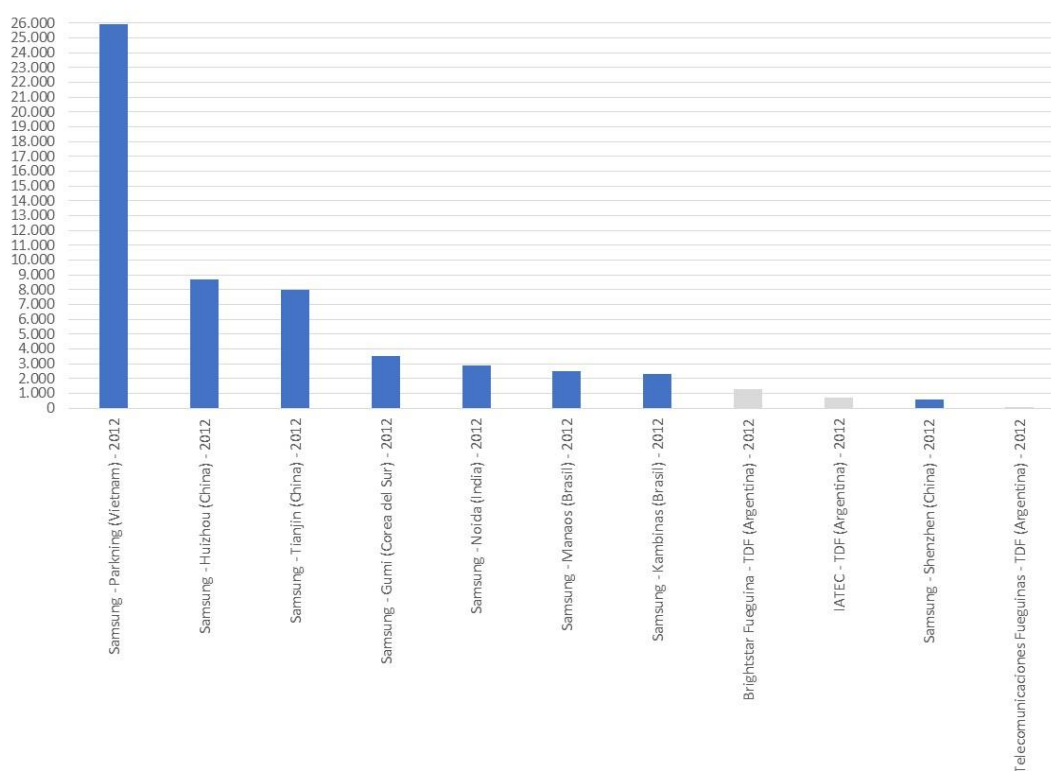


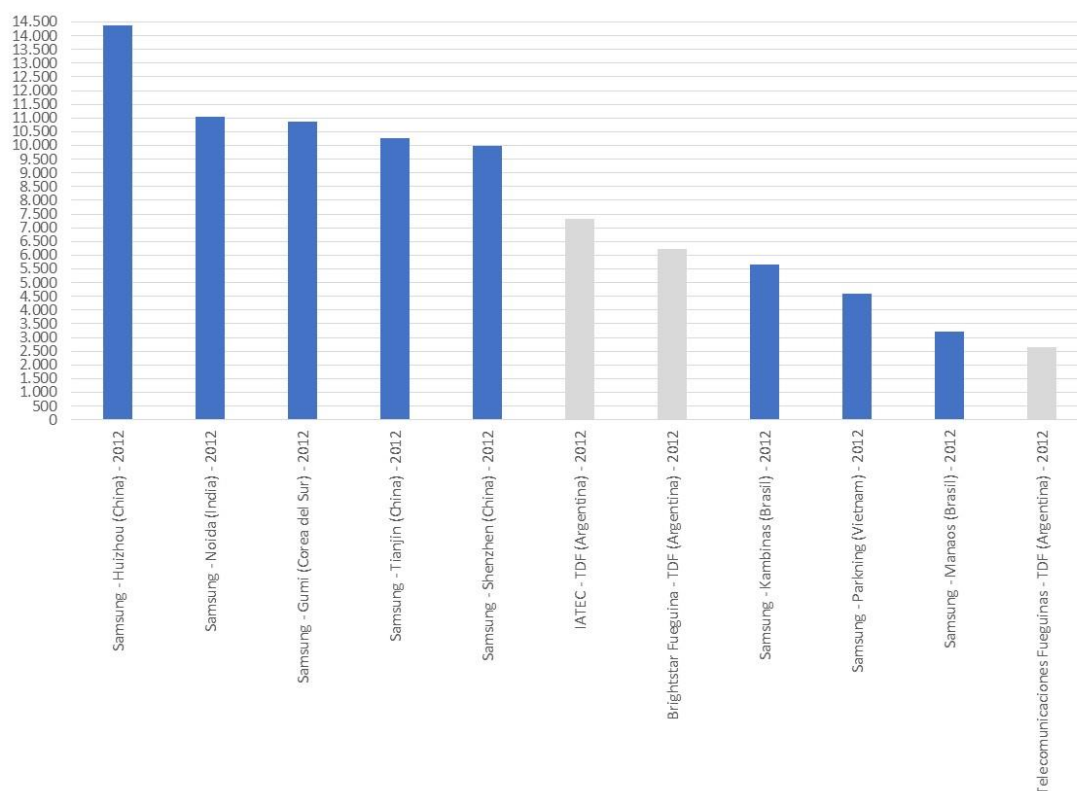
Gráfico 12. Ocupados en establecimientos productivos para la producción de teléfonos móviles. Promedio anual. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.



Fuente: elaboración propia en base a CAFIN y Lee y Jung (2015).

En términos de productividad el panorama difiere, ya que, si bien con escalas inferiores y con la salvedad hecha respecto del tipo de producto elaborado en cada establecimiento, la productividad de las terminales radicadas en el AAE-TDF se ubica en niveles similares o superiores a aquellos de las plantas de SEC en Brasil y Vietnam (Gráfico 13). Aunque por debajo de las terminales de SEC en los otros países³³⁴.

Gráfico 13. Unidades de teléfonos móviles por ocupado/a. Promedio anual. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.



Fuente: elaboración propia en base a CAFIN y Lee y Jung (2015).

En cuanto a los niveles salariales, en los Gráficos 14 y 15 se presenta información para un conjunto de países para los cuales fue posible obtener datos a nivel sectorial y se compara con el nivel salarial en TDF, tanto en dólares de PPA (desde la perspectiva de la capacidad de consumo interna) como en dólares corrientes (desde la perspectiva de los costos en términos internacionales). En cada caso se indica si la comparación se realiza con el salario bruto o con el costo salarial.

³³⁴ Aunque no se presenta la información en el Gráfico 13, si se analiza la información disponible para las empresas de TDF resulta particular el dato para el año 2011 de la empresa Brightstar, en el cual se observa un nivel de productividad en torno de los establecimientos de SEC con mejor desempeño (similar a Gumi y Tianjin). Pero también resulta llamativa la evolución de los niveles para la misma empresa. De hecho, si se analiza el cambio en las unidades producidas y en el total de ocupados/as, en el caso de IATEC entre 2011 y 2013 (año de mayor producción) se observa un cambio en la producción del 60,8% y en el empleo del 59,6%, mientras que en el caso de Brightstar los incrementos fueron de 28,3% y 208%, respectivamente. Esta diferencia podría estar indicando un cambio en el tipo de productos (gama) elaborados por la segunda de las terminales. No obstante, esta particular evolución debería ser analizada con mayor detalle.

Un primer punto para destacar es que el salario de la industria electrónica en TDF es el que ha experimentado la mayor volatilidad respecto del resto de países. Ello no sólo se observa en cada gráfico de forma específica, sino también al compararlos entre sí, ya que el movimiento en dólares corrientes exacerba el movimiento en dólares de PPA.

En términos de poder adquisitivo se observa que a fines de la década de 1990 y principios de los 2000 el salario se encontraba en niveles similares a los observados para Corea del Sur (en empresas pequeñas y medianas de la industria electrónica), aunque no alcanzaba los niveles observados para la ocupación de ensambladores de productos electrónicos en la rama 3343 en Estados Unidos³³⁵. A su vez, el poder adquisitivo era aproximadamente el doble al registrado en países como Filipinas o Indonesia. En el marco de la crisis del año 2002, la cual, como vimos, repercutió fuertemente en el sector, el poder adquisitivo del salario en TDF alcanzó sus niveles más bajos, incluso en la comparación internacional. Si bien no llega a los niveles de Indonesia (del cual sigue representando aproximadamente entre el 200% y 150%), se distancia de los niveles de Corea del Sur y Estados Unidos, pasando a representar alrededor del 46% y 36% de dichos salarios, respectivamente³³⁶.

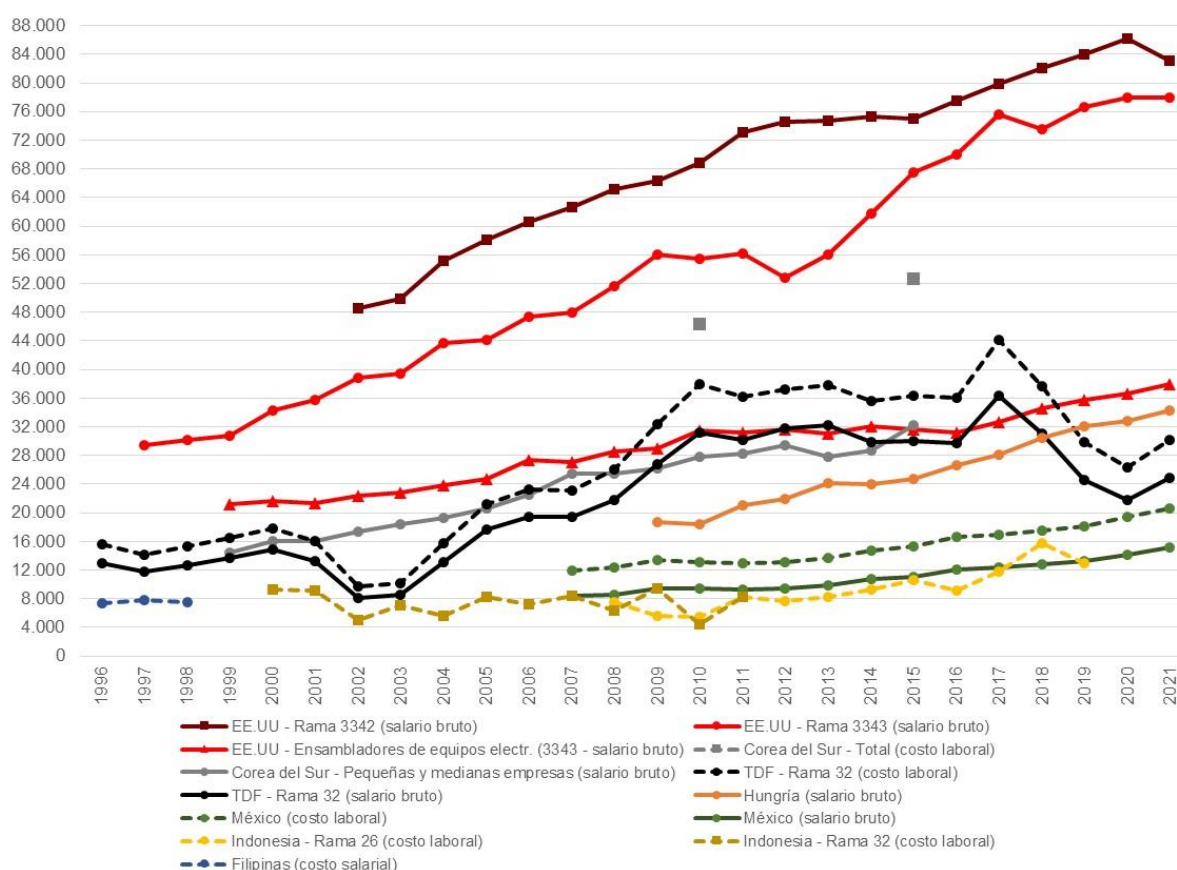
Ahora bien, con la recuperación de la economía, y en particular de la actividad en el AAE-TDF, el poder adquisitivo del salario alcanza sus mayores niveles entre los años 2010 y 2017, cuando los niveles se asemejan a los registrados para las ocupaciones de ensamblaje en Estados Unidos. En esos años el poder adquisitivo del salario representaba varias veces los niveles en Indonesia (entre 586% y 281%) y México (entre 337% y 245%), supera claramente lo observado para Hungría (entre 169% y 112%) e incluso superó entre 2010 y 2014 a lo registrado para las empresas medianas y pequeñas en Corea del Sur.

A partir de 2017 se produce un nuevo desplome del salario en TDF, y en el año 2021 el poder adquisitivo se ubicó alrededor del 70% del nivel observado para Hungría y 65% de Estados Unidos (en el caso de ocupaciones de ensamble). Mientras que la brecha con México se redujo hasta el 165%.

³³⁵ En los gráficos se incorpora la serie correspondiente a la ocupación de ensambladores ya que en el total de la industria electrónica en Estados Unidos este tipo de ocupaciones ha perdido relevancia en el tiempo (con un incremento de las ocupaciones de ingeniería, investigación, etc., con salarios elevados en términos relativos), mientras que en Argentina dicho tipo de ocupaciones mantienen un peso relevante producto del tipo de tareas desarrolladas localmente. En efecto, de acuerdo con informantes del sector consultados en entrevistas, los trabajadores de planta (con convenio UOM) representaban aproximadamente el 75% de los puestos de trabajo de una de las principales empresas del sector en 2022/2023. En Estados Unidos, las ocupaciones de producción representaban en 2021 alrededor del 35% del total de ocupados (Anexo IX).

³³⁶ Si se compara con el total de la rama 3343 en Estados Unidos, el salario en TDF pasó a representar el 17% del salario estadounidense.

Gráfico 14. Salario anual de la industria electrónica. En dólares de paridad de poder adquisitivo. Países seleccionados. 1996-2021 (parcial).



Nota: en el Anexo IX se detallan los criterios metodológicos para la construcción de la información y la rama o recorte de la industria electrónica en cada caso.

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial, BCRA, BLS-CPI-U, BLS-OEWS, CEPED, CIFRA-IPC, DGEyC-TDF-IPC, Ferreres (2005), HCSO-Hungría, INDEC-ENGHO, INDEC-IPC, INEGI-IMMEX, IPIEC-TDF, KOSIS, MECON, OEDE-MTEySS, SOMO (2005) y Statistics Indonesia.

Si enfocamos los niveles salariales desde la perspectiva de los costos laborales en términos internacionales, es decir, en dólares corrientes para cada país, la evolución cambia drásticamente. Mientras que el resto de los países (excepto Estados Unidos, cuyo TC PPA es igual a 1) presentan niveles inferiores de salarios en términos nominales, y con una menor dinámica de crecimiento, en el caso de TDF los niveles salariales son mayores en términos nominales en períodos de sobrevaluación cambiaria producto del efecto del diferencial de precios interno en TDF respecto del TCN³³⁷. De hecho, entre 1996 y 2001 el nivel salarial se ubica en niveles similares a los de las ocupaciones de ensamblaje en Estados Unidos y superan claramente al nivel de las ocupaciones en establecimientos medianos y pequeños de Corea del Sur (entre 212% y 170%). En el caso de Filipinas e Indonesia, el salario en dólares corrientes de TDF representó entre 700% y 900% en el primer caso y alrededor del 1.000% en el segundo.

³³⁷ Cabe notar que en el caso de TDF, a diferencia del total país, el tipo de cambio nominal se encuentra por debajo del tipo de cambio de PPA estimado entre los años 1996-2001 y 2010-2017, lo cual hace particularmente visible el efecto de la sobrevaluación de la moneda nacional.

En 2002, producto de la devaluación del peso, el salario en TDF tuvo una caída abrupta, ampliamente superior a la reducción en términos de poder adquisitivo. Respecto de Indonesia, la brecha se redujo al 306% en 2003. Mientras que en relación a los salarios observados para Corea del Sur y Estados Unidos, el salario en TDF pasó a representar el 40% y 20%, respectivamente³³⁸.

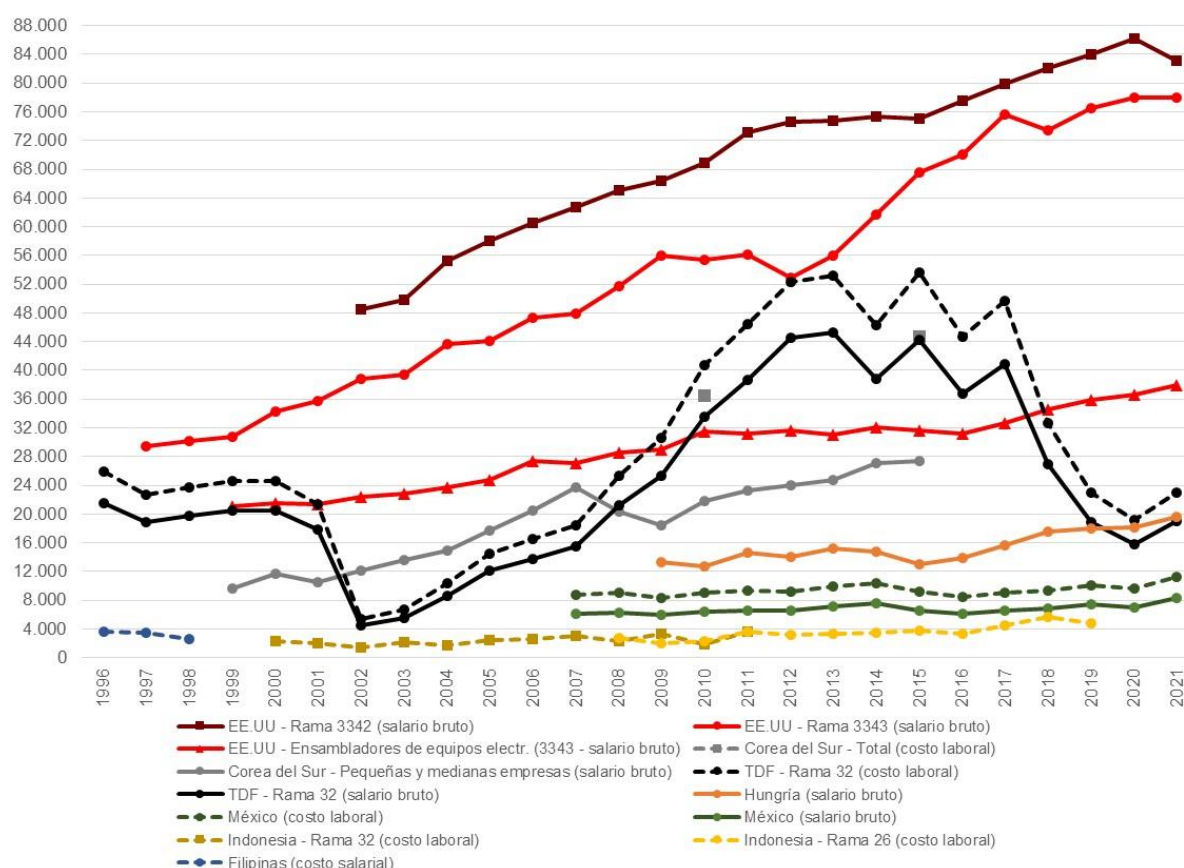
De forma contraria, luego de la recuperación del salario en los años posteriores a la crisis de 2002, entre 2010 y 2017 el nivel salarial en dólares corrientes presentó un incremento aún mayor que en el caso del salario en poder adquisitivo. En dichos años, el nivel salarial nominal en términos internacionales superó al nivel de las ocupaciones de ensamblaje en Estados Unidos (representó entre el 106% y 146% de dicho salario) y del total de la industria electrónica en Corea del Sur (120% en 2015). A la vez, en dichos años el salario representó entre 1.500% y 894% del salario en dólares corrientes de Indonesia, entre 516% y 676% del salario de México, entre 261% y 338% del salario observado para Hungría y entre 153% y 186% lo registrado para las empresas medianas y pequeñas en Corea del Sur.

Por último, luego de la fuerte caída de los niveles salariales en TDF desde 2017, el salario en dólares corrientes se ubicó en 2021 en un nivel similar al registrado en Hungría, pero cayó hasta el 50% del salario en Estados Unidos para ocupaciones de ensamblaje. Respecto de México en dicho año el salario en TDF representó el 230%³³⁹.

³³⁸ Si se compara con el total de la rama 3343 en Estados Unidos, el salario en TDF pasó a representar alrededor del 10% del salario estadounidense.

³³⁹ En el Anexo IX se presenta un conjunto de gráficos adicionales con el fin de ampliar la evidencia sobre algunas de las tendencias aquí mencionadas y con la comparación con países europeos para años puntuales.

Gráfico 15. Salario anual de la industria electrónica. En dólares corrientes. Países seleccionados. 1996-2021 (parcial).



Nota: en el Anexo IX se detallan los criterios metodológicos para la construcción de la información y la rama o recorte de la industria electrónica en cada caso.

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial, BCRA, BLS-OEWS, CEPED, Ferreres (2005), HCSO-Hungría, INEGI-IMMEX, KOSIS, MECON, OEDE-MTEySS, SOMO (2005) y Statistics Indonesia.

Luego de presentar la información recopilada para la comparación internacional queda en evidencia que la dinámica de la actividad en TDF adquiere características particulares respecto de lo observado en países y establecimientos en los cuales se realizan las mismas actividades que en el país. En particular ello quedó en evidencia al poner en perspectiva de forma conjunta los niveles de escala, de productividad y de salarios relativos en dólares corrientes. Aspectos que no se condicen con los márgenes de rentabilidad observados. A ello se suma el interrogante respecto de los vínculos entre las empresas contratistas EMS y las empresas líderes que se replican en el caso de TDF. Tal como puede observarse en otros trabajos (como Hallak, Park y Bentivegna, 2023) y a partir de la información recopilada en entrevistas, los precios de los insumos pagados por las terminales radicadas en el AAE-TDF serían elevados para algunos productos.

Por todo ello, a lo analizado en los apartados previos, la comparación internacional permite añadir preguntas para continuar indagando respecto de la magnitud y sostenimiento de la valorización en actividad, así como de su interrelación con las dimensiones destacadas en el plano nacional.

7.7. Conclusiones para la aplicación del esquema

Llegados a este punto, luego de recorrer el desarrollo histórico, la configuración de la promoción, la trayectoria productiva y las condiciones de inserción internacional de la actividad de electrónica de consumo en TDF, es necesario exponer algunas conclusiones de nuestro análisis. Sobre esa base, **como cierre del apartado presentamos qué flujos de los presentados teóricamente en la sección previa son de relevancia para la actividad analizada, los cuales constituyen nuestra referencia para la aplicación del esquema de cuantificación del valor apropiado en el próximo capítulo.**

En primer lugar, es posible identificar al proceso de migración y localización de la actividad en el AAE-TDF como un lapso temporal que sintetiza transformaciones del proceso de acumulación a nivel nacional y a escala global en el marco de la NDIT. Bajo la ISI, los capitales del sector tenían como posibilidad su inserción en el ámbito nacional de una manera distinta a la actual, que no necesariamente tornaba más beneficiosa la radicación en TDF. Hacia fines de los años setenta la situación cambió, no sólo desde el punto de vista de la forma de inserción del sector en el país, sino en que dicha forma se constituía como la única alternativa viable en las condiciones vigentes. De esa manera, las condiciones materiales de la fase final del proceso productivo, con un elevado componente de insumos y bienes de capital importados y con un modelo de producción crecientemente estandarizado a nivel internacional, permitieron la radicación y supervivencia de los capitales en el AAE-TDF, quedando fuera de producción los pequeños capitales proveedores del área metropolitana de Buenos Aires.

Una vez que la radicación de capitales en la zona promocionada adquirió una magnitud tal que satisfizo el objetivo original de la promoción, junto con las consideraciones sobre el costo de los beneficios en el marco de la “emergencia económica”, el acceso al régimen para nuevos capitales (o la ampliación de las actividades de los ya radicados) se vio limitado. En tal contexto, luego del momento histórico específico que determinó la migración de la actividad, el conjunto de capitales del sector encontró, mediante una estrategia “defensiva”, un ámbito acotado para su reproducción que les permite tener acceso garantizado al mercado interno (en relación inversa al grado de apertura de las importaciones finales).

En este sentido, la especialización sectorial en TDF no es resultado de una política tendiente a favorecer la localización de un sector específico. Por el contrario, en sus orígenes el régimen promocional tuvo carácter horizontal, pero gradualmente se acotó a un conjunto reducido de actividades (las que originalmente se adaptaron al esquema promocional). Específicamente, cuando el régimen se cierra para el ingreso de nuevos capitales, las posteriores reaperturas (o sustituciones de proyectos) tuvieron como restricción que las actividades a desarrollar no entraran en competencia con las desarrolladas en el TCN, cuando no estuvieron específicamente dirigidas a productos de la electrónica de consumo.

Como se desprende de lo anterior, **desde los inicios de la actividad los beneficios promocionales que las empresas pueden apropiar en su operación desempeñan un rol central en la valorización de la actividad en TDF.**

A su vez, otro aspecto que se destaca bajo el esquema productivo vigente desde entonces es que, a diferencia de lo ocurrido bajo la ISI, cuando las terminales se abastecían de proveedores en el mercado interno, **las terminales radicadas en TDF pasan a cumplir el**

rol de capitales de menor tamaño en el marco de la división internacional del trabajo, dependientes de la organización de la producción por parte de las empresas líderes.

En ese marco, la trayectoria productiva de la actividad experimentó una clara volatilidad en las últimas décadas. Aspecto que se explica por la **marcada dependencia de la producción respecto de los ciclos de la acumulación de capital nacional, el flujo de beneficios promocionales y las medidas vigentes en relación con el comercio exterior y la disponibilidad de divisas.** Si bien, a pesar de la caída en los niveles de producción y empleo a partir de 2015/2017, los niveles de producción se mantuvieron elevados en términos históricos, **el tamaño acotado del mercado que abastecen los capitales locales en comparación a los capitales que producen para el mercado mundial actúa como un limitante para la expansión de la actividad**³⁴⁰. Lo cual no invalidó el proceso de concentración del capital en la actividad, principalmente en los últimos años, cuando los principales grupos empresariales radicados en el AAE-TDF (Mirgor, Newsan y BGH) incrementaron su participación en la capacidad instalada y la producción.

Otro punto relevante que se destaca en el marco de la dinámica productiva es que en los períodos de crisis, ante los limitantes productivos propios de los capitales, **los niveles salariales han sido una variable de ajuste importante, llegando a pisos históricos en el marco de la crisis de 2002 y en los últimos años.** De hecho, los salarios en la actividad “amplifican” el movimiento observado a nivel nacional para la industria.

Ahora bien, incluso en el marco de tales condiciones de acumulación vimos como una particularidad adicional de las empresas radicadas en el AAE-TDF que **sus márgenes de rentabilidad son elevados en términos internacionales considerando el segmento de la producción sectorial que ocupan**, e incluso en algunos períodos se acercan a los niveles de las empresas líderes. Al tratar de encontrar posibles explicaciones adicionales sobre este hecho, vimos que los elementos que sumamos al análisis, lejos de proveer evidencia para sostener dichos niveles, se adicionan a los aspectos anteriores como condiciones en sentido contrario. De esa forma, notamos que las empresas del sector establecidas en TDF no alcanzarían niveles de productividad particularmente elevados en términos internacionales, presentan escalas de producción muy por debajo de los niveles observados en otros países y, en los años para los cuales observamos los márgenes de rentabilidad, los niveles salariales se encontraban en niveles elevados en términos internacionales (producto no sólo de la recuperación de la capacidad adquisitiva del salario, sino también por el efecto de la sobrevaluación del tipo de cambio).

De hecho, las investigaciones originales sobre la actividad de electrónica de consumo en TDF ya evidenciaban la aparente contradicción señalada respecto de la valorización de las empresas, en tanto encontraban claras limitaciones en la trayectoria productiva, a la vez que destacaban la posibilidad de elevados niveles de rentabilidad producto del acceso protegido al mercado interno (Azpiazu y Nochteff, 1987; Azpiazu, 1988; Nochteff, 1992). Nochteff (1984), en su análisis sobre los primeros años de la actividad en TDF luego del proceso de migración de la actividad, afirmaba que la localización en TDF sólo sería sostenible en tanto se mantuvieran tres condiciones: aranceles a la importación para los bienes de consumo; exención de derechos de importación para los bienes intermedios; y

³⁴⁰ Cuestión que se intensifica al tratarse de productos con rápidos cambios y que son diseñados y desarrollados por otras empresas (tal como notaba Nochteff -1984-). Respecto de la dimensión del mercado interno, en los países del ASEAN las exportaciones de equipos electrónicos y sus partes, reproductores de audio, televisores y teléfonos -capítulo 85 de la HS-, es el principal rubro de exportación (21,7% en 2009 y 26,3% en 2018), con una escala de 377.595 millones de dólares (ASEAN, 2019).

elevado componente importado en la elaboración de los bienes finales. Algunos años después, ya consolidado el proceso de migración, el mismo autor destacaba la poca potencialidad (e incluso la imposibilidad) de desarrollo de la actividad en las condiciones en las que se había instalado en TDF, sólo sostenida por los beneficios promocionales. En sus palabras:

“En esas condiciones locales e internacionales, puede asegurarse que la industria de bienes electrónicos de consumo está condenada a desaparecer en el mediano plazo en la Argentina, a menos de que se le asegure una protección efectiva muy alta y creciente”, (...) “[e]llo se ve confirmado por lo sucedido con el enclave fueguino, que -después de más de una década de promoción, reserva de mercado y libre importación de componentes y subensambles sin tarifas- ni exporta, ni está en condiciones de soportar ninguna nueva reducción en su protección efectiva. En efecto, como ya se observó, entre mediados y fines de los ochenta se produjo una pronunciada caída de la productividad, a pesar de la cual el enclave siguió funcionando porque se mantuvo la reserva de mercado, aunque ante los primeros indicios de apertura las firmas suspendieron sus inversiones” (Nochteff, 1992: 45).

φ

Presentadas las conclusiones del análisis, podemos identificar dos caminos a seguir para profundizar en el estudio de la valorización a nivel sectorial. En primer lugar, sería posible indagar sobre las condiciones de acumulación y apropiación de valor para casos de empresas que permitan dar respuestas sobre características particulares del proceso de valorización. De hecho, algunos estudios de este tipo han profundizado sobre aspectos particulares de las condiciones productivas y la valorización en la actividad de electrónica de consumo en TDF. Por ejemplo, respecto de dinámicas puntuales de diseño de productos en algunas empresas del sector (Kataishi, 2016; García y Lavarello, 2022) o de los procesos de financiarización vinculados con los resultados operativos (Rabinovich, 2018). Sin embargo, ese enfoque no permite obtener un análisis general para el desempeño de un sector de actividad. Es decir, acerca de las condiciones estructurales que orientan la actividad en el marco de una estructura productiva nacional. Esta segunda veta de investigación, complementaria de la anterior, nos conduce inevitablemente a los agregados del SCN. Pero, producto de su fundamento teórico, el tipo de estudio en cuestión es directamente ignorado en el sistema de cuantificación oficial de la actividad económica.

Como vimos extensamente en las secciones previas, en el VAB y el EBE del SCN se concibe el resultado de la actividad económica sectorial como un proceso de generación del ingreso/valor en cada ámbito particular de actividad de una forma genérica. En el mismo sentido, el sistema de recomendaciones no se orienta a la recopilación de información que permita reconstruir visiones alternativas. Por ende, nada nos informan sobre dinámicas que permitan analizar cómo las actividades económicas sectoriales participan en la resolución de la apropiación de plusvalor. Aquí es donde aparece la potencialidad del esquema de

cuantificación propuesto para el estudio sectorial y de las condiciones de acumulación en las economías nacionales.

Desde el punto de vista del enfoque que se encuentra en la base del desarrollo de nuestro marco de cuantificación, la capacidad de acumulación de los capitales se encuentra mediada por canales de valorización extraordinarios que permiten potenciar la acumulación de los capitales de mayor tamaño o compensarla en el caso de capitales con reducidos niveles de productividad. Es decir que, entre las determinaciones que dan origen a tales flujos de plusvalor y su apropiación (reflejada en los agregados del SCN), existen canales de apropiación de plusvalía que, de forma adicional a la extraída a los/as asalariados/as que emplean, conforman la capacidad efectiva de reproducción de los capitales sectoriales.

φ

A lo largo del análisis del presente capítulo hemos identificado un conjunto de elementos que nos permitirán indagar en dicha línea explicativa mediante la aplicación del esquema en el siguiente capítulo.

Primero, los beneficios promocionales cumplen un papel central en la reproducción de los capitales del sector analizado, al permitirles obtener un margen diferencial de precios respecto de los precios de importación. Además de la relevancia de los beneficios en el resultado de la actividad sectorial, también intentaremos indagar sobre su posible vínculo con otros flujos de plusvalor, mediado por las decisiones de política económica que permiten redireccionar y distribuir tales flujos.

Segundo, hemos destacado que en el momento de expansión de la actividad en TDF, entre 2010 y 2015, el tipo de cambio se encontraba sobrevaluado, afectando por ejemplo el nivel salarial en la comparación internacional en términos corrientes. En este sentido, como aspecto que no se encuentra desarrollado en otros estudios sobre el sector, es posible indagar sobre el rol del tipo de cambio como mecanismos de transferencia de plusvalor en la dinámica sectorial en los años bajo estudio. Particularmente, intentaremos observar en qué medida es un flujo que se complementa o no con los beneficios de la promoción industrial, habida cuenta del elevado peso de las importaciones en la estructura de costos de las empresas del sector.

Tercero, notamos que en la crisis del año 2002 y en los años posteriores los salarios alcanzaron los niveles más bajos para los años en los que se tiene registro, en una etapa de fuerte retroceso de la actividad en TDF. De allí que otro interrogante a analizar en el siguiente capítulo sea si en esos años el salario cumplió el rol de canal de valorización para la actividad al pagarse la fuerza de trabajo por debajo de su valor; y extender el análisis a lo sucedido en el resto del período 2004-2015.

Cuarto, en función de la evidencia disponible respecto de los vínculos entre los capitales radicados en el AAE-TDF -mayoritariamente de origen nacional- y los capitales líderes de la rama a nivel internacional, es necesario indagar sobre la posible existencia de este canal de valorización (o detracción de plusvalor en este caso). En particular, si las empresas líderes, al replicar la organización del plano global, pero adaptada a las condiciones del régimen fueguino, encuentran la forma de participar de los beneficios promocionales sin la necesidad de radicarse ellos mismos en el país, más que para la comercialización, administración y

gestión de las mercancías. Aunque desde otra perspectiva, este aspecto ha sido identificado por Azpiazu y Nochteff (1987) y Nochteff (1992), quienes mencionan la posible existencia de precios de transferencia en la compra de insumos importados (entre otras cuestiones asociadas a la transferencia de tecnología).

Consideramos, pues, que la aplicación del esquema de registro propuesto nos permitirá analizar estos puntos en el marco de la unidad de la economía nacional y global. Abriendo a futuro la posibilidad de articular los resultados con los obtenidos en el análisis de otras actividades. A la vez que su estudio conjunto e interrelación dentro de la propia actividad analizada cobra interés en sí mismo. En definitiva, nos permitirá incorporar el rol de los flujos de plusvalor identificados, independientemente de la postura que se tenga respecto de los determinantes de la acumulación de capital en Argentina. *Siempre que, parafraseando al SCN, se acepten los determinantes generales de la acumulación de capital desarrollados en las secciones previas.* No obstante, es posible señalar que nuestra propuesta incluye los agregados tal como se presentan en el marco central del SCN.

Capítulo 8. Conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado en el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. 2004-2015.

El último capítulo de la Tesis tiene por objetivo la aplicación del marco analítico para el registro de la producción desarrollado en la segunda sección a la actividad económica bajo estudio en la presente sección. Con este último paso del desarrollo de la investigación se intenta llevar al plano concreto el objetivo de la Tesis, no sólo por la referida aplicación del marco de registro, sino también como forma de profundizar en el estudio sectorial a partir de la metodología propuesta. En este sentido, el análisis de la dinámica sectorial desarrollado en el capítulo previo nos permitió concluir en qué casos los canales de valorización incorporados en el esquema podrían estar presentes para la actividad bajo análisis. En este capítulo intentaremos profundizar en tales aspectos de la valorización sectorial y evaluar si dichos flujos cumplen un rol en la valorización del capital en el sector.

El período de análisis es 2004-2015, habida cuenta de la mayor disponibilidad de información para tales años (aspecto central para las estimaciones propuestas). A ello se suma que el año 2004 es el año base de las cuentas nacionales de Argentina actualmente vigente y que, al ser los agregados del SCN nuestro punto de partida, delimita nuestro año de inicio del período de estudio³⁴¹. A su vez, como vimos en el capítulo previo, el período 2004-2015 (en particular los años 2010-2015) han sido los de mayor dinamismo de la actividad, lo cual torna de particular interés el análisis de lo ocurrido en el período.

El primer paso en este capítulo lo constituye la presentación de los agregados económicos de la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (TDF), aspecto central para la utilización del esquema propuesto. Debido a que en las estadísticas oficiales de las cuentas nacionales de Argentina la actividad bajo estudio forma parte de una rama de la producción que incluye otras actividades y que se estima para el total nacional, el primer apartado está dedicado a la presentación de los agregados económicos para la actividad de la electrónica de consumo en la provincia de TDF y a la explicación de los lineamientos generales para su construcción³⁴².

El resto de los apartados se centran en analizar la existencia -y en la estimación- de los canales de valorización identificados, incluyendo como aspecto específico del sector a los beneficios de promoción económica. Los apartados 2 a 6 siguen el orden en que los canales aparecen en las sucesivas cuentas: 2) estimación de la apropiación de plusvalor debido a los beneficios de promoción económica, 3) apropiación de plusvalor en la importación de insumos y bienes de capital producto del efecto de la valuación cambiaria, 4) apropiación de plusvalía por vínculos comerciales y productivos con capitales líderes, 5) apropiación de plusvalor extraordinario por el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, y 6) apropiación de plusvalía como renta urbana vía el pago de salarios.

Finalmente, en el último apartado se presenta el esquema analítico completo con los resultados y la composición del Saldo del Plusvalor Apropiado y se realiza el análisis conjunto y las implicancias o aportes para el análisis sectorial.

³⁴¹ De hecho, la información de la base 1993 no se encuentra publicada al nivel de ramas de actividad, lo cual hace dificultoso el empalme de los agregados de la base 2004 con el nivel de desagregación necesario en el presente trabajo y, producto de la dificultad de dicha compatibilización, quitaría precisión a los resultados.

³⁴² El desarrollo completo de la estimación de los agregados y la explicación sobre las fuentes de información y criterios adoptados se encuentra en el Anexo X.

Como advertimos previamente, uno de los principales limitantes que encontraremos a lo largo del capítulo es la disponibilidad de información con el nivel de desagregación necesario para la construcción de los indicadores en el marco de las definiciones de las cuentas nacionales actuales. Por ello, en la medida de lo posible, se exploran distintas alternativas para alcanzar tales estimaciones. Estos aspectos serán señalados en cada caso, a medida que se presenten. No obstante, corresponde señalar dos casos puntuales: la utilización de balances de empresas como complemento de la información de cuentas nacionales y como forma de contrastar la información; y la realización de entrevistas con representantes de empresas, del gobierno de Tierra del Fuego, de los trabajadores de la actividad y con expertos sobre el sector, así como sobre el uso de balances de empresas³⁴³.

8.1. Sobre los agregados para la aplicación del marco analítico

Como primer paso, la aplicación del esquema de registro desarrollado requiere establecer los agregados del SCN para la actividad de electrónica de consumo en TDF, a los fines de analizar su conformación. En el marco de las cuentas nacionales de Argentina ello presenta dos desafíos. Por una parte, es necesario identificar de forma precisa la rama (y subramas) en las que se refleja el resultado de la producción de la actividad en cuestión. Por otra parte, resulta necesario estimar los agregados a nivel provincial, ya que en las cuentas nacionales de Argentina no se cuenta con dicha información, excepto para el año base 2004. Por lo tanto, debemos construir agregados que reconozcan el recorte horizontal y espacial de la producción. A su vez, lo anterior implica desagregar analíticamente a la producción de bienes de electrónica de consumo del total de la actividad de “electrónica y electrodomésticos” amparada bajo los beneficios promocionales.

La rama del clasificador CLANAE 2004 en la cual aparece la actividad de la electrónica de consumo es: 32: *Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones*. Esta, a su vez, se compone de tres subramas de actividad: 32100: *Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos*; 32200: *Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación)*; 32300: *Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos*. Pero en la provincia de TDF únicamente tienen presencia las subramas 32200 y 32300.

En el Anexo X se presentan de forma detallada los procedimientos, criterios y las fuentes de información utilizadas para la construcción de los agregados económicos para la actividad de la rama 32 en TDF y su desagregación para las subramas 32200 y 32300. En el presente apartado presentamos los resultados obtenidos para el Valor Bruto de la Producción (VBP), el Consumo Intermedio (CI), el Valor Agregado Bruto (VAB), la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA) y el Excedente Bruto de Explotación (EBE). En

³⁴³ En el Anexo VII se detalla la metodología aplicada para compatibilizar la información de los balances con los agregados de las cuentas nacionales y para estimar indicadores de rentabilidad y tasa de ganancia. Por su parte, en la sección de Fuentes de información se detalla la información sobre las entrevistas realizadas.

términos secuenciales, la estimación consistió en obtener primero el VBP y el CI, para hallar el VAB por diferencia; y, luego, estimar la RTA, para hallar el EBE por diferencia.

Por lo tanto, luego de analizadas las fuentes de información oficiales y posibles fuentes complementarias para la estimación de los agregados, así como de establecidos los reparos sobre el alcance de los resultados obtenidos en el Anexo X, es posible sintetizar que, para lo que sigue, contamos con las siguientes estimaciones: 1) la estimación para el total de la rama 32 en TDF con base en la información de cuentas nacionales y 2) su desagregación por subrama de actividad 32200 y 32300.

A continuación, presentamos los Cuadros 26, 27 y 28 con los agregados estimados. Como aspecto particular cabe destacar que, si bien en varios puntos se trata de aproximaciones, los agregados estimados para la actividad de la rama en TDF, así como su desagregación por subramas, constituyen un aporte en sí mismo en relación con la información oficial de cuentas nacionales publicada en Argentina y para el estudio de la actividad sectorial³⁴⁴.

Para resaltar el aporte de la estimación de los canales de valorización y la construcción del esquema propuesto, en los cuadros “intermedios” que se introducen a continuación la información se presenta tal como aparecería de seguir los lineamientos del SCN. A los fines del desarrollo del capítulo, y como se deriva del análisis volcado en el Anexo X, es importante remarcar que los beneficios de promoción económica quedan comprendidos en los agregados del SCN estimados. Sin embargo, como se observa en los cuadros, la presentación basada en la versión tradicional de las cuentas nacionales no permite distinguir dichos flujos entre los resultados de la medición.

³⁴⁴ Como puede observarse en el Anexo VII, al comparar con los agregados obtenidos para la empresa IATEC en el período 2010-2015, se llega a un resultado similar en términos de estructura del VBP.

Cuadro 26. Agregados económicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	700	976	1.478	1.559	1.493	1.211	5.809	13.286	19.290	22.116	24.503	39.984
CI pc	518	730	1.115	1.160	1.078	884	4.470	10.554	15.492	17.812	19.869	32.409
VAB pb	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	87	115	166	189	211	162	372	851	1.235	1.416	1.569	2.561
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575
RTA	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670
EBE	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	9	12	18	19	19	15	72	165	239	274	304	496
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
EBE	49,2%	42,8%	41,3%	40,1%	34,8%	14,7%	38,2%	39,8%	37,0%	27,8%	27,3%	33,6%
Impuestos indirectos netos de subsidios	35,7%	35,3%	34,9%	35,5%	36,7%	36,3%	26,0%	28,3%	29,3%	29,6%	30,2%	30,2%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670
EBE	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	35,7%	35,3%	34,9%	35,5%	36,7%	36,3%	26,0%	28,3%	29,3%	29,6%	30,2%	30,2%
EBE	49,2%	42,8%	41,3%	40,1%	34,8%	14,7%	38,2%	39,8%	37,0%	27,8%	27,3%	33,6%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	49,2%	42,8%	41,3%	40,1%	34,8%	14,7%	38,2%	39,8%	37,0%	27,8%	27,3%	33,6%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Cuadro 27. Agregados económicos para la actividad de la subrama Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200), según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	128	225	399	320	94	142	2.141	7.021	11.283	13.261	15.559	25.302
CI pc	111	195	346	278	82	123	1.858	6.091	9.789	11.505	13.499	21.952
VAB pb	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	1	2	4	3	1	1	137	450	723	849	996	1.620
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350
RTA	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188
EBE	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	2	3	5	4	1	2	27	87	140	164	193	314
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
EBE	71,6%	70,4%	66,6%	62,7%	61,6%	39,2%	23,8%	29,1%	31,1%	30,7%	33,3%	37,2%
Impuestos indirectos netos de subsidios	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188
EBE	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%
EBE	71,6%	70,4%	66,6%	62,7%	61,6%	39,2%	23,8%	29,1%	31,1%	30,7%	33,3%	37,2%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	71,6%	70,4%	66,6%	62,7%	61,6%	39,2%	23,8%	29,1%	31,1%	30,7%	33,3%	37,2%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Cuadro 28. Agregados económicos para la actividad de la subrama Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300), según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	572	751	1.079	1.239	1.399	1.069	3.668	6.266	8.007	8.855	8.944	14.682
CI pc	408	535	769	882	996	761	2.612	4.463	5.702	6.307	6.370	10.457
VAB pb	165	216	311	356	403	307	1.055	1.803	2.304	2.548	2.574	4.225
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	86	113	162	186	210	161	235	401	513	567	573	940
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	165	216	311	356	403	307	1.055	1.803	2.304	2.548	2.574	4.225
RTA	38	75	116	134	176	230	457	702	1.032	1.645	1.789	2.482
EBE	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	7	9	13	15	17	13	45	78	99	110	111	182
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
EBE	47,6%	40,1%	38,3%	38,2%	34,2%	13,7%	42,9%	46,4%	41,6%	25,5%	21,4%	30,2%
Impuestos indirectos netos de subsidios	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	38	75	116	134	176	230	457	702	1.032	1.645	1.789	2.482
EBE	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	38	75	116	134	176	230	457	702	1.032	1.645	1.789	2.482
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%
EBE	47,6%	40,1%	38,3%	38,2%	34,2%	13,7%	42,9%	46,4%	41,6%	25,5%	21,4%	30,2%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA)	47,6%	40,1%	38,3%	38,2%	34,2%	13,7%	42,9%	46,4%	41,6%	25,5%	21,4%	30,2%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Luego de presentados los agregados económicos, el resto del capítulo se organiza en torno de la estimación de los canales de valorización.

Por una parte, en el caso bajo estudio no aplican todos los flujos identificados en la sección 2 de la Tesis por las propias características de la actividad. Tal es el caso del pago de renta de la tierra a terratenientes y la presencia de impuestos a las exportaciones o del efecto de la valuación cambiaria en las exportaciones (ya que en el caso de la actividad en Argentina las exportaciones son prácticamente nulas).

Respecto del resto de flujos, en el caso de los impuestos (además de los ya estimados como pagados), es necesario incorporar un tipo de flujo específico en el esquema para el caso de la actividad bajo análisis con el fin de incorporar a los beneficios de la promoción industrial (como un tipo de subsidio implícito, tal como desarrollaremos en los siguientes apartados) y sus vínculos con los otros canales de valorización. Luego, incorporaremos de manera sucesiva -y en caso de verificarse empíricamente con la información disponible- los flujos vinculados al efecto de la valuación cambiaria en la importación de insumos y bienes de capital, a la apropiación de plusvalía debido al proceso de diferenciación del capital, al pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y a la apropiación de renta urbana vía el pago de salarios. Con ello intentaremos llegar al Saldo del Plusvalor Apropriado en la actividad y su conformación.

En el caso del giro de utilidades y dividendos, cabe mencionar que en la actividad de electrónica en TDF prácticamente la totalidad de las empresas son de capitales nacionales. La única empresa de propiedad extranjera en el período analizado es Brightstar Fuegoína, pero no se dispone de información con el nivel de detalle suficiente para identificar o estimar el flujo en cuestión. En relación al resto de empresas, si bien podrían existir flujos vinculados con la fuga de capitales, como dijimos anteriormente, tal movimiento no se registraría en las cuentas del esquema, al tratarse de movimientos financieros (y no de rentas).

φ

Antes de adentrarnos en la estimación, como forma de validación de los resultados obtenidos es posible recuperar la observación respecto de los niveles de rentabilidad de las empresas de la actividad en TDF y contrastar nuestros resultados. Si bien anteriormente habíamos analizado los resultados del margen bruto sobre ventas que surge de los balances, aquí, a modo de aproximación estimamos el margen como excedente neto de explotación (menos impuestos indirectos a la producción) sobre valor bruto de la producción (más impuestos indirectos a los productos)³⁴⁵.

En el Gráfico 16 se presenta el margen promedio para el período 2010-2015 para la rama 32 en función de nuestra estimación y el resultado estimado con balances de las principales empresas de la actividad. En el caso de las empresas EMS líderes a nivel global únicamente se cuenta con información para el año 2013, tal como se presentó en el Cuadro

³⁴⁵ En el referido Anexo X se presenta el detalle completo y el resultado para todo el período de los márgenes en cuestión. Estimaciones que también sirven para obtener los impuestos indirectos netos de subsidios a los productos y a la producción que se incorporan en la cuenta de producción y cuenta de generación del ingreso, respectivamente.

24 del capítulo 7 (si se compara para dicho año de forma puntual, mientras que la información de balances arroja márgenes superiores, la estimación para la rama resulta en un valor similar)³⁴⁶.

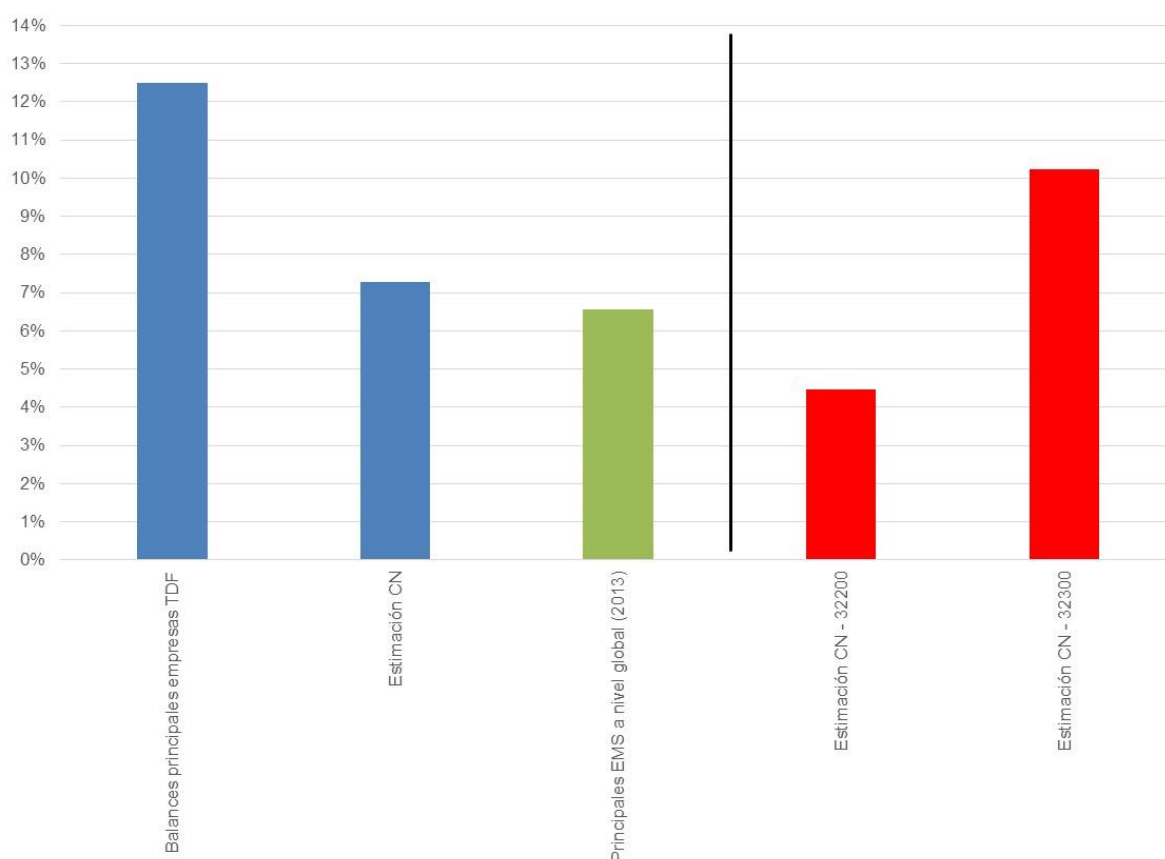
Un punto relevante a tener en cuenta en comparación es que los márgenes mencionados guardan diferencias importantes en función del origen de la información. Primero, el tratamiento del movimiento de inventarios es diferente entre los balances y las cuentas nacionales, ya que el primero se basa en las ventas y el segundo en el valor producido. Este punto es particularmente relevante al analizar los resultados anuales. Segundo, dentro de la ganancia bruta de los balances quedan comprendidos gastos de administración, comercialización y otros, los cuales en mayor medida se encuentran descontados del excedente neto de cuentas nacionales, al formar parte del consumo intermedio. Ello repercute en el menor nivel del margen de explotación que surge de los agregados respecto del margen bruto sobre ventas, tal como se observa en el Gráfico 16. En efecto, si se considera la ganancia neta de los balances, descontando los mencionados gastos de administración y comercialización, los márgenes promedio para 2010-2015 resultan en valores similares a los obtenidos con el excedente neto de cuentas nacionales (7,3% para la rama 32).

Más allá de las diferencias y de que resulta necesario continuar indagando sobre la comparación de ambas fuentes, es posible sostener dos cuestiones: primero, que los resultados obtenidos para los agregados encuentran (de manera preliminar) un primer punto de consistencia; segundo, que se mantiene la afirmación realizada al cierre del capítulo previo respecto de que los márgenes de las empresas (o de la actividad de la rama 32 de conjunto) se encuentran por encima del promedio de las principales empresas del mismo segmento de producción de la industria electrónica a nivel internacional.

Finalmente, como también puede observarse en el Gráfico 16, se presenta la información de los márgenes para cada una de las subramas que conforman la actividad de la rama 32 en TDF. En cualquier caso, es posible sostener en base a la información estimada que la actividad de la subrama 32200 presenta sistemáticamente menores márgenes de rentabilidad en relación a la subrama 32300. Cuestión que se condice, en general, con las características del proceso productivo mencionadas y con las apreciaciones de representantes de empresas y del sector en entrevistas. Ahora bien, ello no necesariamente quiere decir que el margen observado para la producción de teléfonos móviles se encuentre en línea con los valores a nivel internacional, ya que hay que considerar, por un lado, las diferencias marcadas al comparar con el resultado obtenido con balances y, por otro, que las empresas EMS líderes producen una amplia gama de productos, tanto de la subrama 32200 como 32300. Es decir, el dato internacional debe compararse con el resultado para el total de la rama 32.

³⁴⁶ En este punto, es importante recordar que no es el objetivo principal del esquema desarrollado en la Tesis obtener resultados precisos para cada período (por ejemplo, para el análisis de la tasa de ganancia o rentabilidad). Aquello que busca plasmarse, en cambio, son aspectos estructurales o características específicas de los procesos de acumulación nacionales. Ello, a su vez, prioriza la dimensión agregada del análisis, al igual que la perspectiva del SCN. Es por ello que los resultados de los márgenes analizados deben entenderse como aproximaciones que sirven para identificar características de la actividad bajo análisis.

Gráfico 16. Margen bruto sobre ventas para las principales empresas de la actividad radicadas en TDF (promedio 2010-2015) y para las líderes EMS a nivel global (2013). Margen de explotación (excedente/valor de la producción) para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y subramas 32200 y 32300 (promedio 2010-2015) en la provincia de TDF. En porcentajes.



Notas:

- La información para las empresas EMS líderes es tomada de Harris (2014), sobre la base de información de Bloomberg. Para las especificaciones sobre la información presentada para cada empresa se recomienda consultar la fuente citada. A los fines del presente gráfico interesa resaltar que la información construida para las empresas de TDF replica el indicador presentado en Harris (2014): Margen bruto sobre ventas = $[(\text{ingresos} - \text{costo de las mercaderías vendidas}) / \text{ingresos}]$.
- Los datos para las empresas terminales de TDF surgen de los balances de IATEC (Mirgor) para el período 2010-2015, Newsan y BGH para los años 2011-2013 y Brightstar Fueguina para 2011-2012. A su vez, cabe resaltar que dos de las empresas consideradas también cuentan en el período con producción relevante de otros productos (como equipos de aire acondicionado) que no forman parte de la rama analizada en el presente capítulo.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), Harris (2014), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

8.2. Apropiación de plusvalor por beneficios de promoción industrial

Como analizamos en el capítulo 7, los beneficios del esquema de promoción industrial que favorece a las empresas del sector radicadas en el AAE-TDF surgen de un conjunto de exenciones y liberación de impuestos nacionales, principalmente:

- Liberación/exención del Impuesto al Valor Agregado (IVA) para las compras y ventas.
- Exención de Impuestos a las Importaciones.
- Alícuota reducida para el Impuesto Interno sobre los productos electrónicos (desde fines de 2009).
- Exención del impuesto a las Ganancias.

En el presente apartado nos concentramos en los primeros tres casos, debido a que el impuesto a las ganancias se registra en un momento posterior del SCN (en la Cuenta de Distribución Secundaria del Ingreso).

A diferencia de las definiciones del SCN que no permiten discriminar a este tipo de beneficios impositivos entre los resultados de las actividades económicas, a los fines de nuestro desarrollo, y en función de la definición de subsidios del SCN, es posible plantear a tales flujos como “subsidios implícitos”, de forma tal de registrar su incidencia en la valorización de cada actividad. Debido a que dichos flujos son apropiados en el momento de la venta corresponde su registro en la primera de las cuentas (Cuenta de Producción), como parte del VAB sectorial.

Para la estimación del flujo en cuestión, en primer lugar, se identifica conceptualmente qué parte del valor de producción de la actividad correspondería cuantificar como transferencias de valor por beneficios impositivos mediante el desarrollo de un breve modelo sobre el funcionamiento del esquema promocional. En segundo lugar, se estiman los niveles de protección efectiva y las brechas de precios necesarias para aplicar dicho modelo. Finalmente, se presentan los resultados estimados sobre los agregados sectoriales.

Delimitación conceptual de los flujos de beneficios (“subsidios implícitos”)

En primer lugar, se plantea el enfoque conceptual para la posterior cuantificación de los flujos apropiados por esta vía. Para ello, desde la perspectiva de la Tesis, no utilizamos como forma de cálculo la aplicación de las alícuotas de los impuestos en cuestión de forma directa sobre los flujos de ventas (o en nuestro caso el VBP) o de consumo intermedio de la rama. Si bien esta es una práctica usual, desde nuestro punto de vista no permite una aproximación precisa de los flujos de valor efectivamente apropiados. Ello se debe a que este enfoque se centra en la recaudación nominal hipotética que hubiera tenido lugar si las empresas ingresaban los impuestos sobre sus ventas y compras intermedias. Al aplicarse alícuotas, el porcentaje de beneficio estimado sobre el valor de producción (ventas) resulta siempre el mismo, omitiendo distintas situaciones posibles respecto de la valorización de las empresas (aspecto que ejemplificamos a continuación).

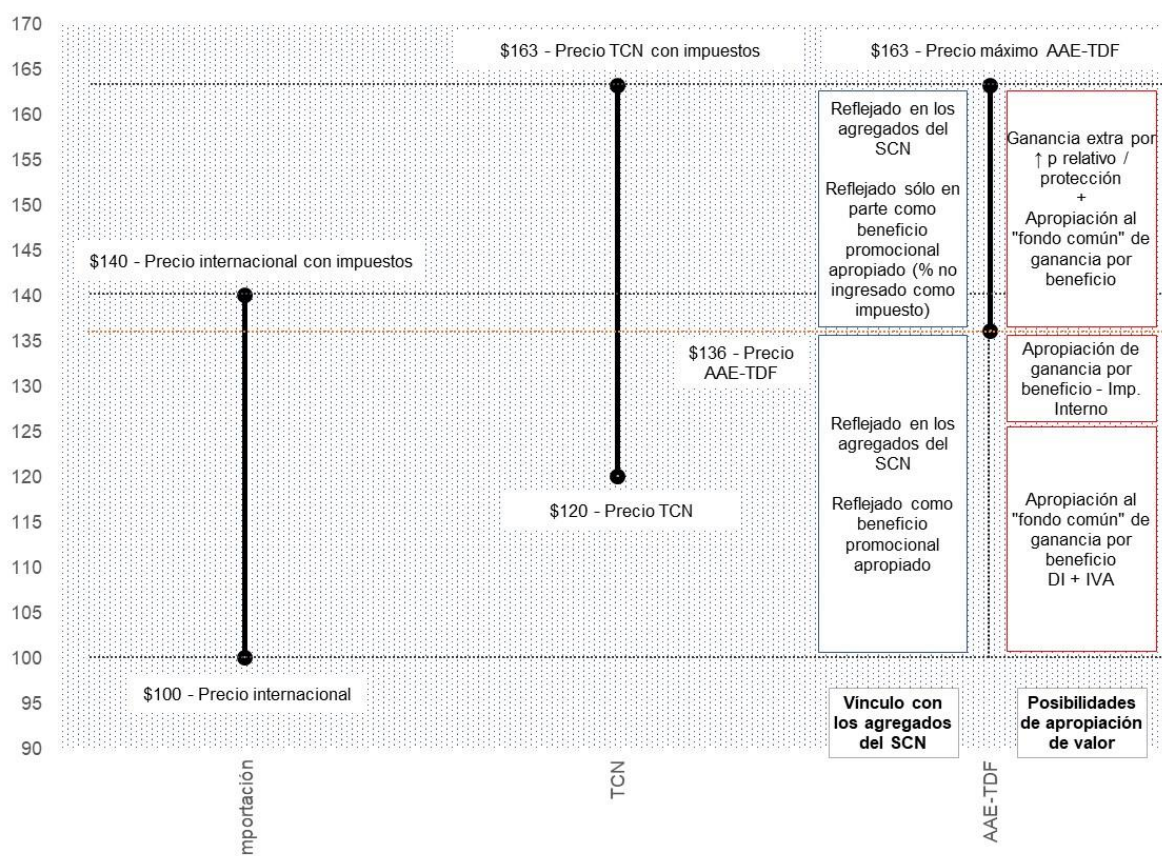
Alternativamente, para estimar dicho flujo de valor apropiado debido al esquema promocional se propone un modelo que utiliza brechas de precios respecto del precio de importación, considerado como precio de referencia³⁴⁷. Este modelo permite aproximarnos,

³⁴⁷ Se asume al precio de importación de los productos finales elaborados en TDF como el precio de referencia para la producción de la rama en función de las respuestas obtenidas en las entrevistas con representantes de empresas, quienes indicaron que el precio de importación nacionalizado es la referencia para sus decisiones sobre precios de venta.

por una parte, a los niveles de protección efectiva para la actividad respecto del precio de referencia de importación (mediante el precio de importación nacionalizado); y, por otra, a la porción de dicha protección que puede ser explicada por los beneficios de promoción industrial (el precio al que puede acceder una empresa radicada en el AAE-TDF, considerando su estructura de costos, al aplicar la totalidad de los beneficios impositivos). Es decir, qué porción de dicha protección puede ser valor apropiado debido a la existencia de beneficios de promoción específicos para la actividad y que, para la generalidad de los capitales a nivel nacional, son impuestos a tributar. Luego, al comparar dicho precio 'teórico' (estimado como brecha) que permitiría a las empresas apropiarse la totalidad del beneficio con el precio de venta promedio observado (estimado como brecha), es posible estimar la porción de valor apropiado que se corresponde con la disponibilidad de beneficios impositivos.

Para graficar lo anterior, con fines analíticos presentamos en el Esquema 13 una situación hipotética con un precio internacional expresado en moneda nacional de \$100 para un producto promedio representativo de la rama. Sobre ese precio (que puede entenderse como el valor CIF) se aplica una protección del 40%: 10% de derechos de importación sobre el producto final; 20% de IVA; y 10% de impuesto interno, los cuales se aplican de manera simple para facilitar la lectura.

Esquema 13. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos.
Ejemplo hipotético 1. En pesos.



Fuente: elaboración propia.

En el plano interno, a los fines de esquematizar los posibles movimientos, suponemos que el costo adicional de producir en el TCN es del 20%, mientras que en el AAE-TDF es del 36%. En el caso de la producción en el TCN aplican los mismos porcentajes para los impuestos del ámbito interno, pero para los derechos de importación de las partes y piezas se asume que el efecto sobre la estructura de costos es del 6%, lo cual arroja una suma de 36%. Por lo que el precio con impuestos en dicha área es de \$163, por encima del precio internacional nacionalizado. Diferentes es el caso del AAE-TDF, ya que al no aplicar el pago de impuestos para esta área, el precio de producción queda en \$136, por debajo del precio internacional nacionalizado de \$140. Por lo tanto, los capitales que produzcan en dicha área pueden cubrir los costos adicionales y obtener una ganancia normal. La diferencia de \$36 entre el precio de referencia (el precio CIF) y el precio en el AAE-TDF lo constituye el beneficio de promoción 'teórico' disponible, ya que es el monto que surge de aplicar el esquema de promoción sobre el precio o base imponible de referencia -considerando de manera específica el efecto ponderado de la exención de aranceles en la estructura de costos interna-.

Con el objetivo de plantear distintas posibilidades, en el mismo Esquema 13 suponemos que el precio máximo en el AAE-TDF es de \$163. Esto se debe a que, en caso de existir restricciones a la importación se abriría la posibilidad de incrementar el precio en el mercado interno, pero hasta el precio que habilitaría la producción en el TCN. Independientemente de dicho límite, en el ejemplo intentamos resaltar que, de existir la posibilidad de incrementar el precio por encima del precio de aplicación total de beneficios (\$136), por ejemplo, al aprovechar la mayor protección respecto de la importación, en ese caso las empresas del sector obtendrían una ganancia adicional por sobre el beneficio de promoción. Dicha ganancia extra también aparecería en parte como impuestos no ingresados, debido a que se incrementaría el VBP y, por ende, los impuestos internos no ingresados al aplicar las alícuotas sobre el valor de producción. En otras palabras, sería un caso análogo a un precio de referencia mayor, que implica una base imponible mayor sobre la cual se aplica la totalidad del porcentaje de protección³⁴⁸.

Desde este punto de vista, como el precio de referencia para la producción en el AAE-TDF es el precio internacional más la protección efectiva, la apropiación de beneficios impositivos dependerá de dónde se ubique el precio del AAE-TDF en función de la brecha que abre tal protección. El límite máximo, en cambio, dependerá de las restricciones al comercio: si no existen, será el precio internacional nacionalizado; si existen, podría ser mayor, abriendo la posibilidad de obtener ganancias extra, con un límite en la competencia en el resto del territorio nacional (aunque tal límite no necesariamente aplicaría en el corto plazo)³⁴⁹.

En el Esquema 14 se incorpora una segunda posibilidad, que sólo podría tener lugar si la protección efectiva del esquema promocional más que compensa los costos adicionales por

³⁴⁸ Alternativamente, aunque no es el enfoque sobre la determinación de precios de la presente investigación, el caso del precio de \$163 podría pensarse como la apropiación del beneficio si se tomara como referencia el precio en el TCN.

³⁴⁹ Esta es una primera evidencia de los problemas de estimar el flujo de beneficios mediante la aplicación de alícuotas, ya que en ese caso, independientemente del nivel de precio de venta del AAE-TDF, todo el beneficio impositivo se computa de la misma forma. Al utilizar las brechas, en cambio, es posible identificar qué parte de lo apropiado se corresponde estrictamente con el esquema promocional en relación al precio de referencia del sector y qué parte se corresponde con otras políticas que permiten elevar relativamente el precio interno más allá del esquema promocional. Si bien cuando el precio es igual o mayor al referido precio que permite apropiarse el beneficio 'teórico', ambas medidas del flujo de beneficios (por alícuotas o por brechas) tienden a coincidir, en el caso de las brechas es posible distinguir analíticamente cómo se llega al resultado.

producir en el AAE-TDF. En ese caso, las empresas radicadas en el AAE-TDF, con el precio de \$136 tendrían una ganancia adicional. Por ende, existe la posibilidad de que el precio de venta del AAE-TDF se ubique en algún punto por debajo. En el ejemplo hipotético del esquema: \$131. De allí hacia arriba, tendría lugar una ganancia extra para la producción en el AAE-TDF.

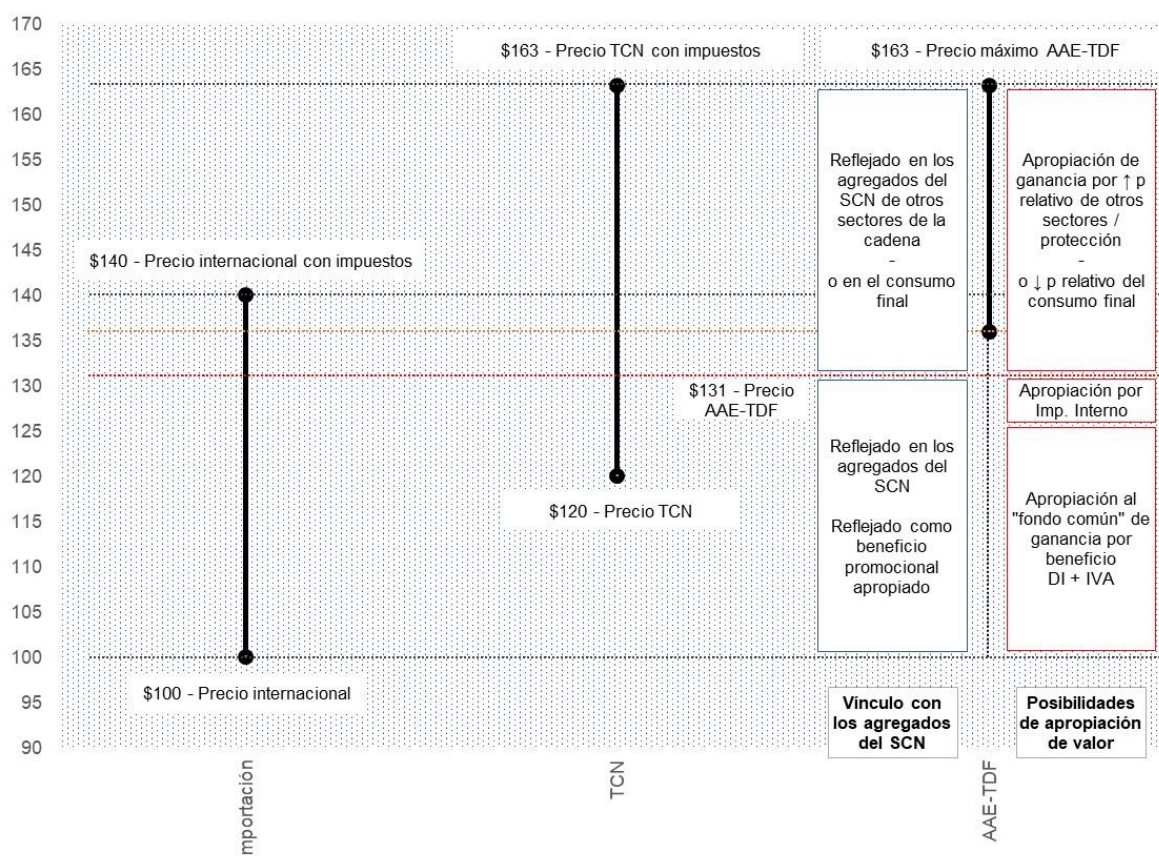
Sin perder de vista que hasta aquí hemos analizado posibilidades hipotéticas, nótese que en caso de existir un porcentaje de protección efectiva que más que compensa los costos adicionales, esta situación adquiriría verosimilitud debido a que las terminales radicadas en el AAE-TDF realizan la mayor parte de su producción mediante acuerdos con las marcas líderes de la rama en los que se determinan un conjunto de especificaciones productivas y comerciales. Entre ellas, el precio de venta, en función del *mark-up* sobre el costo de materiales también indicados por las empresas líderes.

Si bien examinar las múltiples posibilidades que se habilitan excedería el análisis de la actividad en el AAE-TDF, la diferencia entre el precio en cuestión (\$131 en nuestro ejemplo) y el precio de referencia nacionalizado (\$140), podría reflejarse como un menor precio en las sucesivas etapas de la cadena (comercialización), o como un incremento del plusvalor apropiado en tales etapas, ya sea por las cadenas de comercialización o por las empresas líderes que participan en la intermediación³⁵⁰.

Por último, aunque no se encuentra reflejada en ninguno de los esquemas, también cabría la posibilidad de que el precio del AAE-TDF se ubique en un nivel que implique pérdidas o ganancias reducidas para las empresas.

³⁵⁰ En este caso la diferencia con la estimación mediante alícuotas resulta de mayor relevancia, ya que, cuando el precio de venta del AAE-TDF se encuentra por debajo del precio que permite apropiarse el beneficio 'teórico', las empresas del AAE-TDF no estarían apropiando la totalidad del flujo de valor 'disponible' por la existencia de los beneficios impositivos, sino la diferencia entre el precio observado y el de referencia. En dicha situación, la estimación mediante alícuotas conduciría a una sobre estimación de los beneficios impositivos apropiados en términos de valor. Ello se debe a que se estaría asumiendo que siempre se aplican la totalidad de las alícuotas sobre la base imponible de referencia, pero en dicha situación las empresas sólo estarían cargando en su precio una parte de dichos beneficios impositivos. Es en este sentido que nos referimos a que el resultado obtenido mediante la aplicación de alícuotas no sería una estimación precisa cuando se quiere estimar la apropiación de valor efectiva producto de la presencia del esquema de promoción. A modo de ejemplo, considerando los valores del Esquema 13: si el precio de venta del AAE-TDF es \$120 en lugar de \$136, la estimación del beneficio mediante las alícuotas sería \$31 en lugar de \$20. Este ejemplo simple permite poner de relieve que en el enfoque presentado en la Tesis lo que interesa es identificar la porción de valor que de manera efectiva permite apropiarse la promoción al determinarse los niveles de precios en el mercado interno, ya que si el precio de referencia es \$100 resultaría un contrasentido que la apropiación de valor sea \$31 cuando el precio de venta en el AAE-TDF es \$120. En otras palabras, independientemente de la situación contrafactual de lo que ocurriría con la existencia de producción en el AAE-TDF y con el pago de impuestos que supone la aplicación de alícuotas exentas que se indican en la legislación, las empresas efectivamente apropian una porción de ingreso en el período corriente para poder colocar sus productos en el mercado tomando como referencia el precio internacional. En el Anexo X se incluye la estimación mediante la aplicación de alícuotas para comparar con los resultados obtenidos en el presente apartado.

Esquema 14. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 2. En pesos.



Fuente: elaboración propia.

Respecto del origen del flujos analizados, a priori no es posible sostener que el valor apropiado debido a los beneficios impositivos del esquema promocional tiene una contrapartida específica. Por lo que en el esquema de registro, al menos en el presente trabajo, nos concentramos únicamente en la apropiación desde el punto de vista del sector. En este sentido, es posible sostener es que se trata de una transferencia indirecta de valor, cuyo monto dependerá del precio final del producto. En otras palabras, al formarse los precios de mercado una parte de la ganancia que fluye al sector no es ingresada al fondo común de la recaudación y es retenida por las empresas del AAE-TDF³⁵¹.

Por ende, desde nuestro punto de vista, el aspecto que cobra relevancia para la estimación de los flujos en cuestión es comparar el nivel de precios de venta de las empresas del AAE-TDF con la brecha de precios que suponen la protección efectiva y la apropiación del beneficio 'teórico' respecto del precio de referencia. En el próximo punto presentamos tales estimaciones.

³⁵¹ En el caso del diferencial de alícuota del impuesto interno, al no ser un impuesto general de la economía nacional, sino uno que permite establecer un diferencial de precios internos, no se asocia de forma directa al "fondo de recaudación".

Estimación de las brechas de precios

Como mencionamos, en el caso de la actividad en el AAE-TDF el esquema de protección se encuentra mediado por distintos impuestos, algunos comprendidos en el régimen de promoción industrial que regula la actividad y otros que lo complementan. En los Cuadros 30 y 31 se presenta para las subramas 32200 y 32300 una aproximación a la que sería la protección nominal y efectiva respecto de la producción internacional y por los beneficios de promoción económica³⁵².

En primer lugar, los derechos de importación son un componente relevante en el nivel de protección de la actividad, aunque su relevancia actual es menor a la que tenían en el pasado producto de la reducción generalizada de las alícuotas desde la década de 1990.

En cuanto a los derechos de importación sobre los productos finales, para la subrama 32300 (televisores) fueron del 20% a lo largo del período 2004-2015 (posiciones arancelarias: 85281290, 85287200 y 85287300) y para la subrama 32200 (teléfonos móviles) fueron del 17% entre 2004-2006 (posición arancelaria 85252022) y 16% entre 2007-2015 (posición arancelaria 85171231).

Las alícuotas de los derechos de importación sobre las partes y piezas importadas por las empresas del sector son, en promedio, menores a las correspondientes a los productos finales. La diferencia entre el arancel sobre el producto final y el arancel de las partes y piezas constituye parte de la protección efectiva, pero no queda registrada o incluida como parte de los beneficios del subrégimen industrial que nuclea a la actividad.

En este caso, para estimar las alícuotas se consideraron los derechos de importación extrazona de la NCM (promedio a 8 dígitos) y se ponderaron de acuerdo al peso de cada posición (a 8 dígitos) en el total de las importaciones de las empresas. De esa forma se obtuvo una alícuota promedio de derechos de importación para las empresas vigente en cada año, pero que queda exenta para la actividad radicada en el AAE-TDF si se cumple con el criterio de transformación sustancial. Los resultados para cada subrama se presentan en el Cuadro 29³⁵³. Mientras que en los Cuadros 30 y 31, que resumen la información de todos los impuestos, los porcentajes de arancel promedio se redondean para simplificar la exposición. En el caso de la subrama 32200 se asume 11% para todo lo período, y para la subrama 32300 15% para 2004-2006, 13% para 2007-2011 y 12% para 2012-2015.

³⁵² El análisis se realiza para cada subrama (32200 y 32300) a partir de sus productos representativos: teléfonos móviles y televisores, respectivamente.

³⁵³ En el Anexo V se complementa la información aquí presentada con las principales posiciones a 8 dígitos importadas por las empresas del sector en el período 2004-2015 y las alícuotas correspondientes en cada año.

Cuadro 29. Derecho de importación promedio para las posiciones importadas por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en TDF. 2004-2015. En porcentaje.

Año	DI promedio	
	32200	32300
2004	11,3	15,5
2005	11,0	15,6
2006	11,2	15,3
2007	10,9	13,2
2008	10,6	13,9
2009	10,3	13,0
2010	11,0	13,3
2011	11,5	12,9
2012	11,3	11,8
2013	11,1	11,7
2014	10,9	12,1
2015	10,8	12,4

Nota: Para la estimación de la alícuota promedio de derechos de importación se cuenta con los NCM 2004, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013, por lo que para los años 2005-2006 se mantuvieron las alícuotas de 2004, para los años 2007-2008 las alícuotas de 2009 y para 2014-2015 las de 2013.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Además de los derechos de importación la ley 19.640 exime el pago de la tasa de estadística y la tasa de comprobación de destino en los casos de importación. Respecto de dichas tasas, corresponde hacer algunas aclaraciones. Sobre la tasa de estadística, en el marco del Código Aduanero (ley 22.415) el Poder Ejecutivo puede establecer la alícuota de la tasa estadística para operaciones de importación. El Decreto 37/98 redujo la alícuota al 0,5% y, posteriormente, el Decreto 108/99 estableció un límite máximo en valor absoluto a pagar por la tasa. Así, por ejemplo, las importaciones mayores a 100.000 dólares tributaban como máximo 500 dólares. De esta forma, una importación por 100.001 dólares mantenía la alícuota del 0,5%, pero, por ejemplo, una importación de 1.000.000 de dólares quedaba sujeta a una alícuota efectiva del 0,05%. Luego, el Decreto 332/2019 elevó la alícuota de forma temporal al 2,5%, aunque también establece montos máximos para el pago de la tasa. En cuanto a la tasa de comprobación, el Código Aduanero establece que dicha tasa no podrá superar el 2% del valor imponible. Por su parte, la Resolución General AFIP 2193/2007 establece las normas generales para la aplicación del Régimen de Comprobación de destino para bienes importados que, debido al otorgamiento de beneficios tributarios o a una afectación específica, implican el contralor por parte del servicio de aduana sobre el cumplimiento de las obligaciones correspondientes a dicho destino. En este sentido, ya sea por la reducida incidencia que tendría la tasa de estadística sobre las importaciones finales en el período 2004-2015 o porque no resulta claro que las importaciones de bienes finales de electrónica queden sujetas a la tasa de comprobación de destino, no incluimos a dichas tasas como parte de la protección efectiva de la actividad en

el período analizado (o al menos no puede establecerse que se trata de un componente relevante)³⁵⁴.

En el caso del IVA (21%), existen dos situaciones respecto del impuesto en el marco del subrégimen industrial (Piccinelli, 2002; Acevedo, 2022)³⁵⁵: cuando las operaciones son realizadas en y desde el AAE-TDF hacia el TCN se trata de una exención del IVA; en cambio, cuando la primera venta se realiza desde el AAE-TDF pero se concreta en el TCN se trata de la liberación del impuesto. En este caso, que aplica para las empresas del sector estudiado, las empresas facturan el IVA sobre el precio de venta en el TCN pero no lo ingresan, ya que se genera un crédito fiscal presunto por el mismo valor³⁵⁶. Debido a que en el AAE-TDF no se paga IVA compras ni IVA ventas, las empresas pueden apropiarse la totalidad del IVA sobre sus ventas (tal como se detalla en los balances de las empresas), ya que no pagan el impuesto en el caso de las importaciones.

En el caso del impuesto interno, corresponde únicamente incluir el diferencial de alícuotas entre la importación o la producción en el resto del país y la producción en el AAE-TDF introducido hacia fines de 2009 (10,45%). Sobre este beneficio es posible marcar una particularidad, ya que, estrictamente, a diferencia del IVA y los derechos de importación (lo mismo aplicaría para el impuesto a las ganancias), que son tributos pagados por la generalidad de los capitales -de allí lo del “fondo común” de recaudación-, el impuesto interno constituye un diferencial adicional para la actividad en cuestión que habilita un cambio de precios relativos internos.

Todos los componentes de conjunto nos permiten analizar la protección de la producción en el AAE-TDF respecto de la importación. Aunque cabe diferenciar entre la protección nominal y la protección efectiva (Sternberg, 2017), al tener en cuenta el efecto acumulativo de la aplicación de los impuestos. Esto se debe a que algunos, como los derechos de importación, afectan la base imponible para la aplicación de otros, como el IVA y el impuesto interno (cuya tasa efectiva, adicionalmente, es del 20,5% en función de su forma de aplicación). En los Cuadros 30 y 31 se observa que, según nuestra aproximación, la protección efectiva previo a la implementación del impuesto interno diferencial era del 45,2% para la subrama 32300 y del 41% para la subrama 32200; mientras que en el lapso 2010-2015 el diferencial asciende al 63,4% y 58%, respectivamente.

Adicionalmente, en el mismo cuadro se incluyen las restricciones a las importaciones vigentes en cada año. En particular, las Licencias No Automáticas Para Importación (LNAPI) desde fines de 2010 y las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) desde

³⁵⁴ Cabe notar, sin embargo, que si las importaciones de las empresas radicadas en el AAE-TDF quedan comprendidas dentro del régimen de comprobación de destino, la exención del pago de la tasa por ley 19.640 sería parte de los beneficios de promoción, pero no de la protección efectiva. Puede pensarse como un beneficio específico sobre la propia condición del esquema promocional.

³⁵⁵ Sobre este tema y la forma de registro y valorización de la mercadería en Aduana al salir del AAE-TDF también se consultó en las entrevistas a uno de los principales referentes sobre el entramado legislativo y la operatoria del régimen promocional.

³⁵⁶ En el marco de las regulaciones aduaneras, se trata de destinaciones de mercaderías a consumo. En el caso de las mercaderías originarias del AAE-TDF comprendidas en las actividades habilitadas en el subrégimen industrial, si la mercadería es egresada del AAE-TDF por una CUIT distinta a la del productor del AAE-TDF el procedimiento aduanero se conoce como ECA2. En este caso, el productor del AAE-TDF es el vendedor y otra CUIT del TCN la ‘exportadora’ e ‘importadora’, y si la mercadería es egresada del AAE-TDF (‘exportación’) e ingresada al TCN (‘importación’) por el mismo productor el procedimiento se conoce como ECA1. En ambos casos, siempre que la factura sea emitida por el productor del AAE-TDF, no se paga el IVA. No obstante, en el ECA1 la mercadería egresa del AAE-TDF con remito valorizado y la venta y la emisión de la factura se concretan en el TCN; mientras que en el ECA2 la factura se emite en el AAE-TDF (Piccinelli, 2002).

2012. Si bien estos mecanismos de regulación del comercio no afectan de forma directa los beneficios de promoción, tuvieron relevancia sobre la dinámica de la producción sectorial (entre otras regulaciones), pero también afectaron el flujo de importaciones para la producción en las terminales del AAE-TDF.

Por su parte, en los cuadros se presenta la protección nominal y efectiva pero considerando estrictamente los beneficios de promoción industrial. Como puede observarse, la diferencia con la protección respecto de los bienes finales importados es la consideración del arancel para la importación de partes y piezas, que es aquel efectivamente exento para la actividad. A la vez, para el cálculo este arancel se encuentra ponderado en función del peso del consumo intermedio importado en la estructura de costos de cada subrama -luego de descontar el efecto de los beneficios-. De allí que la suma de las alícuotas nominales no sea igual a la protección nominal. En este caso el beneficio promocional efectivo resulta en promedio del 33,4% para la subrama 32300 y 34,4% para la subrama 32200 en el período 2004-2009 y 48,4% y 51,3%, respectivamente, en el período 2010-2015.

Cuadro 30. Aproximación a la protección efectiva y al beneficio de promoción industrial efectivo para la actividad de la subrama 32200 (teléfonos móviles) en el AAE-TDF respecto de la producción internacional. 2004-2015.

Año	Regulación del comercio exterior (importaciones)			Comparación con el precio internacional					Beneficios de promoción económica				
				IMPUESTOS			PROTECCIÓN		IMPUESTOS			PROTECCIÓN	
	LAPI	LNAPI	DJAI	DI	IVA	INTERNO (dif. de alícuotas)	NOMINAL	EFFECTIVA	DI	IVA	INTERNO (dif. de alícuotas)	NOMINAL	EFFECTIVA
2004	x			17%	21%		38,0%	41,6%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2005	x			17%	21%		38,0%	41,6%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2006	x			17%	21%		38,0%	41,6%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2007	x			16%	21%		37,0%	40,4%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2008	x			16%	21%		37,0%	40,4%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2009	x			16%	21%		37,0%	40,4%	11,0%	21%		32,1%	34,4%
2010	x	x		16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%
2011		x		16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%
2012			x	16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%
2013			x	16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%
2014			x	16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%
2015			x	16%	21%	10,5%	47,5%	58,0%	11,0%	21%	10,5%	42,6%	51,3%

Fuente: Aduana e Infoleg.

Cuadro 31. Aproximación a la protección efectiva y al beneficio de promoción industrial efectivo para la actividad de la rama 32300 (televisores) en el AAE-TDF respecto de la producción internacional. 2004-2015.

Año	Regulación del comercio exterior (importaciones)			Comparación con el precio internacional					Beneficios de promoción económica				
				IMPUESTOS			PROTECCIÓN		IMPUESTOS			PROTECCIÓN	
	LAPI	LNAPI	DJAI	DI	IVA	INTERNO (dif. de alícuotas)	NOMINAL	EFFECTIVA	DI	IVA	INTERNO (dif. de alícuotas)	NOMINAL	EFFECTIVA
2004	x			20%	21%		41,0%	45,2%	15,0%	21%		32,0%	34,3%
2005	x			20%	21%		41,0%	45,2%	15,0%	21%		32,0%	34,3%
2006	x			20%	21%		41,0%	45,2%	15,0%	21%		32,0%	34,3%
2007	x			20%	21%		41,0%	45,2%	13,0%	21%		30,5%	32,5%
2008	x			20%	21%		41,0%	45,2%	13,0%	21%		30,5%	32,5%
2009	x			20%	21%		41,0%	45,2%	13,0%	21%		30,5%	32,5%
2010	x	x		20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	13,0%	21%	10,5%	41,0%	49,1%
2011		x		20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	13,0%	21%	10,5%	41,0%	49,1%
2012			x	20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	12,0%	21%	10,5%	40,2%	48,0%
2013			x	20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	12,0%	21%	10,5%	40,2%	48,0%
2014			x	20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	12,0%	21%	10,5%	40,2%	48,0%
2015			x	20%	21%	10,5%	51,5%	63,4%	12,0%	21%	10,5%	40,2%	48,0%

Fuente: Aduana e Infoleg.

Como último paso para identificar en qué medida la actividad de electrónica de consumo en el AAE-TDF se apropió en el período bajo análisis de flujos de valor por beneficios impositivos y, por ende, tratar de establecer una estimación, resulta necesario considerar el precio de venta de las terminales del AAE-TDF respecto del precio internacional. Debido a la falta de información sobre precios de referencia tanto a nivel local como internacional, para aproximarnos a un nivel promedio nos basamos en dos fuentes: por un lado, los registros de Aduana de las ventas desde el AAE-TDF al TCN y de las importaciones de las empresas de la rama 32 radicadas en el AAE-TDF; por otro lado, nos basamos en las entrevistas realizadas a diversos representantes del sector para fundamentar las decisiones e hipótesis asumidas.

Tomando como referencia los agregados estimados en el apartado previo, las estimaciones se realizan para cada subrama (32200 y 32300) y luego se agregan para obtener el total. A la vez, debido a los cambios en la composición de la producción, los niveles producidos y en el esquema de protección, se diferencia lo ocurrido entre los años 2004-2009 y 2010-2015. En todos los casos, utilizamos promedios a los fines de aproximarnos a la situación en cada subperíodo y subrama. Procedimiento análogo, aunque no exento de problemas, al utilizado en cuentas nacionales (por ejemplo, al asumir contante el peso del consumo intermedio en el VBP).

Respecto de la base de datos de ventas desde el AAE-TDF al TCN de Aduana, corresponde mencionar el tratamiento de la información para llegar a un precio que se corresponda con el precio básico del SCN y que permita analizar el valor apropiado por las empresas. En primer lugar, debido a que la mayor parte de las ventas de las empresas se realiza mediante el procedimiento ECA³⁵⁷, se asume que el registro del valor FOB de la base de ventas de Aduana corresponde al valor de venta sin IVA, ya que la mercadería sale del AAE-TDF con remito valorizado y la venta se concreta en el TCN (Piccinelli, 2002; Gobierno de TDF, 2022). En segundo lugar, sobre dicho valor se realiza el pago de los impuestos internos correspondientes (Piccinelli, 2002), por lo que sobre dicho valor se descontó el efecto del impuesto interno efectivamente pagado por las empresas del sector radicadas en el AAE-TDF, debido a que tal impuesto también sería pagado por la importación y, por ende, no es parte de la comparación de los beneficios apropiados y no conforma la protección efectiva de la actividad³⁵⁸. Dicho resultado se asume como la base imponible sobre la que se adiciona el 21% del IVA. Finalmente, también se quita el efecto del impuesto a los ingresos brutos (1,5%), calculado sobre la misma base imponible. Por lo tanto, el precio promedio contra el que se compara es el precio con IVA, pero descontados el impuesto interno y el impuesto a los ingresos brutos pagados.

En el caso de teléfonos móviles (subrama 32200) la comparación se realizó entre las ventas de teléfonos móviles y las importaciones correspondientes a su elaboración. Se consideraron las siguientes empresas: Brightstar Fuegoína, IATEC, BGH³⁵⁹, Noblex, Telecomunicaciones Fuegoínas, Sontec y Tecnosur. En base a la información recopilada en entrevistas y publicada en otros documentos (Hallak, Park y Bentivegna, 2023), se asumió

³⁵⁷ Aspecto que surge de las entrevistas realizadas.

³⁵⁸ En el caso de televisores, previo a la modificación de la ley de impuestos internos a fines del año 2009 tributaban el 17% del impuesto, mientras que para los teléfonos móviles no se encontraba vigente. Luego de la modificación de la ley ambos productos tienen el mismo tratamiento. Si bien esta situación no modifica la protección efectiva (aquello que la modifica es el diferencial respecto de la importación), sí afecta el nivel de precios internos, y, por ende, la estimación de la base imponible para la aplicación del IVA en nuestro cálculo.

³⁵⁹ Las primeras tres empresas mencionadas concentraron el 100% de las ventas en el período 2004-2009 (cuando la producción de teléfonos móviles era reducida) y el 92% en los años 2010-2015.

como aproximación que el valor de las importaciones CIF de las partes y piezas de teléfonos móviles (“kits”) es similar al valor del producto final importado, por lo que se comparó directamente el precio de venta con el valor de las importaciones para obtener un diferencial o brecha respecto del precio internacional. Es decir que dicha brecha sería indicativa del diferencial local por los insumos incorporados en el ámbito interno (como electricidad, transporte, mantenimiento, limpieza, alimentos, gastos de funcionamiento, etc.), el pago de salarios y el excedente (ganancia, depreciaciones y pago de otros impuestos).

En el caso de las empresas Brightstar Fueguina (principal productora en el período analizado) y Telecomunicaciones Fueguinas, se consideró la totalidad de las ventas e importaciones, debido a que prácticamente la totalidad de la producción se concentra en dicho producto. En cambio, para las restantes empresas se seleccionaron del total únicamente las ventas de teléfonos y se identificaron las importaciones asociadas a dicho producto. Principalmente, las posiciones dentro de la partida 8517 de la NCM que incluye la importación de circuitos impresos con componentes montados, partes para teléfonos, armazones para teléfonos, etc., y, en segundo orden, las posiciones de las partidas 8504 (cargadores), 8507 (acumuladores), 8518 (auriculares y micrófonos).

Al poner en relación ambos valores se identificó para el conjunto de ventas una brecha promedio del 29,8% entre 2004-2009 y 30,7% entre 2010-2015, para el precio básico del productor nacional en el AAE-TDF respecto del precio de referencia internacional³⁶⁰.

En el caso de televisores (subrama 32300), la clasificación de las importaciones y su comparación con el precio internacional resultaron más complejas, lo cual se reflejó en una mayor volatilidad de los resultados entre años. Por un lado, las empresas del AAE-TDF realizan una mayor cantidad de procesos en la producción de los televisores, entre los que se destaca la inserción de los componentes. Esto implica que las importaciones se desagregan en un mayor número de partidas arancelarias, algunas de las cuales son compartidas con otros productos. Frente a la dificultad para identificar las importaciones destinadas a televisores de manera unívoca, se seleccionaron empresas que concentran su actividad en la subrama 32300: Ambassador Fueguina, Digital Fueguina, Electrofueguina, FAPESA, Foxman Fueguina, Newsan, Radio Victoria Fueguina y Tecnosur³⁶¹. Luego, se aplicó el porcentaje que surge del peso de las ventas de la rama 32300 en el total de ventas de las empresas en cada año (para el promedio 2004-2015, el 75%) al valor total de las importaciones. Con ello se intenta dejar de lado la participación de otros productos (principalmente equipos de aire acondicionado) en las importaciones del grupo de empresas seleccionadas³⁶².

Por otro lado, el valor de las importaciones de las partes y piezas para la elaboración de los equipos de televisión se encuentra por debajo del precio del producto final importado. De acuerdo a la estimación de Hallak, Park y Bentivegna (2023) las importaciones para la elaboración de televisores representaron en 2021 aproximadamente el 80% del valor de importación de un conjunto similar de productos finales a los elaborados localmente. Dado que es la única estimación disponible, en el presente trabajo se toma como referencia para

³⁶⁰ Para las empresas de menor tamaño (Sontec, Tecnosur y Telecomunicaciones Fueguinas) los resultados de la brecha obtenida son muy superiores (entre el 80% y el 100%).

³⁶¹ Este grupo de empresas concentró entre 2004-2009 alrededor del 56% de las ventas totales del AAE-TDF al TCN y entre 2010-2015 el porcentaje se reduce paulatinamente hasta ubicarse alrededor del 30%.

³⁶² Alternativamente, se realizó una clasificación propia de las importaciones para identificar las partidas correspondientes a televisores y distribuir las posiciones compartidas con otros productos. Los resultados obtenidos son similares.

obtener un precio de referencia de las importaciones de productos finales a partir del valor de las importaciones de insumos y compararlo con las ventas del AAE-TDF³⁶³.

Al poner en relación ambos valores para el promedio de las empresas seleccionadas la brecha estimada resultó del 41,6% entre 2004-2009 y 43,7% entre 2010-2015, para el precio básico del productor nacional en el AAE-TDF respecto del precio de referencia internacional³⁶⁴.

Resultados

Una vez presentadas las brechas obtenidas para cada subrama y subperíodo, en los Esquemas 15 a 18 graficamos la situación en cada caso respecto de la apropiación de valor por beneficios impositivos. Mientras que en el Cuadro 32 se presentan los resultados estimados para cada año.

El Esquema 15 ilustra la situación promedio para la subrama 32300 (televisores) en el período 2004-2009: el precio de importación nacionalizado, partiendo de una base 100, era de \$145,2, el precio del AAE-TDF con el beneficio total, en promedio, de \$133,4, y el precio promedio identificado para las ventas desde el AAE-TDF al resto del país era de \$141,6 (respecto de dicha base 100). Por ende, además de la apropiación total del beneficio 'teórico' por IVA y DI como un subsidio implícito, en promedio, tenía lugar una apropiación extra por el efecto del diferencial de la protección arancelaria sobre el bien final. Sobre esta porción, si bien no puede identificarse estrictamente como parte del beneficio 'teórico' que surge del esquema promocional, como mencionamos, a la hora de estimar el valor apropiado como beneficio impositivo corresponde aplicar las alícuotas de los impuestos no ingresados sobre la ganancia adicional por el diferencial de precios.

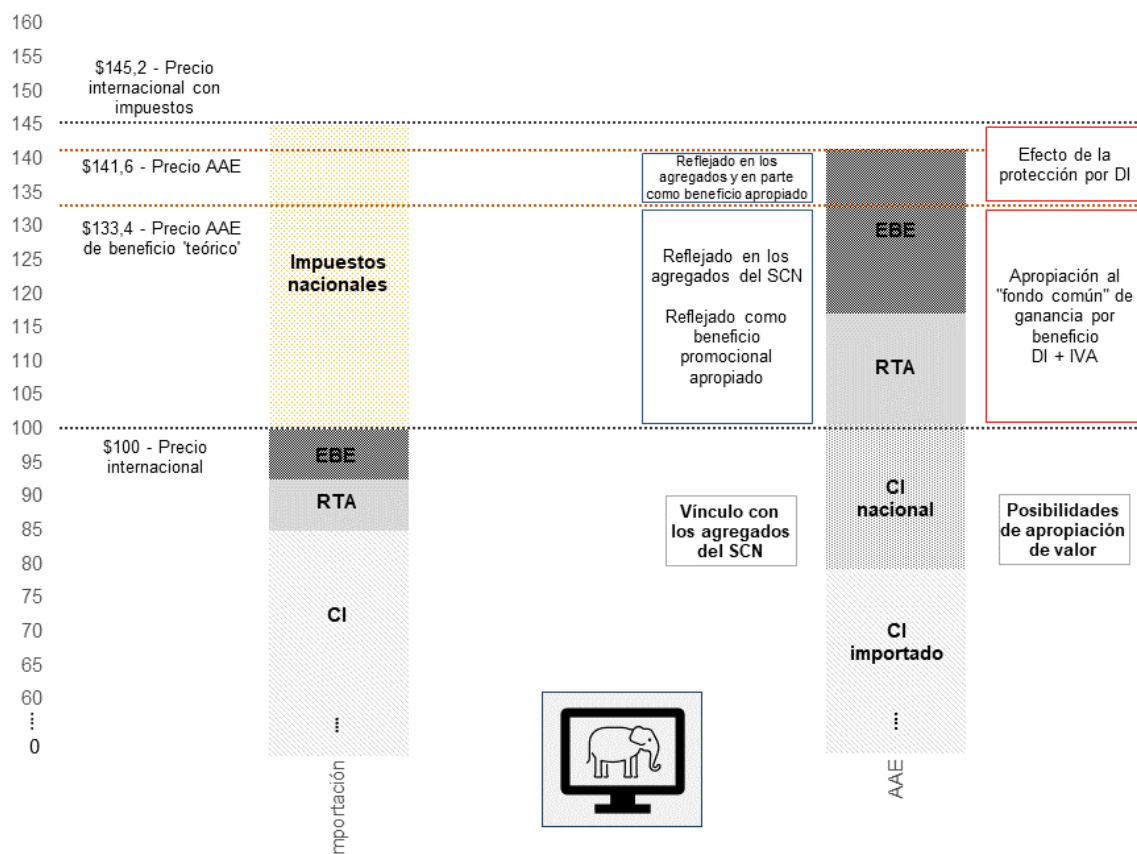
³⁶³ Un posible problema vinculado con la utilización del coeficiente estimado para el año 2021 es el cambio de tecnología de los productos, particularmente para los años 2004-2009, ya que hasta 2008/2009 aún se importaban tubos catódicos, tecnología para la cual es esperable que hubiera un mayor número de tareas en la línea de producción local. Sólo a modo hipotético, si se asume una relación menor (70%) entre el conjunto importado y el precio final, la brecha obtenida para dichos años resulta menor (24%).

³⁶⁴ Como mencionamos anteriormente, para nuestro desarrollo utilizamos promedios, pero a lo largo de la etapa el costo local se incrementó en términos relativos, en función del incremento salarial y el efecto del nivel de valuación de la moneda nacional en los insumos locales. Rubros que tienen una mayor incidencia en la estructura de costos de los televisores. La falta de información de mayor detalle (por ejemplo, que permita captar la fluctuación en la acumulación de inventarios o sobre precios de productos representativos) se debe, en parte, a la forma en que las cuentas nacionales incorporan las mediciones sectoriales y los indicadores o variables sobre las que se pone el foco a la hora de relevar información.

En el caso del referido estudio de Hallak, Park y Bentivegna (2023), para el año 2021, la brecha estimada respecto del precio internacional de importación es del 38% para los teléfonos móviles y 24% para los televisores. No obstante, cabe recordar que en 2021 los niveles salariales en TDF en dólares se habían reducido a la mitad respecto del período 2010-2015. Lo mismo puede sostenerse del resto de costos internos, que afectan en mayor medida a la producción de televisores en relación a los teléfonos. Por ejemplo, el costo de transporte relativamente más elevado.

Por último, cabe aclarar que al analizar la estimación de los beneficios mediante las brechas sobre el precio de referencia no se trata de una comparación del nivel de precios internos entre los dos subperíodos, sino del precio en cada etapa respecto del precio internacional CIF considerando el precio interno básico apropiado por las empresas (descontando el efecto del impuesto interno y del impuesto a los ingresos brutos efectivamente pagados). Si quisiera realizarse una comparación del nivel de precios internos (para lo cual se cuenta como referencia el IPI de cuentas nacionales), habría que considerar, además de la modificación en la brecha, el efecto de la variación del tipo de cambio y del incremento de precios de los insumos y partes importadas. Si quisiera analizarse el cambio del precio interno incorporando los impuestos mencionados, también habría que considerar las modificaciones en las alícuotas del impuesto interno.

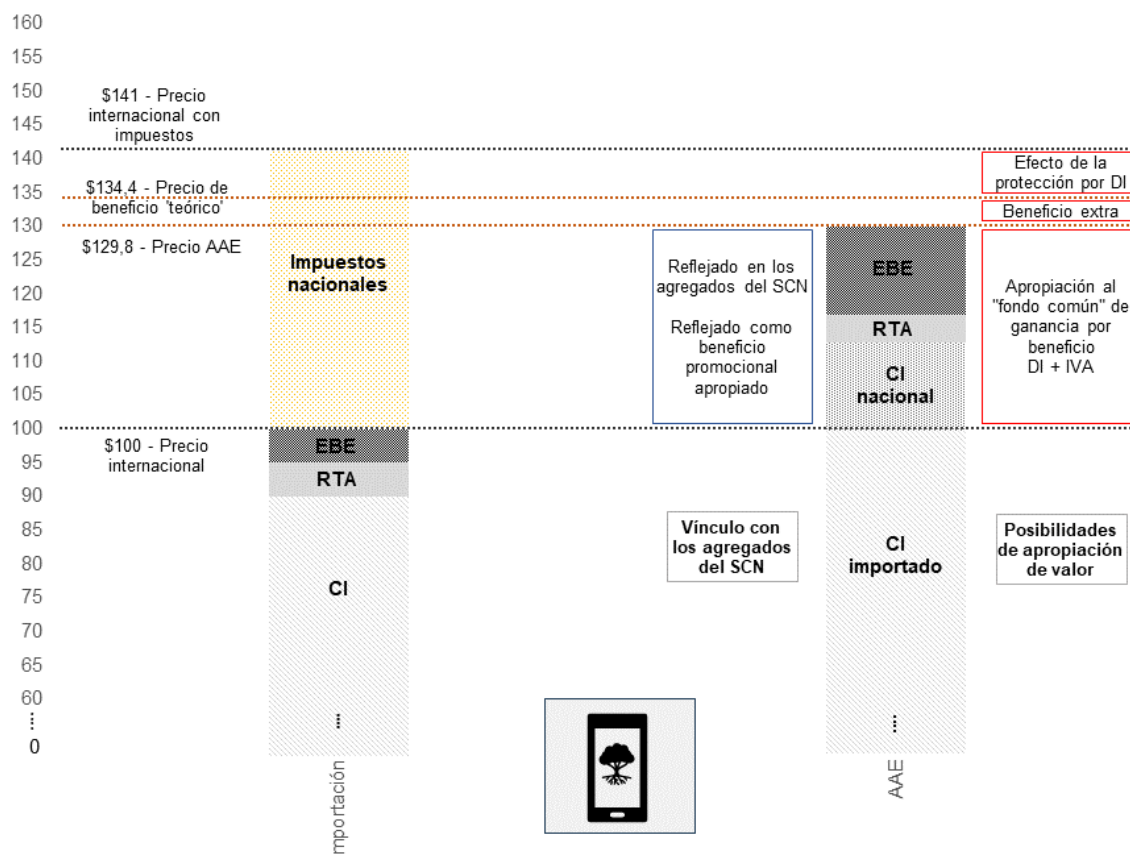
Esquema 15. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

De manera análoga, el Esquema 16 ilustra la situación promedio para la subrama 32200 (teléfonos) en el período 2004-2009: el precio de importación nacionalizado era, en promedio, de \$141, el precio del AAE-TDF con el beneficio total era de \$134,4, y el precio promedio identificado era de \$129,8. Por lo tanto, si bien la producción de teléfonos móviles en dichos años era secundaria, el precio identificado se encontraba por debajo del precio de beneficio 'teórico' total. La diferencia entre el precio de referencia y el precio de venta desde el AAE-TDF estimado se corresponde con los beneficios efectivamente apropiados.

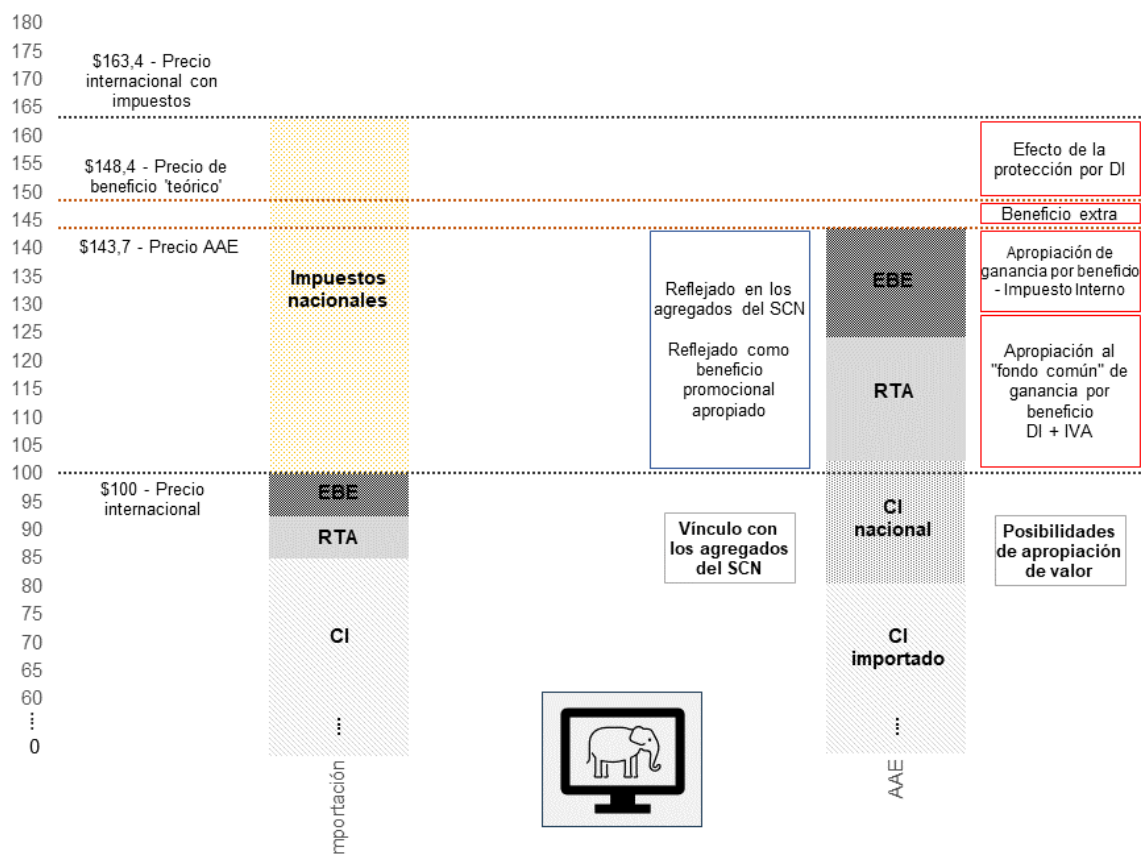
Esquema 16. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio ‘teórico’ y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

Para el período 2010-2015, el Esquema 17 ilustra la situación para la subrama 32300 (televisores), en la cual el precio de importación nacionalizado considerando la protección efectiva se incrementa a \$163,4 debido a la modificación de los impuestos internos y el precio del AAE-TDF con el beneficio efectivo total pasa a \$148,4. Por su parte, el precio estimado era de \$143,7. A diferencia del subperíodo previo, el precio se ubicó por debajo del precio de beneficio total, ya que la introducción de la alícuota diferencial del impuesto interno más que compensa la diferencia anterior.

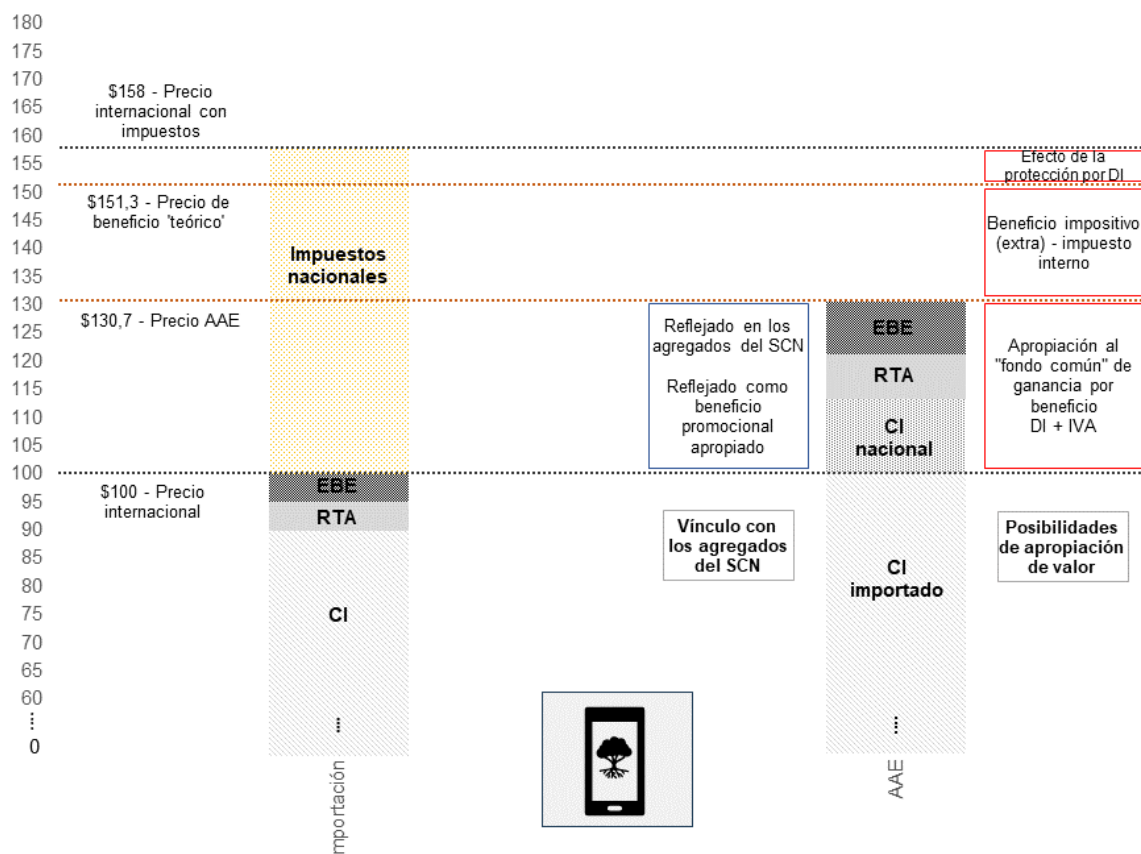
Esquema 17. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

Para el mismo período, el Esquema 18 muestra la situación para la subrama 32200 (teléfonos), en la cual el precio de importación nacionalizado era de \$158, el precio del AAE-TDF con el beneficio total de \$151,3, y el precio estimado para las ventas desde el AAE-TDF era de \$130,7. Es decir que el precio estimado se ubicaba por debajo del precio de beneficio 'teórico' total, incluso sin alcanzar el diferencial introducido con la modificación del impuesto interno.

Esquema 18. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

Respecto de la modificación de las alícuotas del impuesto interno a fines del año 2009, al ser un diferencial impositivo específico para la protección de la actividad, en los esquemas lo incorporamos de forma separada. En este sentido, en las entrevistas realizadas a representantes del sector se sostuvo que el impuesto interno, si bien cumplió un rol importante en el fuerte incremento de la actividad, no habría tenido un efecto directo en los precios, sino en la decisión de los *retailers* a la hora de comprar en el ámbito local o en el extranjero. Desde este punto de vista, el beneficio por el diferencial de impuesto interno habría cumplido el rol de ampliar el margen de precios internos, otorgando cierta previsibilidad en un marco de incremento de los costos internos y reforzando la estrategia de las empresas líderes a operar en el mercado local a través de las terminales del AAE-TDF, cediendo parte de sus potenciales ganancias al incorporar un actor adicional en sus cadenas globales, pero contando con una brecha de precios mayor. A ello se suma la aparición de restricciones al comercio desde 2010. Este esquema resulta clave en la producción de teléfonos móviles, ya que en otros productos como televisores o aires acondicionados las empresas locales tienen un mayor margen de maniobra en la comercialización de sus productos³⁶⁵.

³⁶⁵ En el caso de televisores la modificación del impuesto interno no sólo implicó la ampliación de la brecha respecto del precio internacional, sino que para las empresas del AAE-TDF significó dejar de pagar 10,45%

En efecto, como se observa en los esquemas, la ecuación sectorial cambia claramente luego de la modificación de los impuestos internos, al ampliar el margen de maniobra para la determinación de acuerdos productivos. En todos los casos, como mencionamos antes, la mayor protección o beneficios de promoción podría implicar una apropiación de valor por parte de otros capitales de la cadena.

φ

A modo de cierre del apartado, en el Cuadro 32 se presenta la estimación del flujo de valor apropiado debido a la existencia de los beneficios impositivos que se deriva de las brechas de precios. Para ello, se calculó el peso de la parte correspondiente al flujo apropiado por beneficio sobre el precio en base 100 y se aplicó dicho porcentaje al VBP de cada subrama. El total de la rama 32 se obtuvo por suma³⁶⁶.

Cuadro 32. Beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo. Rama 32 y subramas 32200 y 32300. Tierra del Fuego. En millones de pesos. 2004-2015.

Año	32				32200				32300			
	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total
2004	115	60		176	19	10		29	96	50		146
2005	160	84		244	34	18		52	126	66		192
2006	241	127		368	60	32		92	181	95		276
2007	257	120		377	48	25		74	209	95		304
2008	250	114		365	14	7		22	236	107		343
2009	202	93		295	21	11		33	180	82		262
2010	901	433	285	1.618	329	174	-	503	572	259	285	1.115
2011	2.075	983	496	3.554	1.079	570	-	1.649	997	413	496	1.905
2012	3.007	1.444	634	5.085	1.734	916	-	2.650	1.274	528	634	2.435
2013	3.446	1.661	701	5.808	2.038	1.077	-	3.115	1.409	584	701	2.693
2014	3.814	1.853	708	6.375	2.391	1.264	-	3.655	1.423	589	708	2.720
2015	6.223	3.023	1.162	10.408	3.888	2.055	-	5.943	2.335	968	1.162	4.465

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, INDEC-CN e Infoleg.

del impuesto. En efecto, con la introducción de la medida los precios de los televisores tuvieron una reducción (La Voz del Interior, 2010). Lo contrario sucedió con los teléfonos móviles, ya que la producción del AAE-TDF pasó de no estar gravada por impuesto interno a pagar el 6,55% de alícuota diferencial.

³⁶⁶ Como se observa en el Cuadro 32, otra de las diferencias con la estimación mediante la aplicación de alícuotas es que se considera que el impuesto interno tiene un efecto entre los beneficios apropiados sólo si la brecha supera el porcentaje de beneficio disponible por DI e IVA. Esto se debe al rol otorgado al diferencial de la alícuota del impuesto interno en el análisis, como una regulación específica entre el precio de importación y el precio interno. De allí que en el caso de la subrama 32200 el impuesto interno no tiene presencia entre los beneficios apropiados. Una interpretación similar se realiza en la estimación de Hallak, Park y Bentivegna (2023). En el Anexo X se explica la forma de distribución de los beneficios con mayor detalle.

En términos del peso de los beneficios en los agregados económicos de la rama se observa que representan una parte mayor que el VAB a precios básicos, excepto en el período 2004-2009 para la subrama 32300 (Cuadro 33). Esto es particularmente relevante para la subrama 32200 (teléfonos móviles), ya que para todo el período los beneficios representan alrededor del 175% del VAB a precios básicos, debido al menor coeficiente de VAB/VBP en esta subrama. Incluso se observa que en términos de VBP la relación con los beneficios es menor que en la subrama 32300. En líneas generales, lo anterior quiere decir que, respecto de la situación de referencia, los beneficios no sólo cubren la totalidad del EBE y la RTA de la actividad, sino que también pueden cubrir parte del consumo intermedio (aspecto también reflejado en los esquemas previos)³⁶⁷.

Cuadro 33. Peso de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo en los agregados económicos de la actividad. Rama 32 y subramas 32200 y 32300. Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015.

Año	32			32200			32300		
	VBP	VAB	EBE	VBP	VAB	EBE	VBP	VAB	EBE
2004	25,1%	96,7%	124,5%	23,0%	173,4%	201%	25,6%	88,8%	115,7%
2005	25,0%	99,1%	146,3%	23,0%	173,4%	204%	25,6%	88,8%	136,0%
2006	24,9%	101,1%	154,9%	23,0%	173,4%	214%	25,6%	88,8%	141,9%
2007	24,2%	94,6%	147,7%	23,0%	173,4%	226%	24,5%	85,2%	136,2%
2008	24,4%	87,8%	154,2%	23,0%	173,4%	229%	24,5%	85,2%	151,0%
2009	24,3%	90,3%	338,5%	23,0%	173,4%	337%	24,5%	85,2%	338,7%
2010	27,9%	120,9%	223,1%	23,5%	177,4%	396%	30,4%	105,7%	186,4%
2011	26,8%	130,1%	223,6%	23,5%	177,4%	338%	30,4%	105,7%	173,0%
2012	26,4%	133,9%	242,0%	23,5%	177,4%	320%	30,4%	105,7%	191,5%
2013	26,3%	134,9%	311,1%	23,5%	177,4%	323%	30,4%	105,7%	298,2%
2014	26,0%	137,6%	319,5%	23,5%	177,4%	302%	30,4%	105,7%	346,5%
2015	26,0%	137,4%	266,5%	23,5%	177,4%	275%	30,4%	105,7%	256,1%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, CAFIN, INDEC (CN, ERL), Infoleg, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS

³⁶⁷ En este sentido, dado el bajo porcentaje de VAB/VBP en este segmento de la industria electrónica cualquier alícuota de impuestos del tipo valor agregado (o su correspondiente exención) superior al 15%/20% supondrá una recaudación (transferencia) mayor al VAB sectorial. Obviamente, si se tratara de la producción sectorial integrada en el marco de una economía nacional el IVA efectivamente pagado sería sólo una parte de dicho VAB, pero si se trata de una importación, el impuesto a cobrar, al aplicarse sobre la totalidad del valor del producto, será mayor. El propósito de remarcar este aspecto radica en que en el caso de los beneficios de promoción industrial del AAE-TDF las empresas apropian el IVA sobre el valor de la producción. Es decir, al obtener el crédito fiscal presunto sobre el valor de sus ventas finales apropian el 21% sobre el total de la producción, incluidas las importaciones, sobre las cuales tampoco pagan el impuesto al momento de realizarse. Por lo tanto, si además consideramos el resto de los beneficios incluidos en el esquema, es esperable que el porcentaje del beneficio efectivamente supere el VAB sectorial. Dicha situación también se verifica al estimar los agregados a partir de la información de balances de las principales empresas de la actividad.

La estimación de la apropiación de valor por la presencia de beneficios de promoción económica nos permite incorporar un primer punto a nuestro esquema de registro, producto de la forma particular que el sistema impositivo tiene en el caso sectorial. Si bien es ampliamente reconocido el rol de los beneficios impositivos en la acumulación de la actividad, la estimación propuesta permite analizar su rol en términos de apropiación de valor e incorporarla de forma regular en la estimación de los agregados económicos de la rama. En los siguientes apartados, indagamos sobre la presencia de otros mecanismos de apropiación de valor y su posible vínculo con los flujos estimados en el presente apartado.

8.3. Efectos de la valuación cambiaria en el consumo intermedio y en el consumo de capital fijo

Una vez establecida la forma que adquiere la valorización de la actividad en el marco de los beneficios impositivos, en el presente apartado analizamos el rol de la valuación de la moneda nacional en las importaciones del sector. De hecho, a las diferencias entre los subperíodos 2004-2009 y 2010-2015 vinculadas con el cambio en la relevancia de los productos elaborados y el esquema de beneficios de promoción, se suma el cambio en los niveles promedio de valuación de la moneda nacional.

Tal como se desprende del capítulo 7 y del Anexo X, el consumo intermedio, y en particular su componente importado, representa una parte mayoritaria del valor de la producción en la actividad de electrónica de consumo en el AAE-TDF. Con esto en consideración, y en función de nuestro desarrollo en la segunda sección de la Tesis, cabe preguntarse si el nivel de valuación de la moneda nacional actuó como un canal de valorización adicional para la actividad a lo largo del período de análisis. Para ello, en primer lugar, presentamos los criterios adoptados y la serie estimada para aproximarnos al grado de valuación de la moneda nacional respecto de una situación de paridad. A continuación, presentamos el efecto de la valuación cambiaria sobre los flujos de consumo intermedio y bienes de capital fijo importados por el sector. Finalmente, continuamos con el desarrollo del esquema de valorización sectorial del apartado anterior al incorporar el rol y las interacciones de estos flujos en la reproducción del capital en el sector.

Criterios para la aproximación al nivel de valuación de la moneda nacional

Para estimar la serie del tipo de cambio que nos permite aproximarnos al efecto de la valuación cambiaria en los flujos de importaciones el primer paso fue establecer el período 2005-2007 como base para la comparación. Ello se debe a una serie de características de dichos años.

En términos de la evolución histórica del tipo de cambio y de los resultados de trabajos que se aproximan al estudio de su nivel de paridad o equilibrio -ya sea desde la perspectiva del tipo de cambio real (Carrera, 2008) o desde la perspectiva seguida en la Tesis (Iñigo Carrera, 2007; Kennedy, 2018)-, el período 2005-2007 se encuentra contenido entre dos momentos que representan máximos y mínimos locales en la variable: luego del proceso de sobrevaluación ampliamente reconocido para la década de 1990, en 2002 el tipo de cambio habría alcanzado niveles de subvaluación luego de la devaluación de fines de 2001; mientras que a lo largo de la década siguiente tuvo lugar un nuevo proceso de

sobrevaluación que ya era reconocido de manera general hacia 2010/2011 y que habría alcanzado un punto mínimo hacia 2013/2015. De hecho, para 2010 el tipo de cambio real se encontraba “sólo” un 26% por sobre el nivel de 2001 y en 2002 un 152%. Es decir que, entre dicho límite máximo y mínimo del nivel del tipo de cambio se hallaría en su nivel de paridad.

En cuanto a los flujos con el sector externo entre 2005 y 2007: los niveles de importaciones ya habían recuperado y superado los valores de fines de la convertibilidad; la balanza de servicios presenta los menores resultados negativos, incluso con resultado positivo para el rubro viajes, rubro particularmente deficitario en los períodos de apreciación cambiaria; la importación de bienes de consumo final entre 2005-2007 únicamente es superior a los valores de los años 2002-2004 (para todo el período 1991-2022), pero en 2007 ya evidenciaba un nivel en el promedio de la década de 1990 en dólares constantes; la formación de activos externos también presenta un resultado reducido en términos relativos (incluso es positiva en el año 2005, aunque para 2007 también se observa un fuerte crecimiento de dichos flujos); por último, el giro de utilidades y dividendos al exterior, aún sin restricciones, también muestra valores reducidos en comparación con los años posteriores.

Si bien las variables referidas se vinculan con la dinámica general de la economía y con los niveles de ingreso interno (correlacionados con el nivel de valuación cambiaria), en los tres años referidos no se evidencian de forma clara resultados de una magnitud que permitan asociarlos a niveles de subvaluación o sobrevaluación cambiaria. Incluso cabe recordar que, a diferencia de los años previos de recuperación, en el período considerado el Producto de la economía había sobrepasado el valor de la década de 1990 y las tasas de crecimiento se mantenían en torno del 8% promedio. En términos de ingresos y poder adquisitivo, si bien el salario real continuó creciendo hasta 2013-2015, en 2006-2007 había recuperado y superado el nivel de la segunda mitad de la década de 1990 y principios de los 2000. No obstante, los valores de la participación asalariada en el ingreso aún no habían recuperado y superado los niveles de la convertibilidad en forma clara.

Es por ello que se plantea como aproximación al período 2005-2007 como base de referencia para analizar el nivel de valuación de la moneda nacional. Sin perjuicio de la necesidad de continuar indagando sobre las mencionadas características y sobre metodologías para su aproximación. A su vez, dado que se trata de un conjunto de años y para evitar establecer un único punto de referencia, se incorpora una “banda de paridad” para realizar la estimación, como un margen de $\pm 10\%$ del promedio del período. Es para los valores por fuera de dicha franja y en la medida que la exceden, que se consideran años con sobre o subvaluación cambiaria (Gráfico 17). El establecimiento de la banda de paridad en cuestión también evitaría posibles sesgos en torno del período considerado, como los asociados a la incorporación de variables de mayor complejidad, tales como el análisis de los precios relativos que serían necesarios para alcanzar la situación de paridad (Heymann, 1996).

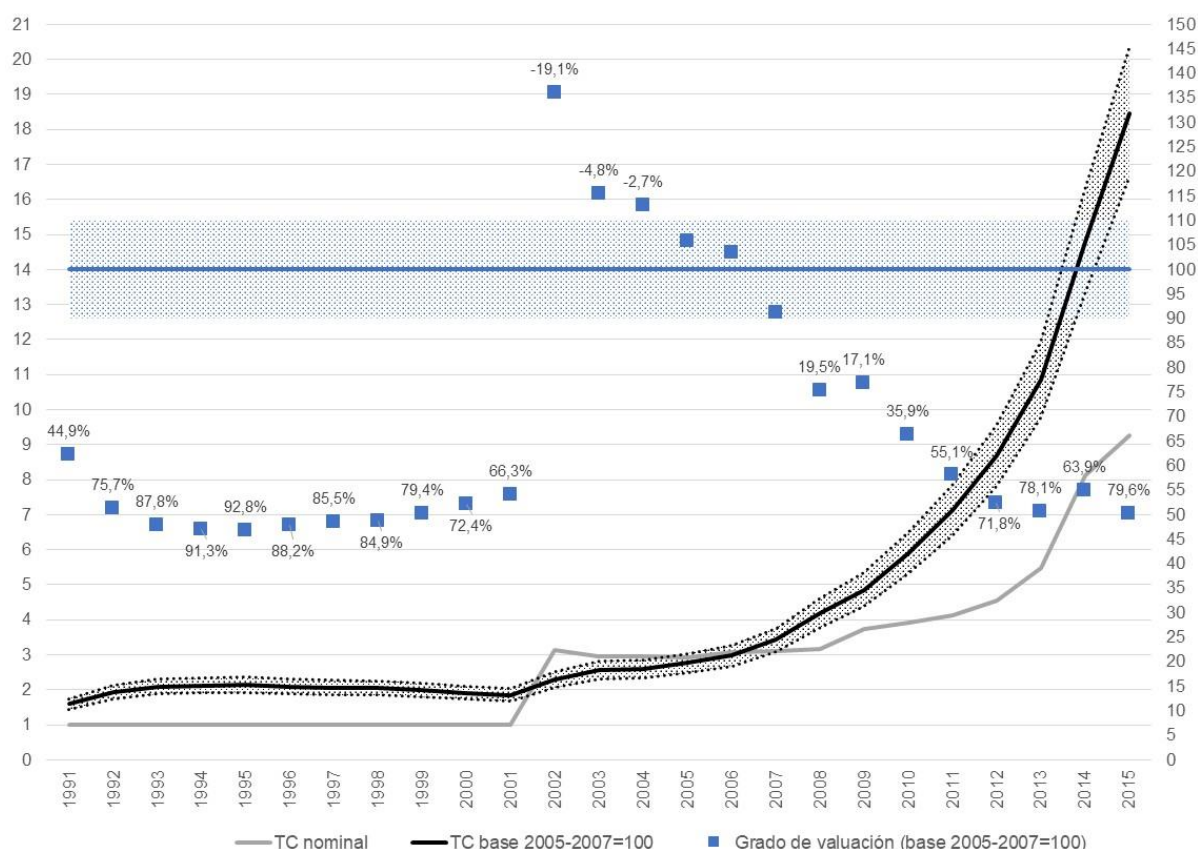
Como moneda de referencia para establecer la comparación se utiliza al dólar estadounidense y para la evolución de los precios relativos de cada país se utiliza el IPC, de acuerdo con la metodología presente en Iñigo Carrera (2007) y Kennedy (2018). Considerando estos datos, para cada año se extrapola el valor del tipo de cambio del período base con la evolución relativa de los IPC de Argentina y Estados Unidos. Finalmente, se incorporó la evolución de la productividad del trabajo relativa para el total de cada economía. Para evitar las variaciones cíclicas de este componente de largo plazo, se

aplicó el filtro Hodrick-Prescott para quitar el componente cíclico de las series. Si bien en los primeros años del período el efecto de la productividad relativa es marginal, se incrementa en los últimos años, cuando la tendencia de Argentina se rezaga respecto de Estados Unidos.

De esta forma se obtiene una estimación del tipo de cambio ‘teórico’ en cada período, el cual es comparado con el tipo de cambio nominal para estimar el grado de sobrevaluación o subvaluación de la moneda. En el mismo sentido que lo señalado en Graña y Kennedy (2017), los niveles alcanzados con estos criterios se encuentran en línea con los acuerdos alcanzados en la literatura respecto del nivel del tipo de cambio en las distintas etapas del proceso de acumulación de capital nacional (Katz y Bernat, 2012; Damill y Frenkel, 2013; Salama, 2019).

En el Gráfico 17 se presentan los resultados obtenidos para la banda de tipo de cambio de paridad aproximado y el grado de valuación correspondiente. Como puede observarse, luego de la devaluación que marcó el fin del período de convertibilidad tuvieron lugar años de subvaluación que, luego del período considerado como base se transformó en una creciente sobrevaluación hasta alcanzar al cierre del período valores similares a los de fines de la década de 1990.

Gráfico 17. Tipo de cambio nominal y banda de tipo de cambio de paridad con base 2005-2007 (eje izquierdo, en pesos). Grado de valuación respecto del período base (eje derecho, paridad=100 +/- 10%). Argentina. 1991-2015.



Notas: (1) los porcentajes en cada punto anual indican la devaluación/apreciación necesaria para alcanzar la zona de paridad (en su punto más cercano); (2) en el gráfico se presenta el resultado hasta 2015 para mantener la escala de visualización, pero el análisis se realizó para el período 1991-2021.

Fuente: BCRA, BLS-CPI-U, CEPED, CIFRA-IPC, Ferreres (2005), INDEC-IPC y MECON.

Efecto sobre los flujos de consumo intermedio importado (resultados)

Luego de estimada la aproximación al grado de valuación cambiaria, se aplicó sobre los flujos de importaciones. Primero, como se observa en el Cuadro 34, presentamos el consumo intermedio importado tal como se obtuvo en el Anexo X. Es decir, los pesos efectivamente pagados por las empresas del sector para realizar sus importaciones de insumos. En segundo lugar, a los fines de aplicar el tipo de cambio de paridad aproximado, se estima el mismo flujo de consumo intermedio pero en dólares estadounidenses, considerando en este caso el tipo de cambio nominal promedio anual³⁶⁸.

El siguiente paso, una vez estimado el monto de dólares destinados al pago de las importaciones en cuestión, lo constituye estimar el flujo de dinero en pesos que hubiera sido necesario para realizar la misma magnitud de importaciones pero al tipo de cambio representativo de una situación de paridad (o ausencia de apreciación cambiaria). A partir de este dato puede estimarse la plusvalía que fluye producto de la importación abaratada/encarecida hacia/desde la actividad producto del nivel del tipo de cambio. Nótese que en este punto, como ya fue mencionado, corresponde hablar de plusvalía que fluye al sector pero que no resulta necesariamente apropiada en el mismo, sino que este flujos de valor social puede seguir un curso distinto a través de los precios de venta de los productos.

En línea con lo visto al analizar la evolución del nivel de valuación del tipo de cambio, luego de 2010 la sobrevaluación de la moneda nacional comienza a tener protagonismo, lo cual se combina con el fuerte incremento de la producción sectorial. Ambos aspectos hacen que, como puede observarse en el Cuadro 35, desde 2011 los flujos de valor que se originan a partir de la compra de insumos abaratados producto de la sobrevaluación cambiaria sean de una magnitud superior al VAB del sector. Esto es un primer indicio de que parte de este valor sigue su curso hacia otros sectores, vía su efecto en el precio de los productos. De hecho, debido al elevado peso del consumo intermedio en el VBP, el flujo de plusvalor por la valuación cambiaria también es mayor al beneficio de promoción para los últimos años del período. Como veremos a continuación, esto requiere ser analizado de conjunto, ya que no necesariamente dicho flujo de plusvalor por efecto de la valuación cambiaria será apropiado por la actividad.

Por su parte, en el primer año del período se observa una situación de subvaluación de la moneda, aunque de magnitud reducida, que implicó la transferencia de valor en sentido contrario, producto del encarecimiento relativo de los insumos importados. No obstante, la mayor protección sobre los bienes finales importados que supone dicha situación y los menores niveles salariales podrían haber contrarrestado dicha transferencia.

³⁶⁸ Al igual que lo observado sobre el uso de porcentajes promedio para el cálculo de ciertos flujos, en este caso es necesario resaltar los potenciales problemas que puede implicar la utilización del tipo de cambio promedio anual para la conversión de los flujos entre monedas (lo cual se debe a la no disponibilidad de los flujos de importaciones diarias o mensuales). Tales problemas se vinculan con fluctuaciones asociadas a la distribución de la producción a lo largo de cada año y los movimientos del tipo de cambio nominal.

Cuadro 34. Flujos de importaciones de consumo intermedio de la actividad de electrónica en Tierra del Fuego (rama 32) y subramas 32200 y 32300, y flujos de plusvalor asociados a la actividad por efecto de la valuación cambiaria. En millones de pesos, millones de dólares. 2004-2015.

Año	CI Importado (millones de dólares)			CI Importado (pesos pagados - TCN)			CI Importado (pesos a pagar - TC paridad)			Flujo de plusvalor por valuación cambiaria		
	32	32200	32300	32	32200	32300	32	32200	32300	32	32200	32300
2004	142	33	109	419	98	321	407	95	312	-11	-3	-9
2005	203	59	144	594	172	421	-	-	-	-	-	-
2006	296	100	197	911	306	605	-	-	-	-	-	-
2007	302	79	223	941	246	695	-	-	-	-	-	-
2008	271	23	248	857	72	785	1.024	86	937	167	14	153
2009	190	29	161	708	109	599	829	128	702	121	19	102
2010	946	420	526	3.701	1.644	2.057	5.030	2.235	2.796	1.330	591	739
2011	2.156	1.305	851	8.903	5.389	3.514	13.810	8.360	5.450	4.907	2.970	1.937
2012	2.890	1.903	987	13.152	8.662	4.490	22.600	14.884	7.716	9.448	6.222	3.226
2013	2.765	1.858	907	15.145	10.180	4.966	26.977	18.132	8.845	11.832	7.952	3.879
2014	2.089	1.471	618	16.960	11.944	5.016	27.799	19.578	8.222	10.840	7.634	3.206
2015	2.988	2.098	890	27.657	19.423	8.234	49.669	34.882	14.787	22.012	15.459	6.553

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, BCRA, BLS-CPI-U, CEPED, CIFRA-IPC, Ferreres (2005), INDEC (CN, IPC) y MECON.

Cuadro 35. Peso del flujo de plusvalía por el efecto de la valuación de la moneda nacional en la compra de insumos importados sobre agregados económicos a nivel nacional y para el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015.

Año	% del VAB total país	% del VAB industria manufacturera	% del VBP sectorial TDF			% del VAB sectorial TDF		
			32	32200	32300	32	32200	32300
2004	0,00%	-0,01%	-1,63%	-2,10%	-1,53%	-6,30%	-15,84%	-5,32%
2005	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	0,02%	0,09%	11,18%	14,96%	10,93%	40,23%	113,01%	37,98%
2009	0,01%	0,06%	9,99%	13,11%	9,57%	37,06%	99,00%	33,27%
2010	0,10%	0,50%	22,89%	27,58%	20,15%	99,31%	208,35%	70,02%
2011	0,27%	1,42%	36,93%	42,31%	30,91%	179,58%	319,60%	107,40%
2012	0,43%	2,35%	48,98%	55,15%	40,29%	248,77%	416,57%	139,99%
2013	0,42%	2,35%	53,50%	59,97%	43,81%	274,91%	453,00%	152,23%
2014	0,28%	1,60%	44,24%	49,06%	35,84%	233,93%	370,62%	124,55%
2015	0,44%	2,61%	55,05%	61,10%	44,63%	290,59%	461,52%	155,09%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, BCRA, BLS-CPI-U, CEPED, CIFRA-IPC, Ferreres (2005), INDEC (CN, IPC) y MECON.

Efecto sobre los flujos de bienes de capital fijo importados (resultados)

Respecto de la compra de bienes de capital, como mencionamos en el capítulo 6 el efecto de la valuación cambiaria se refleja en el consumo de capital fijo (CKF) en los sucesivos períodos, vía el cambio de la expresión en pesos corrientes del valor de tales bienes. Es decir, se presenta una diferencia con el consumo intermedio en función de cómo se transfiere el plusvalor por dicho efecto, producto de la forma de consumo los bienes de capital fijo. El efecto de la valuación cambiaria aparecerá a lo largo de la vida útil del bien, a medida que se deprecia.

En este caso el nivel de valuación de la moneda nacional afecta el valor de reposición corriente en pesos de los bienes de capital fijo importados. Entre las posibilidades identificadas en el capítulo 6, debido a que no contamos con una serie de stock de capital fijo para la actividad³⁶⁹, tal que nos permita estimar en cada período la diferencia entre el CKF correspondiente a la valuación del stock al precio de reposición corriente y con el tipo de cambio teórico de paridad, construimos una aproximación que se limita al stock de capital importado a partir del valor en dólares corrientes en cada año desde 2004.

En base a ello, en el Cuadro 36 construimos un esquema en el que se asume que tales bienes entran en producción en los sucesivos años con una vida útil de 10 períodos y, a partir de ello, se actualiza el “stock” a dólares constantes de cada año³⁷⁰. El consumo de capital fijo en cada período es el 10% del stock acumulado. Luego, es posible estimar el valor en pesos del consumo de capital fijo según el tipo de cambio nominal y el tipo de cambio de aproximación de la paridad. La diferencia entre ambos permite arribar a una estimación del flujo de plusvalor que fluye a la actividad producto del abaratamiento relativo del valor de reposición del stock de capital, flujo que se suma (o cumple el mismo rol en términos de las posibilidades sobre la valorización) al estimado previamente para el caso del consumo intermedio.

Cabe recordar que en el caso del sector analizado la maquinaria utilizada es importada, aunque su peso en el valor de la producción a través de su desgaste es reducido. Principalmente se trata de máquinas utilizadas para la inserción de componentes en las plaquetas y algunos robots industriales y maquinaria para el movimiento de materiales y equipos. El reducido peso en el valor de la producción se debe al tipo de producción desarrollada, en la cual predomina la compra de insumos importados de alto valor relativo en el valor de la producción.

Si bien relativamente menor, este flujo representó hacia los últimos años del período, alrededor del 2,8% del VAB sectorial. En paralelo, la estimación permite contar, al menos para los últimos años, cuando se acumula un conjunto de años en el stock, con una aproximación a la depreciación. Aunque cabe aclarar que en este caso únicamente se consideran los bienes de capital fijo importados y se omiten otros como edificios o vehículos adquiridos en el mercado interno. Teniendo en cuenta dicha aclaración, el porcentaje de depreciación sobre el VBP resulta menor que el asumido en el Anexo X para estimar los márgenes de la actividad (0,9% en promedio para 2004-2015 y 1,3%, respectivamente).

³⁶⁹ En el Anexo VII se presenta una estimación para el caso de una empresa del sector en el período 2009-2021.

³⁷⁰ Para obtener la información de la compra de bienes de capital importados se analizaron todas las posiciones arancelarias importadas por las empresas del sector en el período 2004-2015 con base en Aduana y se las clasificó según su uso. En el Anexo IV se detallan los productos clasificados como Bienes de capital.

Cuadro 36. Importaciones de bienes de capital fijo y stock acumulado entre 2004 y 2015. En millones de dólares constantes de cada año. Estimación del CKF a pesos corrientes y pesos de paridad cambiaria. Peso del CKF en el VAB a precios básicos. En porcentajes. Rama 32. Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	Importación de bienes de capital	Acumulado (se supone 10 años de vida útil)											
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
2004	8	8,5	7,9	7,2	6,5	5,8	4,8	3,9	3,0	2,1	1,0		
2005	12		11,9	11,1	10,1	9,2	7,9	6,7	5,5	4,2	2,8	1,4	
2006	18			17,5	16,2	15,0	13,1	11,4	9,8	8,0	6,1	4,1	2,1
2007	20				19,7	18,4	16,3	14,5	12,8	10,9	8,8	6,7	4,5
2008	32					32,1	28,8	26,0	23,5	20,5	17,3	14,1	10,6
2009	16						16,1	14,7	13,5	12,1	10,5	8,9	7,1
2010	34							33,8	31,4	28,5	25,3	22,0	18,4
2011	75								74,7	68,7	61,9	55,1	47,3
2012	73									72,8	66,5	60,0	52,6
2013	71										71,0	64,9	57,8
2014	30											30,3	27,3
2015	48												47,5
Total stock (dólares)		8	20	36	53	80	87	111	174	228	271	268	275
CKF (dólares)		1	2	4	5	8	9	11	17	23	27	27	28
CKF (pesos TCN)		2	6	11	16	25	32	43	72	104	149	217	255
CKF (pesos TC paridad)		2	-	-	-	30	38	59	112	178	265	356	457
Flujo por valuación cambiaria (pesos)		- 0,1	-	-	-	5	6	16	40	74	116	139	203
Participación en el VABpb													
CKF (pesos TCN)		1,4%	2,4%	3,0%	4,1%	6,1%	9,9%	3,2%	2,6%	2,7%	3,5%	4,7%	3,4%
CKF (pesos TC paridad)		1,3%	-	-	-	7,3%	11,6%	4,4%	4,1%	4,7%	6,2%	7,7%	6,0%
Flujo por valuación cambiaria (pesos)		-0,04%	-	-	-	1,2%	1,7%	1,2%	1,5%	2,0%	2,7%	3,0%	2,7%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, BCRA, BLS-CPI-U, CEPED, CIFRA-IPC, Ferreres (2005), INDEC (CN, IPC) y MECON.

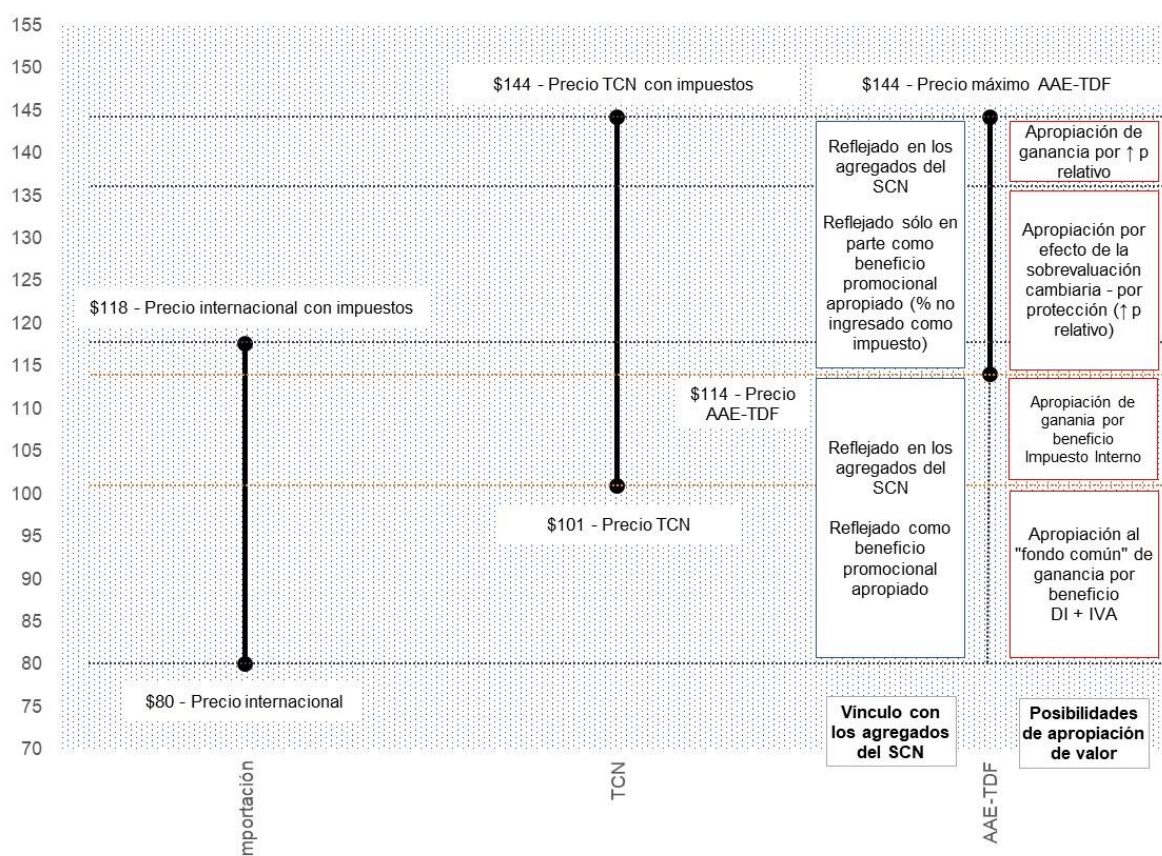
Rol en la valorización sectorial

Presentados los resultados del efecto del nivel de valuación cambiaria sobre el consumo intermedio y consumo de capital fijo, en este punto resulta necesario introducir dichos flujos de plusvalor en el análisis previo de la apropiación de los beneficios impositivos en el marco del esquema promocional. Este paso nos permitirá estudiar el rol que en dicho esquema cumplen los flujos vinculados al nivel de valuación cambiaria. En particular, en qué medida son apropiados por las empresas radicadas en el AAE-TDF o bien son transferidos hacia otras actividades o el consumo.

Para ello, retomamos el ejemplo hipotético del Esquema 13. En el caso de sobrevaluación de la moneda nacional (se supone en el ejemplo una sobrevaluación del 20%), lo primero que hay que destacar es que se produce un abaratamiento de las importaciones en general,

relativo al nivel de precios interno. Por lo tanto, las importaciones del sector se ven -relativamente- abaratas en relación con lo que ocurriría en torno del nivel de paridad, tal como vimos anteriormente. No obstante, el mismo efecto tiene lugar sobre el precio de los productos finales importados. De hecho, como vemos en el Esquema 19, todos los precios se abaratan relativamente producto de la sobrevaluación (en nuestra situación hipotética, respecto del Esquema 13). Es más, en el caso del producto final el efecto de la valuación cambiaria es mayor, ya que opera sobre el total del valor del producto, mientras que la producción en el AAE-TDF se “encarece” relativamente debido a que los costos internos no se ven afectados por la sobrevaluación. Como resultado, para sostener niveles de protección y beneficios efectivos que permitan cubrir los costos internos en la misma forma que la situación previa, el porcentaje de protección debe ser mayor (en nuestro caso pasa del 40% al 47% en el caso del producto final; y del 36% al 42,8% en el caso de la producción en el AAE-TDF). Si no tuviera lugar ese incremento de la protección, y dependiendo del grado de la sobrevaluación, el nivel de beneficios podría no cubrir los costos del AAE-TDF. Dicho de forma alternativa, si la brecha previa entre el precio internacional nacionalizado y el precio en el AAE-TDF era menor que el abaratamiento relativo del producto final en la situación de sobrevaluación, entonces la continuidad de la producción requerirá -*ceteris paribus*- en el corto/mediano plazo de protección adicional. Caso contrario, los niveles de ganancia de las empresas se verían disminuidos.

Esquema 19. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 1 con sobrevaluación de la moneda nacional. En pesos.



Fuente: elaboración propia.

Desde el punto de vista de la apropiación del flujo que supone el abaratamiento relativo de las importaciones, si los precios de venta del AAE-TDF se ubicaran por encima de \$114 (el precio anterior, que se asumió como el precio de ganancia normal, menos el efecto de la sobrevaluación), entonces todo resultado hasta el precio vigente anterior (\$136) sería una apropiación por sobrevaluación de la moneda. Alternativamente, más allá del nivel en que se ubiquen los precios del AAE-TDF, la otra posibilidad que aparece es que el flujo por sobrevaluación de la moneda no sea apropiado por las empresas vía sus precios de venta, sino transferido hacia otros actores de la cadena o al consumo³⁷¹. Claro que para que cualquiera de estas situaciones tenga lugar, deberían existir protecciones adicionales o restricciones a las importaciones.

El movimiento referido permitiría explicar, al menos de forma preliminar, el sentido de la modificación del impuesto interno a fines de 2009 en el caso de la subrama 32300 (televisores). Es decir que, en el marco de la recuperación de la actividad luego del colapso de principios de los años 2000 y el incremento de los niveles salariales, la creciente sobrevaluación de la moneda supuso un incremento de los costos internos que achicó el margen efectivo de los beneficios de promoción económica³⁷². En ese contexto, el beneficio por la alícuota diferencial del impuesto interno actuó como una protección adicional para la producción en el AAE-TDF, al habilitar un cambio de precios relativos internos³⁷³.

Pero, como mencionamos, el beneficio por impuesto interno también cumplió un rol en dar cierta previsibilidad a los acuerdos de producción con las empresas líderes al ampliar el margen de acción en el mercado interno en toda la cadena, a lo cual se sumaron mayores restricciones a las importaciones. Por el contrario, luego de 2016, cuando las condiciones vigentes en el período 2010-2015 cambiaron, con una caída muy marcada del nivel salarial y con menores niveles de sobrevaluación cambiaria, el beneficio por el pago diferencial del impuesto interno ha sido objeto de distintas políticas de reducción o ampliación de los beneficios. En Hallak, Park y Bentivegna (2023) se sostiene que para 2021 el diferencial de alícuotas era un beneficio extra considerando los costos de producción en el AAE-TDF.

En cuanto al vínculo entre la apropiación de los beneficios promocionales y los flujos que se desprenden de la sobrevaluación cambiaria, como vimos en el capítulo 6, para que tenga lugar la apropiación de una ganancia extraordinaria debido al efecto de la sobrevaluación los precios internos de la actividad en cuestión tienen que incrementarse respecto del precio internacional³⁷⁴. Ahora bien, al analizar las brechas de los precios internos respecto de los precios de referencia entre los períodos 2004-2009 y 2010-2015, vimos que, excepto por el leve incremento identificado para tales brechas, no hay evidencia acerca de un incremento

³⁷¹ Cabe aclarar que esta posible transferencia al consumo no implica que el precio de los bienes en términos internacionales sea bajo. Por el contrario, justamente la sobrevaluación implica que se eleva el precio en términos internacional. No obstante, el precio relativo interno de los productos se reduciría y, por ende, la capacidad de compra del salario respecto de estos se incrementaría.

³⁷² Aunque cabe recordar que el efecto del incremento relativo de los precios internos tiene una incidencia reducida en la estructura de costos de las empresas terminales. En el promedio del período 2010-2015 respecto de 2004-2009, el peso de la RTA en el VBP de la subrama 32300 (televisores) se incrementó 5,2 puntos porcentuales (pp.) y en la subrama 32200 (teléfonos móviles) 3,4 pp. Mientras que el consumo intermedio nacional pesa en promedio 15% y 10% del VBP, respectivamente.

³⁷³ Sin perjuicio de ello, un estudio con información más detallada permitiría conocer en qué medida el efecto del impuesto interno cubrió los mayores costos relativos.

³⁷⁴ Como vimos en el Esquema 14, una situación de ganancia extraordinaria también podría tener lugar sin sobrevaluación, operando el beneficio por el impuesto interno sobre la ganancia general mediante el cambio de precios relativos.

de los precios internos. En efecto, el IPI de la actividad se encuentra entre los de menor evolución de toda la economía en el período 2004-2015. Por ende, más allá del leve incremento de la brecha de precios y que el mismo podría deberse al incremento de los costos locales, la evidencia disponible no permite asegurar que parte del flujo de sobrevaluación haya sido apropiado por un incremento de precios relativos de la actividad (ya sea bajo la forma de beneficios promocionales o por sobre dicho límite).

En función de las características de la actividad de electrónica de consumo en el marco del régimen de promoción de la ley 19.640, el cual se orienta a la importación de insumos para luego vender en el mercado interno en una rama de actividad cuya organización a nivel global se encuentra estandarizada, con proveedores de escala global y que buena parte de la organización de la actividad es determinada por las empresas líderes, la apropiación de plusvalía producto de la sobrevaluación de la moneda nacional parecería ser una posibilidad cuantitativamente limitada para las empresas locales.

Por lo tanto, se asume que la totalidad de los flujos de plusvalía producto del efecto de la sobrevaluación quedaron “liberados”, en un contexto de restricciones al comercio exterior, hacia otros actores en la cadena de comercialización (como un incremento de sus precios relativos internos) o hacia el consumo final (como una caída de sus precios relativos internos).

Si bien se trata de una hipótesis para seguir analizando a futuro, que requeriría contar con un mayor caudal y detalle de información, los posibles vínculos entre los beneficios impositivos, el nivel de valuación cambiaria y la transferencia de valor asociada constituye un aporte al análisis sectorial.

φ

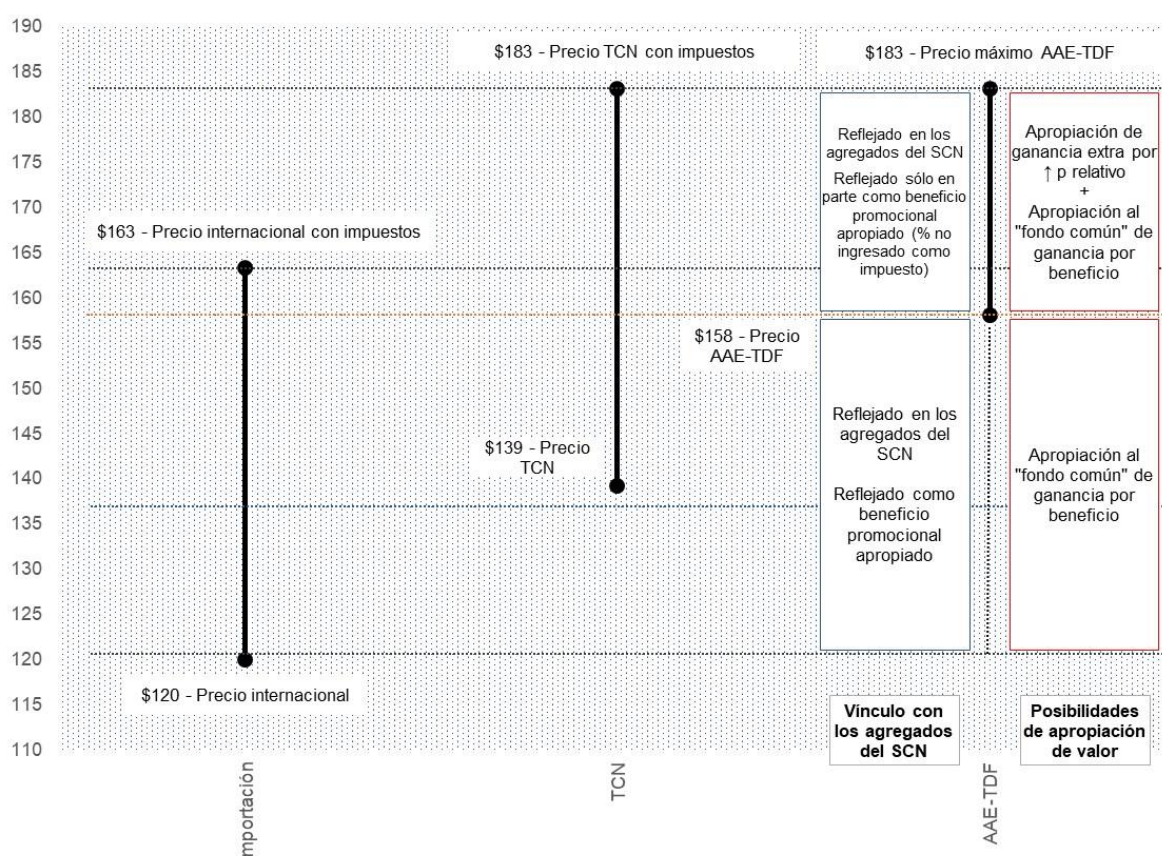
En cuanto a la posibilidad de subvaluación de la moneda, puede sostenerse lo contrario. En primer lugar, el incremento relativo de los precios internacionales respecto de los precios internos (ya sea del producto final o los insumos importados), cuyo reflejo tiene lugar en la expresión en pesos de los productos, como vemos en el Esquema 20. En este caso, al incrementarse relativamente más el precio del producto final importado, la producción en el AAE-TDF se “abaratada” relativamente, producto de la caída relativa de los costos internos. De manera inversa al caso de la sobrevaluación, para sostener los niveles de protección y beneficios efectivos que permitan cubrir los costos internos en la misma forma que la situación previa, el porcentaje de protección debería ser menor (en nuestro ejemplo, pasa del 40% al 36% en el caso del producto final; y del 36% al 31,5% en el caso de la producción en el AAE-TDF). Por lo tanto, la situación de subvaluación de la moneda conduce, de mantenerse el esquema de promoción en las mismas condiciones y dependiendo del grado de subvaluación, a una ampliación del margen de protección respecto de los costos internos.

La particularidad de esta situación es que, por una parte, implica la caída de la capacidad de compra del ingreso interno, principalmente de los/as asalariados/as. Aspecto que a nivel general representa una menor capacidad de consumo para un sector cuya producción tiene como único destino al mercado interno. Es decir, para poder sostener el nivel de ganancia, resultaría necesario que el precio en el ámbito interno se incremente desde la situación

previa (\$136) hasta el nuevo nivel de “ganancia normal” (\$158). En caso contrario, *ceteris paribus*, la ganancia de las empresas se vería reducida. Por otra parte, si se mantuviera el mismo porcentaje de beneficios que en la situación sin subvaluación (36%), se generaría un diferencial entre tal situación y la necesidad efectiva de protección en la situación de subvaluación (31,5%). Es por ello que se generaría una posibilidad de apropiación de ganancia extra producto de la ampliación del margen de beneficio.

La situación de subvaluación es representativa de los años posteriores a la crisis de 2001/2002. Si bien los niveles de ventas en tales años cayeron fuertemente, el efecto de la subvaluación se compensó, al menos en parte, por el desplome de los niveles salariales, independientemente de la posibilidad de transferir a precios dicho efecto. A su vez, ello permitiría explicar los mayores márgenes de rentabilidad de la actividad en los primeros años del período analizado³⁷⁵, a medida que la actividad se recuperaba.

Esquema 20. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 1 con subvaluación de la moneda nacional. En pesos.



Fuente: elaboración propia.

³⁷⁵ Como hemos señalado, los mayores márgenes no deben confundirse con una mayor tasa de ganancia para la actividad, ya que en tales años los menores niveles de producción podrían implicar una menor rotación del capital adelantado, reduciendo la tasa de ganancia.

8.4. Apropiación de plusvalor entre capitales diferenciados

En el marco de la primera cuenta de nuestro esquema de registro (Cuenta de producción), el último aspecto que nos proponemos indagar es el vínculo entre las terminales radicadas en el AAE-TDF y los capitales líderes de la industria. En particular, nos interesa examinar si en el período bajo estudio tuvieron lugar flujos de plusvalor desde las empresas radicadas en el AAE-TDF hacia las empresas líderes de la industria en el marco de sus acuerdos de producción. Al igual que en el apartado previo, en primer lugar, se describen los criterios aplicados para la aproximación a dicho flujos y se presentan los resultados de la estimación. A continuación, se presenta la articulación de los flujos en cuestión con la valorización de las empresas en el marco del esquema de beneficios impositivos.

Como mencionamos en el capítulo 7, es una característica ampliamente relevada que las empresas líderes, dueñas de las marcas, articulan la organización de los procesos productivos y la comercialización de los productos de la rama. Desde el punto de vista de las terminales EMS, ello tiene múltiples implicancias: para la organización de la provisión de materiales, debido a que las firmas líderes establecen listas de proveedores certificados y poco margen para la negociación de precios; para los procesos productivos, en tanto suelen ser monitoreados por las firmas líderes para el cumplimiento de procesos y el mantenimiento de información protegida en torno a los productos (procesos que suelen darse mediante la visita regular de representantes de las empresas a las terminales y, en ocasiones, mediante el monitoreo de procesos de forma remota); así como para el establecimiento del esquema de comercialización y los precios finales de los productos.

En el presente apartado nos centraremos en los vínculos de las terminales del AAE-TDF con las empresas líderes en el marco de la compra de insumos importados. Dado que, como vimos, las terminales de TDF obtendrían tasas de rentabilidad elevadas en términos internacionales, la posible apropiación en las siguientes fases de la cadena no implicaría a priori la apropiación de plusvalía que impida la ‘normal’ reproducción de la actividad. En todo caso, el esquema de beneficios impositivos habilita una protección extra que actúa como un mecanismo que permite apropiar valor en la fase de comercialización. Dicha cuestión debería estudiarse en forma complementaria, al extender el análisis a las actividades de *retailing*.

Respecto del proceso de compra de insumos por parte de las empresas del AAE-TDF aquello que se conoce es que en los acuerdos de producción con las firmas líderes se establecen proveedores específicos de escala internacional. Si bien en las entrevistas y consultas realizadas no fue posible establecer de forma precisa el mecanismo de comercialización en estas transacciones, en una de las entrevistas se sostuvo que las empresas líderes actúan como intermediarios en la comercialización y que la compra es directamente a dichas empresas. Sin perjuicio de ello, como se mencionó más arriba, sí pudo constatar que en algunos casos los kits importados para la producción tienen un precio similar al producto final importado. Particularmente en el caso de los teléfonos móviles. Situación que también se observa en otros trabajos sobre el sector, como Hallak, Park y Bentivegna (2023).

En ese marco, debido a la falta de evidencia respecto de un vínculo similar en el caso de la subrama 32300 (televisores), en el presente apartado únicamente se analizan los flujos de

compras de insumos para la producción de teléfonos móviles³⁷⁶. A su vez, como los volúmenes de producción de dicho producto adquieren relevancia luego de 2010, el análisis se limita al período 2010-2015, cuando esta producción se asienta en el AAE-TDF y es posible contar con un volumen de información importante para realizar comparaciones anuales.

Criterios para la estimación y resultados

Para llevar a cabo la estimación nos basamos en las estadísticas de comercio exterior. Se analizan los flujos de insumos importados por las empresas locales por posición arancelaria y según origen (no directamente de los kits importados y sus precios, debido a la dificultad de identificarlos y de comparar precios en función de la variedad en la calidad de los productos en distintos países) y se los compara con su contraparte registrada por otros países. Es decir, los flujos de exportaciones de las mismas posiciones arancelarias a 6 dígitos con destino a Argentina desagregadas por país³⁷⁷.

A partir de dicha información, retomamos las bases para el cálculo propuestas en el capítulo 5. Como allí se menciona, un punto relevante para que la medición de este tipo de flujos adquiera sentido es su presencia a lo largo del tiempo, como un fenómeno sostenido. En el caso del sector, además de las evidencias actuales mencionadas, este punto ya era esbozado como posibilidad a fines de la década de 1980 / principios de 1990 con la existencia de precios de transferencia (Azpiazu y Nochteff, 1987; Nochteff, 1992).

De las posibilidades identificadas en el capítulo 5, nos centramos en la compra de insumos por parte de un capital pequeño (en este caso, desde el punto de vista internacional, las terminales del AAE-TDF) a un capital líder -o sus intermediarios- por encima del precio de producción. Aspecto que debería verse reflejado en el precio comercial de los insumos importados.

Para intentar captar los flujos en cuestión deberíamos contar con información de precios de las transacciones para estimar la brecha de precios:

³⁷⁶ En el caso de otros productos, como televisores, que tienen un proceso productivo diferente y mayor presencia de marcas locales (como Noblex, BGH o CR), este aspecto no resulta del todo claro. Sumado a ello, como detallaremos a continuación, el ejercicio realizado para teléfonos móviles se intentó replicar para el caso de televisores y si bien se observan algunos patrones similares (con exportaciones desde China hacia Argentina menores a las importaciones con origen China registradas en Argentina), no fue posible reconstruir la comparación al nivel de detalle necesario debido a problemas con la información en la base de Comtrade, que presenta valores con errores para las exportaciones hacia Argentina desde ciertos países como Alemania o Países Bajos.

³⁷⁷ Para la totalidad del período 2004-2015 y con fines de controlar posibles divergencias en los datos se consultaron de la base de Comtrade las siguientes posiciones arancelarias: 851712 (Teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851718 (Los demás / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851719 (Los demás / Teléfonos; videófonos); 851730 (Aparatos de conmutación para telefonía o telegrafía); 851750 (Los demás aparatos de telecomunicación por corriente portadora o telecomunicación digital); 851770 (Partes / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851780 (Los demás aparatos / Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos); 851790 (Partes / Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos). No obstante, para el lapso considerado (2010-2015), en función del clasificador vigente, se consideraron las posiciones 851712, 851718 y 851770. A su vez, para los años mencionados existe una elevada correspondencia entre los flujos comerciales para el total país y aquellos de las empresas fueguinas, ya que en esos años la importación de productos finales se redujo drásticamente. Para las posiciones arancelarias seleccionadas, las importaciones de las empresas del AAE-TDF representan cerca del 75% del total en 2011 y del 90% entre 2012 y 2015.

$$Br_{cli}^t = \frac{p_{cli-KPj}^t}{p_{cli-KMk}^t}$$

Donde:

Br_{cli}^t : Brecha del precio comercial del insumo i pagado por el capital pequeño j a un capital medio ($p_{cli-KPj}^t$) respecto del precio comercial del mismo insumo pagado por un capital medio k ($p_{cli-KMk}^t$), en el período t.

Sin embargo, en nuestro caso no contamos con información detallada de precios de compra y venta de insumos. En cambio, utilizamos estadísticas de comercio exterior agregadas por posiciones arancelarias. Por lo que compararemos flujos agregados de importaciones en Argentina según origen y flujos de exportaciones desde el resto del mundo a Argentina desagregadas por país. Este procedimiento se basa en lo desarrollado por Gaité (2022) para estimar precios de transferencia en el comercio exterior argentino para el total de la industria manufacturera (utilizando la metodología de *Country-Partner*).

Aquello que se asume con este procedimiento es que al comparar “teóricamente” los mismos flujos de comercio desde el punto de vista de cada parte de la transacción estos deberían ser iguales, ya que en cada caso deberían registrarse las mismas cantidades y precios (para ello se realiza un ajuste del 10% sobre el valor CIF de las importaciones para comparar con el valor FOB de las exportaciones)³⁷⁸. Pero si existen diferencias entre los registros de las partes, entonces podría deberse a un mecanismo de precios para transferir ganancias entre países³⁷⁹. Es decir que no nos estaríamos fijando estrictamente en la diferencia en los precios de venta de insumos a distintos capitales, sino en el margen de “intermediación” desde que el insumo sale de su origen hasta el registro en la Aduana nacional.

Para la comparación, partimos de los valores de importaciones registrados en Argentina según origen y restamos los valores registrados como exportaciones desagregadas por país con destino Argentina para el resto del mundo. Al realizar dicha comparación se observan tres cuestiones particulares. En primer lugar, una gran divergencia entre lo registrado en algunos países como exportaciones a Argentina y lo registrado como importaciones en Argentina con origen en el país en cuestión. Esto es particularmente relevante para el caso de China, ya que representa la mayor parte de las importaciones para Argentina, pero su peso cae aproximadamente a la mitad cuando se considera el registro de exportaciones de China (Cuadro 37). A ello se suma que, en el registro de importaciones de Argentina luego de 2011 la importación de teléfonos móviles (posiciones 851712/851718) deja de tener relevancia y prácticamente la totalidad de los flujos aparecen como partes y piezas (posición

³⁷⁸ Dicho porcentaje puede considerarse elevado, ya que si se toma como referencia la información registrada en Aduana para las importaciones del AAE-TDF de las mismas posiciones, la diferencia que surge del valor CIF y el valor FOB de las importaciones es menor al 3% en promedio.

³⁷⁹ Aunque deben tenerse presentes las limitaciones de este tipo de comparación. El principal problema es que en la comparación el origen de la discrepancia también podría vincularse con otros aspectos, como problemas en el registro de las transacciones o diferentes formas de declaración en cada país parte. Además, tampoco es preciso establecer el sentido de la operación, es decir, si se trata de una sobrefacturación en el país comprador o de una subfacturación de exportaciones en el país vendedor. En el presente apartado, en función de las distintas evidencias recopiladas, intentamos argumentar como hipótesis que una parte de las diferencias observadas puede deberse a un efecto precios sobre las importaciones en Argentina.

851770); en cambio, en el registro de exportaciones de China la gran mayoría de los flujos continúa registrándose como teléfonos móviles y no como partes y piezas.

Cuadro 37. Flujos de comercio exterior de teléfonos móviles y sus partes y piezas entre Argentina y China según registro de cada país (en millones de dólares) y participación en el flujo de importaciones registrado por Argentina (en porcentajes). 2010-2015.

2010	2011	2012	2013	2014	2015
Importaciones FOB - registro Argentina					
348,9	730,2	1.108,0	1.409,3	1.059,9	1.385,0
Exportaciones FOB - registro China					
177,8	323,4	589,2	774,0	575,2	473,8
Peso en el flujo total de importaciones FOB					
Registro Argentina					
28,6%	51,6%	69,0%	77,9%	83,0%	81,0%
Registro China					
14,6%	22,8%	36,7%	42,8%	45,1%	27,7%

Fuente: elaboración propia en base a Comtrade.

La contraparte de dicha diferencia nos lleva a los otros dos puntos. En segundo lugar, se destaca que entre las exportaciones hacia Argentina aparecen con cierta relevancia países o zonas geográficas que tienen un rol marginal entre los orígenes de las importaciones de Argentina y que tampoco se destacan como países productores de los insumos de la actividad, sino como centros de intermediación financiera (como es el caso de Hong Kong, Estados Unidos y, en menor medida, Países Bajos)³⁸⁰.

En tercer lugar, entre los registros de importación y exportación analizados existe una divergencia general, no explicada, entre el total importado por Argentina y el total exportado

³⁸⁰ Estos orígenes se suelen identificar como paraísos fiscales producto de las ventajas que ofrece la legislación en términos de niveles de tributación y el resguardo de los datos de las transacciones (Remes Lenicov *et al.*, 2021). En particular, es reconocido el rol de Hong Kong como país de intermediación en el comercio de bienes producidos en China hacia distintos destinos (Feenstra y Hanson, 2004). Según estos autores, ello tiene un componente histórico en tanto Hong Kong en las décadas de 1970 y 1980 realizaba exportación de productos como textiles y electrónica, pero con el tiempo se especializó en actividades comerciales y financieras y dichas producciones fueron trasladadas a otras regiones de China. En general, como se observa en las estadísticas esto ocurre como reexportaciones de bienes, las cuales no implican mercaderías en tránsito, sino el ingreso efectivo al país para su posterior exportación. Entre los motivos por los cuales este movimiento puede ocurrir se mencionan la presencia de intermediarios comerciales en Hong Kong que compran los productos para realizar tareas de logística, marketing o algún proceso de terminación (como el empaque) para su posterior reexportación. Con ello, los intermediarios, no sólo lograrían economías de escala. También se señala la posible existencia de “rentas de información” por parte de los *traders* y la existencia de precios de transferencia (Feenstra y Hanson, 2004). Estos autores estiman un *mark up* promedio del 24%. A su vez, concluyen que los *mark up* de reexportación son mayores para productos diferenciados (entre los que ubican a la electrónica de consumo) y para destinos que poseen flujos comerciales relativamente pequeños con China y se encuentra ubicados a mayor distancia. Fisman, Moustakkerski y Wei (2008) confirman los resultados de Feenstra y Hanson (2004), pero adicionan a su análisis el rol de la intermediación como forma de evasión de tarifas en el comercio exterior.

desde todos los países a Argentina, siendo el primer dato marcadamente mayor (26% en promedio para 2010-2015).

Si bien con ciertas variaciones en cada año, estos aspectos de la comparación se presentan de forma sostenida desde el momento de la consolidación de la producción de teléfonos móviles en el AAE-TDF. En el Cuadro 38 se intentan resumir las diferencias mencionadas³⁸¹. Allí se compara la composición de los flujos en cada caso y se presenta como resultado la diferencia entre el peso según el registro de importaciones de Argentina y según el registro de exportaciones hacia Argentina. Al tomar como referencia el valor FOB de las importaciones, para igualar ambos registros se incorpora la partida “sin identificar” entre las exportaciones del resto del mundo hacia Argentina. Por ende, un resultado positivo indica que el país o zona geográfica tiene un peso mayor entre las importaciones de Argentina que su contraparte en otros países, mientras que un resultado negativo indica lo contrario.

Cuadro 38. Diferencia entre los flujos de comercio de teléfonos móviles y sus partes y piezas según importaciones de Argentina según origen y exportaciones del resto del mundo con destino Argentina, en relación a las importaciones FOB de Argentina. En porcentajes. 2010-2015.

País / Zona geográfica	2010	2011	2012	2013	2014	2015
China	14,1%	28,7%	32,3%	35,1%	38,0%	53,3%
México	2,5%	9,3%	3,1%	2,5%		
Zonas Francas	12,4%	2,1%	0,1%			
Resto	2,9%	2,6%	4,1%	2,2%	1,9%	0,7%
Hong Kong SAR (China)	-1,7%	-4,4%	-2,6%	-2,1%	-6,5%	-20,5%
Brasil	-15,1%	-4,0%			-0,2%	-0,1%
Estados Unidos	-7,0%	-3,0%	-4,0%	-2,7%	-2,8%	-3,2%
Países Bajos	-3,6%	-5,2%	-1,0%	-0,4%	-0,6%	-0,4%
Corea del Sur	-2,5%	-1,8%	-0,4%	-1,6%	-2,4%	-5,6%
Resto	-2,0%	-3,8%	-2,8%	-6,7%	-5,0%	-4,3%
Sin identificar (M - X)	0,7%	-20,5%	-28,7%	-26,3%	-22,4%	-20,0%

Nota: en el caso de Brasil y Zonas Francas, las diferencias podrían deberse a flujos con origen en la Zona Franca de Manaus, correspondientes a productos terminados.

Fuente: elaboración propia en base a Comtrade.

Dada la imposibilidad de distinguir si las reexportaciones de orígenes como Hong Kong encierran un margen de intermediación o si conservan los valores de origen, en nuestra estimación incluimos únicamente el diferencial en los montos totales registrados (reflejado en la partida “sin identificar”). Es decir, tomamos como referencia del precio de compra el total registrado como importaciones (el valor de la ‘canasta’ importada) y como precio de venta el total de exportaciones (el valor de la ‘canasta’ exportada). Con ello se obtiene una brecha de precios implícita (Cuadro 39), estimada como:

³⁸¹ De manera adicional, en el Anexo VI se incluyen los cuadros con los flujos de exportaciones e importaciones de las consultas realizadas.

$$Br_{CIm}^t = \frac{v_{fob\ CIm-Karg}^t}{v_{fob\ CIX-Kint}^t}$$

Donde:

Br_{CIm}^t : Brecha del valor FOB de los insumos importados pagado por los capitales en Argentina ($v_{fob\ CIm-Karg}^t$) respecto del valor FOB de los insumos exportados hacia Argentina ($v_{fob\ CIX-Kint}^t$), en el período t.

Cuadro 39. Flujos de comercio de teléfonos móviles y sus partes y piezas según registro de importaciones de Argentina y de exportaciones del resto del mundo con destino Argentina. En millones de dólares y brecha de valor registrado. 2010-2015.

Año	Importaciones FOB	Exportaciones FOB	Brecha
2010	1.218	1.226	0,99
2011	1.416	1.126	1,26
2012	1.607	1.146	1,40
2013	1.808	1.333	1,36
2014	1.276	991	1,29
2015	1.710	1.369	1,25

Fuente: elaboración propia en base a Comtrade.

En función de nuestra hipótesis, mediante la brecha del cuadro anterior es posible estimar la plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de insumo en el período t³⁸². Dado que no contamos con los precios individuales de las cantidades importadas, el diferencial que surge de la brecha se aplica sobre la totalidad del consumo intermedio importado estimado para la actividad de la subrama 32200. Por lo que corresponde aplicar la brecha implícita en el agregado, en tanto el dato con el que contamos como referencia es el resultado de la adquisición de insumos:

si $Br_{CIm}^t > 1$, entonces,

$$Pex_{CIm}^t = \left[1 - \left(\frac{1}{Br_{CIm}^t} \right) \right] * [CI_{m-Kt}^t]$$

Donde:

Pex_{CIm}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por la venta de insumos por encima del precio comercial en el período t.

³⁸² Otra hipótesis en torno a los niveles de precios de importación en el sector se vincula a la logística de las empresas proveedoras para abastecer un mercado lejano y de tamaño reducido (Hallak, Park y Bentivegna, 2023). Aspecto que podría darse de forma conjunta con la hipótesis asumida en el presente apartado.

CI_{m-Kt}^t : Consumo intermedio importado en pesos por los capitales de la subrama 32200 radicados en el AAE-TDF en el período t.

Los resultados para cada año se presentan en el Cuadro 40. En promedio, el sobre precio estimado fue de 23,6% entre 2011-2015, lo cual representó el 19,3% del total del consumo intermedio de la subrama 32200. En términos del peso sobre los agregados de dicha subrama, el flujo de plusvalía extraordinaria por la compra/venta de insumo representó en promedio el 71,5% en comparación con lo apropiado por beneficios impositivos.

Cuadro 40. Estimación del valor apropiado mediante los precios de compra del consumo intermedio de la subrama 32200 (en millones de pesos). Participación en los agregados de la subrama 32200 y de la rama 32 (en porcentajes). 2010-2015.

Año	% sobre precio	CI importado	Valor apropiado	32200				32			
				Peso valor apropiado en				Peso valor apropiado en			
				VBP	CI total	VAB	EBE	VBP	CI total	VAB	EBE
2010											
2011	0,205	4.982	1.022	14,6%	16,8%	110,0%	209,2%	7,7%	9,7%	37,4%	64,3%
2012	0,287	8.032	2.304	20,4%	23,5%	154,3%	277,8%	11,9%	14,9%	60,7%	109,7%
2013	0,263	9.448	2.482	18,7%	21,6%	141,4%	257,6%	11,2%	13,9%	57,7%	133,0%
2014	0,224	11.109	2.487	16,0%	18,4%	120,7%	205,5%	10,1%	12,5%	53,7%	124,6%
2015	0,200	18.063	3.605	14,2%	16,4%	107,6%	166,8%	9,0%	11,1%	47,6%	92,3%

Fuente: Aduana, CAFIN, Comtrade, INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Rol en la valorización sectorial

Un primer punto para destacar es que en este caso los flujos se dan entre capitales de la misma rama, pero en el comercio exterior. Desde el punto de vista del registro en Cuentas Nacionales esto presenta dos cuestiones particulares respecto de lo mencionado al desarrollar el esquema de cuantificación en la segunda sección de la Tesis. Por un lado, permite incorporar los flujos a la medición más allá de que se dan entre capitales de una misma rama de producción (que, como mencionamos, si ocurriera a nivel interno serían flujos que no pueden identificarse en el registro). Por otro lado, como los flujos se dan en el comercio exterior implican la salida de parte del valor que circula en la economía hacia el exterior. Este hecho no altera la medición tal como se presenta, ya que los flujos de importaciones ya se encuentran descontados de la medición del VAB o Producto y del plusvalor que circula internamente. No obstante, desde este punto de vista, puede identificarse otro tipo de transferencias que aparecen en el valor de las importaciones, que constituyen flujos de plusvalor extraordinarios, pero que en el SCN quedarían implícitos en el pago de un producto importado³⁸³.

Respecto del rol en la dinámica de acumulación sectorial de los flujos analizados en el presente apartado también es posible esbozar algunos aspectos específicos. Para la

³⁸³ Eventualmente, podrían ser captadas como precios de transferencia.

generalidad de las actividades económicas, se sostiene que este tipo de mecanismos de precios cobra mayor relevancia en etapas en las que se encuentran vigentes restricciones de acceso al mercado cambiario, como parte de la formación de activos externos (Gaite, 2022). Sin embargo, en el caso de la actividad analizada este tipo de mecanismos de apropiación de valor adquiere un carácter más permanente, en función de la forma de organización de la producción sectorial y la comercialización de los productos a escala global (Harris, 2014). Pero, además, en el ámbito local las empresas líderes que realizan los acuerdos de producción podrían canalizar parte del valor que fluye a las empresas del AAE-TDF como beneficios impositivos a través del precio del consumo intermedio, con la particularidad de que las transacciones no tributan impuestos a lo largo de todo el proceso, en tanto las empresas del AAE-TDF no pagan aranceles ni IVA sobre la importación. Es decir que, desde el punto de vista de las empresas líderes que organizan el esquema de comercialización, resultaría más beneficioso incrementar el precio del consumo intermedio en lugar de que las terminales del AAE-TDF reduzcan sus precios de venta en el país, debido a que ello implicaría el no pago impuestos y el acceso al mercado de cambios, en el marco del régimen de promoción industrial.

Este argumento constituye una hipótesis para continuar estudiando, por ejemplo, con información detallada sobre el esquema de abastecimiento de insumos, el tipo de empresas que participan en la comercialización y el rol de las empresas locales mediante empresas vinculadas en plazas como Hong Kong³⁸⁴.

φ

Como se desprende de lo dicho en los párrafos previos, la presencia de transferencias de valor vía los precios del consumo intermedio implicaría que parte de los beneficios de promoción industrial indirectamente fluye hacia otros capitales que participan del sector en otros países. Esto se debe a la forma de inserción en la cadena de las empresas radicadas en el AAE-TDF, lo cual permite a las empresas líderes o intermediarios coordinar la producción con un actor más en la cadena que, a su vez, accede a un cierto nivel de protección en el plano local.

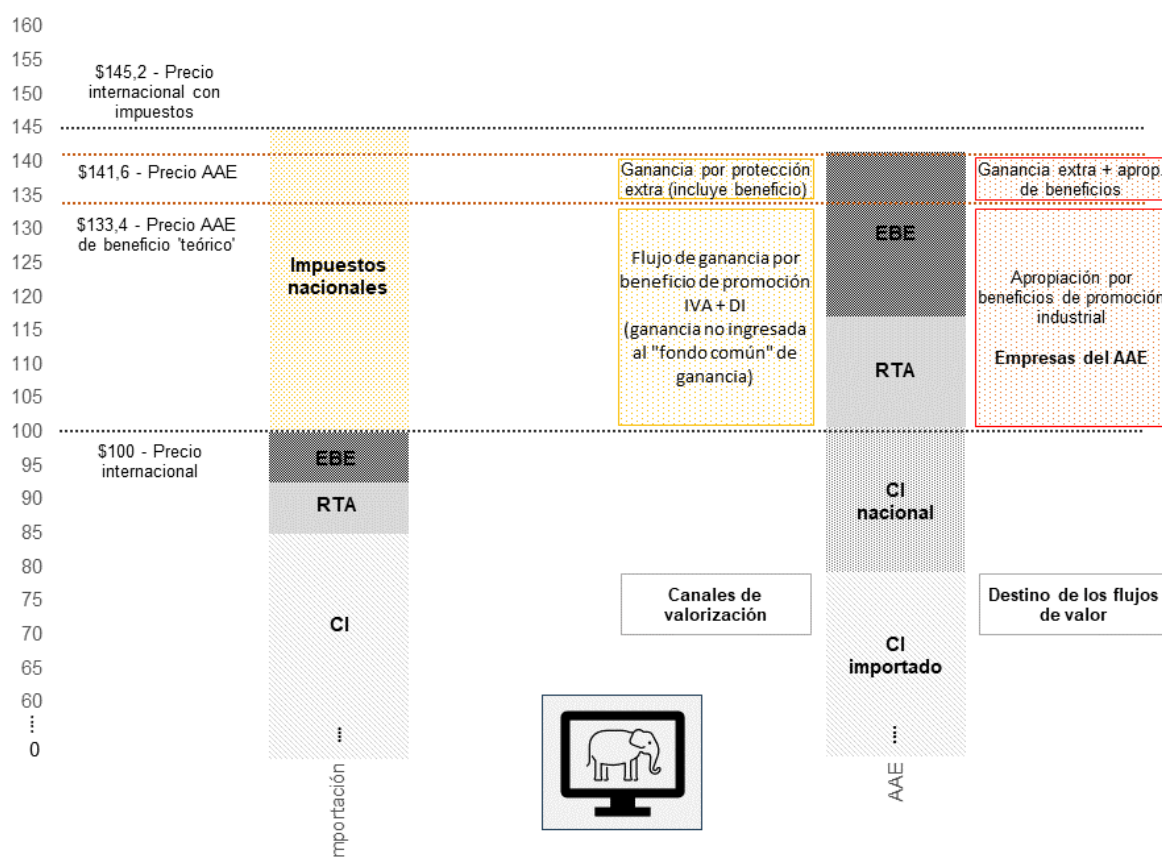
Llegados a este punto, presentamos los Esquemas 21 a 24 que intentan sintetizar gráficamente de forma aproximada la estructura de los beneficios y las formas de apropiación identificadas (las cuales presentamos de forma conjunta para cada año al final del capítulo). Los esquemas continúan los presentados en el apartado 8.2, con los márgenes de protección y precios estimados para cada subperíodo y subrama. En esta ocasión, en los esquemas los recuadros a la izquierda del nivel de precios del AAE-TDF representan los canales por los que fluye el valor y los recuadros a la derecha representan el destino de dichos flujos. Es importante notar aquí, como fuera señalado en la sección segunda de la Tesis, que no se asocia a los flujos con un destino específico. Es decir, que el beneficio por algún canal específico no debe asociarse a un grupo de capitales en particular. Por el contrario, los flujos apropiados como ganancia por el sector al momento de realizar sus ventas forman una unidad. La distinción realizada tiene fines analíticos que en el agregado de la economía podrían indicar la relevancia de ciertos flujos y la orientación

³⁸⁴ Es el caso de la empresa IATEC, parte del Grupo Mirgor, en cuyos balances desde el año 2014 aparece la empresa IATEC Hong Kong Ltd., 100% controlada por la empresa y presentada como 'inversora'.

que adquieren las políticas económicas que regulan la acumulación de las diferentes actividades productivas. De esta forma, el objetivo es notar todos los flujos en cada caso y llegar al resultado neto en los agregados del SCN.

En todos los casos se observa que el principal canal de valorización para las empresas es la apropiación de los beneficios impositivos a través de los precios básicos, en tanto impuestos no ingresados al fondo común de ganancia al que aporta la generalidad de los capitales. Como mencionamos anteriormente, este beneficio constituye un subsidio indirecto, como canal de valorización específico del sector.

Esquema 21. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Canales de valorización. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).

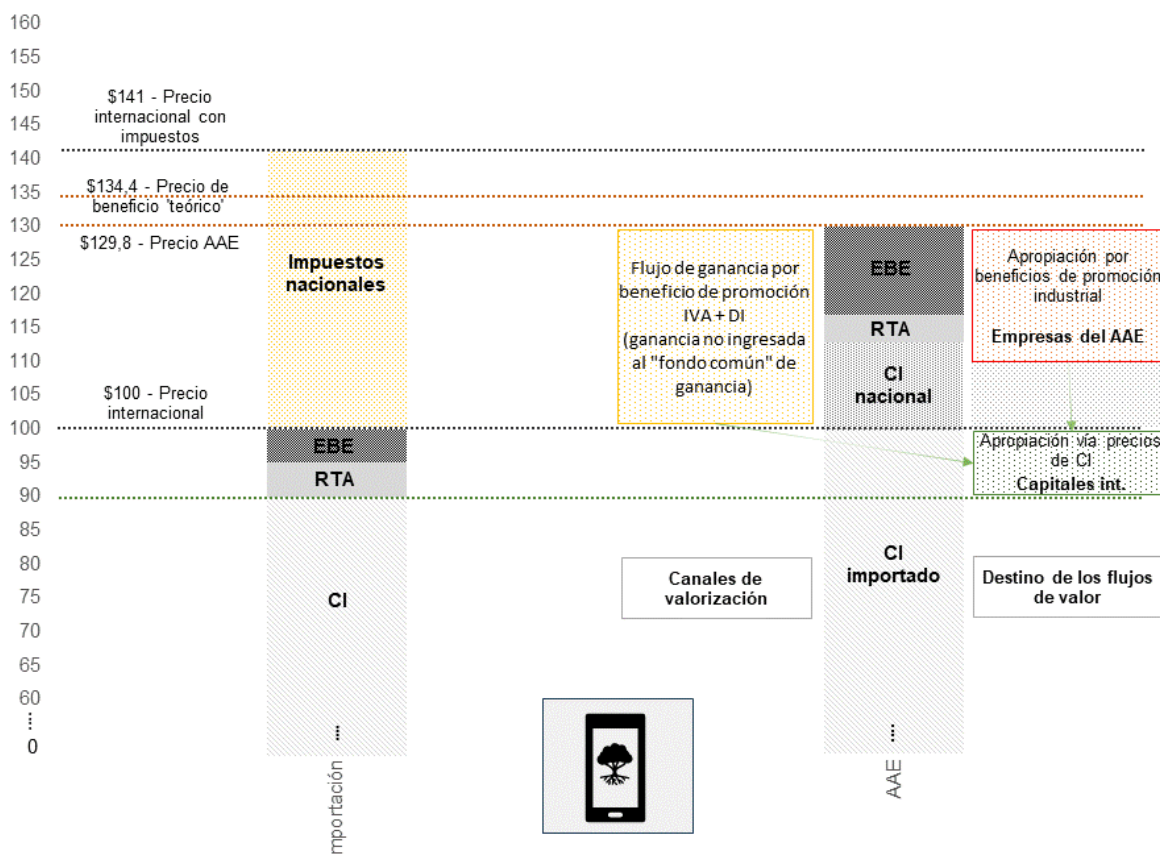


Fuente: elaboración propia.

Luego, en el caso de la rama 32200 (teléfonos móviles) observamos que parte del beneficio es apropiado vía el precio del consumo intermedio importado. Más específicamente, a partir de nuestra hipótesis y la evidencia analizada, identificamos que entre los flujos de la Cuenta de Producción de la subrama 32200, la apropiación de parte del valor que fluye a la actividad cubre un sobre precio del consumo intermedio que representa una transferencia de plusvalor vía la determinación de los precios de importación. En función de cómo organizamos la presentación de los componentes del precio, en los Esquemas 22 y 24 se observa que dicho flujo queda por fuera de la zona de beneficios de promoción, ya que

cubre parte CI importado, el cual estaría incrementado debido a un sobre precio o margen que encierra una transferencia de plusvalor extraordinario.

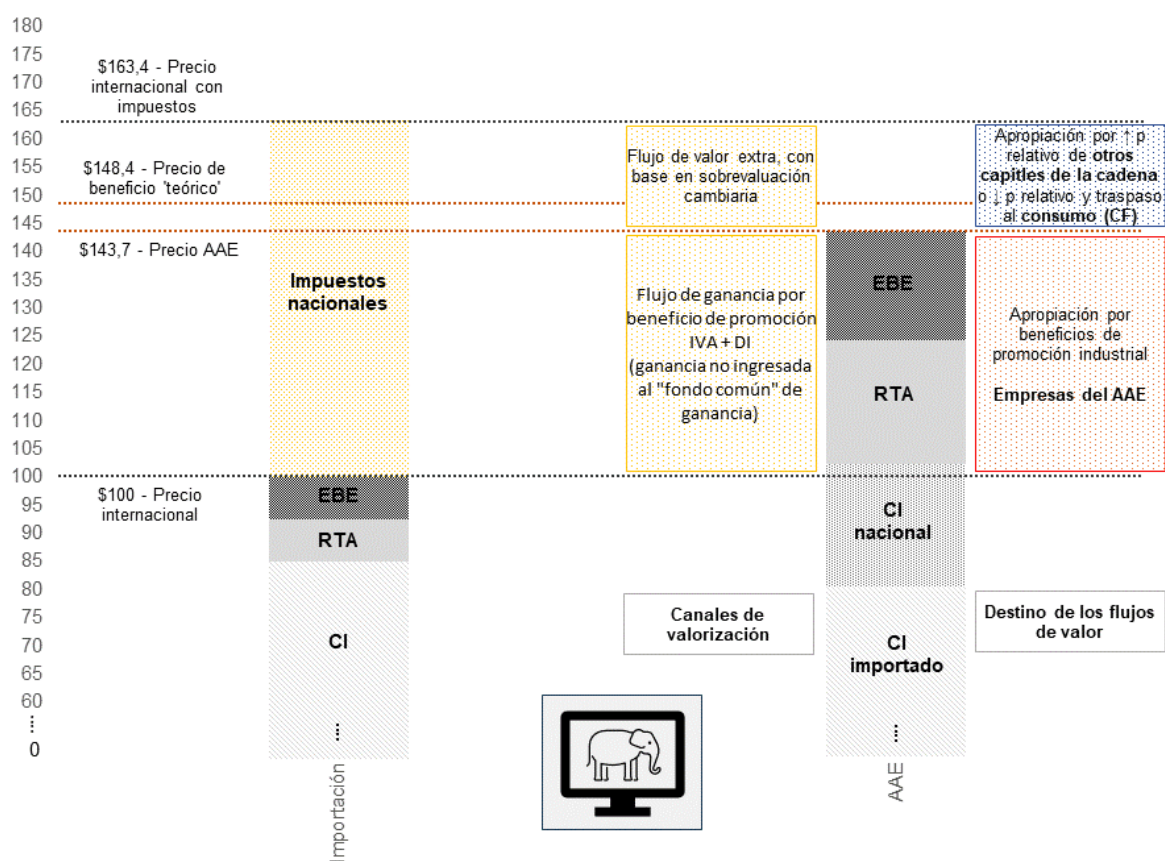
Esquema 22. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Canales de valorización. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

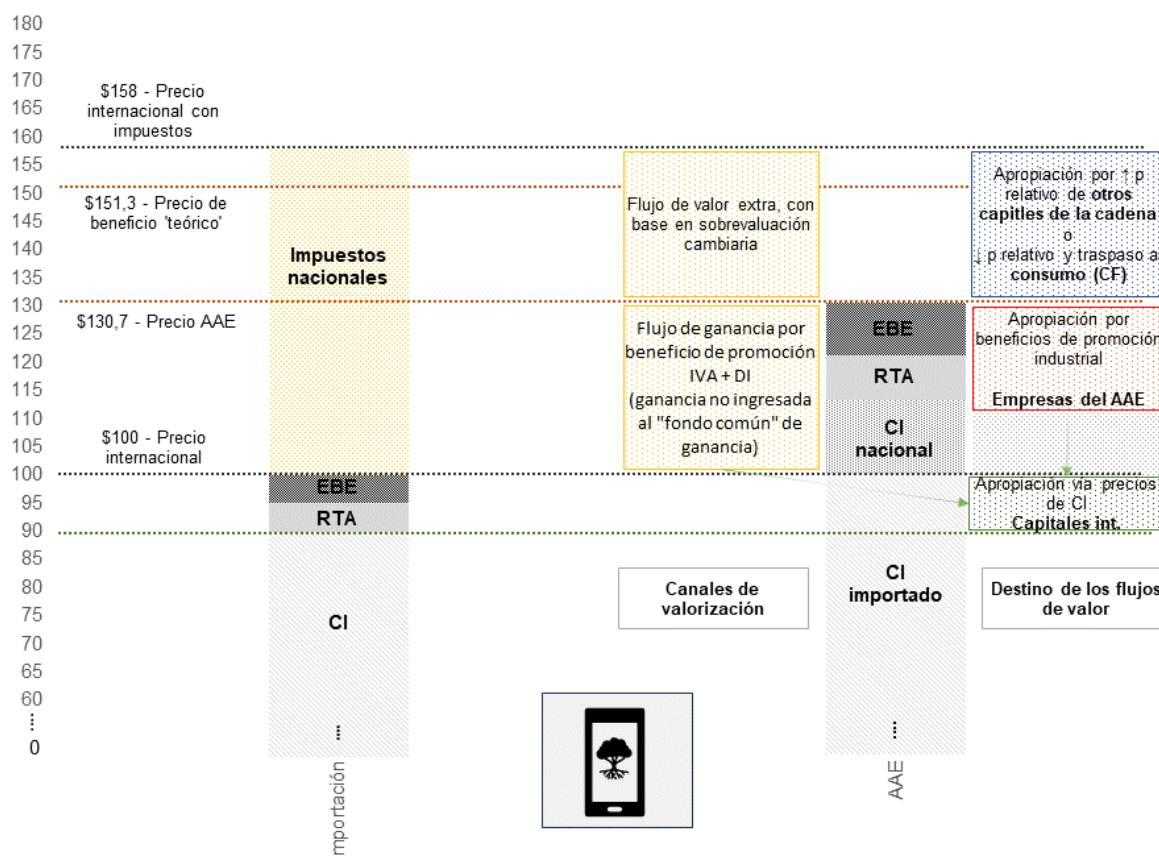
Finalmente, en los Esquemas 23 y 24 para el período 2010-2015, es posible notar el efecto de la sobrevaluación cambiaria, la cual genera un flujo de plusvalía al abaratar relativamente el consumo intermedio del sector. Este flujo queda 'liberado' hacia otros capitales de la cadena o hacia el incremento del poder adquisitivo del salario relativo al consumo de los bienes producidos por la actividad, al abaratarlos relativamente en el ámbito interno. En los esquemas, dicho efecto sólo se ilustra hasta el precio internacional nacionalizado, aunque proporcionalmente al VBP su efecto es mayor.

Esquema 23. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Canales de valorización. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

Esquema 24. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio ‘teórico’ y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Canales de valorización. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).



Fuente: elaboración propia.

8.5. Compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

Luego de analizados los canales de valorización presentes en la cuenta de producción, corresponde pasar a la segunda de las cuentas del esquema de registro propuesto: la cuenta de generación del ingreso. En particular, evaluaremos la posible existencia de compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Dicha posibilidad se desprende de las condiciones salariales del inicio del período bajo estudio en el presente capítulo (2004-2015), en los años posteriores a la crisis de 2001/2002, cuando los salarios reales en TDF alcanzaron su menor nivel en todo el período 1984-2022.

A diferencia de los flujos analizados en los apartados previos que afectan de forma directa el precio comercial de la actividad o de su consumo intermedio y, por ende, la magnitud del VAB y del EBE, el flujo que intentamos cuantificar en el presente apartado afecta la composición del VAB, incrementando relativamente el EBE respecto de la RTA. No obstante, como señalamos en el capítulo 5, esta apropiación de valor queda implícita en los agregados del SCN. Para evaluar la posible existencia del flujo de valor en cuestión, primero presentamos los criterios metodológicos para su aproximación y, a continuación, los resultados alcanzados.

Criterios para la estimación

En línea con la aproximación esbozada en el capítulo 5, el indicador utilizado en este caso resulta de la comparación del salario individual de los trabajadores/as de la actividad con una canasta de consumo representativa del valor necesario para la reproducción del hogar que integran. De esa forma, se espera captar aproximadamente si el salario permite cubrir el valor necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo. Para ello, nos basamos en una generalización del indicador propuesto en Kennedy, Pradier y Weksler (2020):

$$Br_{FTi}^t = \frac{W_{FTi}^t}{VCR_{FTi-URj}^t * \alpha_{FTi}^{t-1}}$$

Donde:

Br_{FTi}^t : Brecha del salario por la venta de la fuerza de trabajo i respecto de la porción correspondiente del valor de la canasta representativa de la unidad reproductiva j que integra en el período t .

W_{FTi}^t : Salario por todo concepto por la venta de la fuerza de trabajo i en el período t .

$VCR_{FTi-URj}^t$: Valor de la canasta representativa para la reproducción de la unidad reproductiva j , integrada por la fuerza de trabajo i en el período t .

α_{FTi}^t : Proporción de ingresos laborales de la fuerza de trabajo i respecto de la totalidad de ingresos laborales de la unidad reproductiva j en el período $t-1$.

A partir de dicho indicador, si $0 < Br_i^t < 1$, entonces,

$$Pex_{FTi}^t = [1 - Br_{FTi}^t] * [VCR_{FTi-URj}^t * \alpha_{FTi}^{t-1}]$$

Donde:

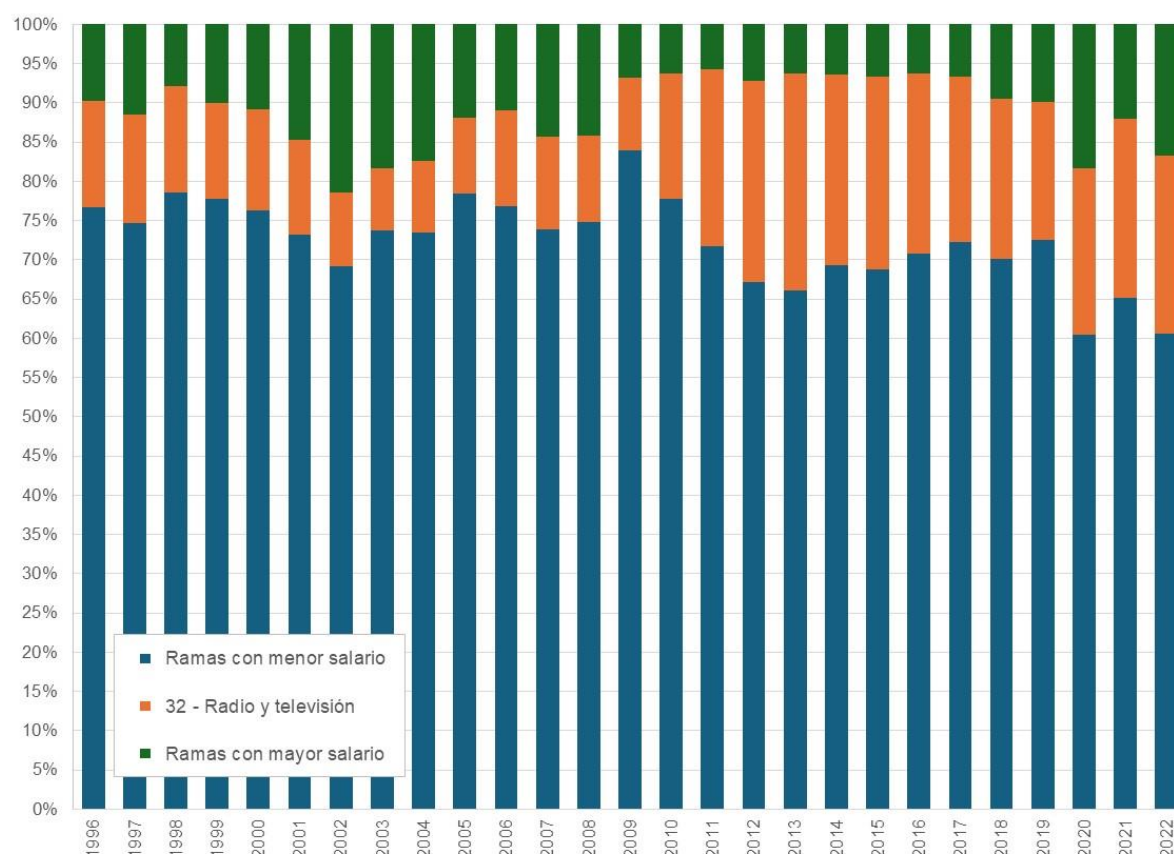
Pex_{FTi}^t : Plusvalía extraordinaria apropiada por el pago de la fuerza de trabajo i por debajo del valor necesario en el período t .

Como se desprende del enfoque desarrollado en el capítulo 5, la canasta representativa debe definirse al nivel de la unidad reproductiva (hogar). Esto implica conocer las características de la población de referencia con cierto detalle, lo cual supone la principal limitación práctica para avanzar en este tipo de mediciones. En nuestro caso, hasta aquí contamos con el dato del salario por todo concepto para la actividad de electrónica en la provincia de TDF. Para aproximarnos a una canasta de consumo representativa de los hogares que integran dichos/as trabajadores/as es necesario introducir información adicional.

A nivel provincial, la Dirección General de Estadísticas y Censos de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF) publicó hasta 2014 la valorización mensual de la Canasta Básica Total (CBT) provincial, la cual se presentaba no sólo para el Adulto Equivalente, sino también para tres tipos de hogares: Hogar 1, compuesto por 3 miembros (jefa de 35 años, hijo de 18 y madre de 61); Hogar tipo u hogar 2, compuesto por 4 miembros (jefe varón de 35 años, mujer de 31, hijo de 5 e hija de 8 años); y Hogar 3, compuesto por 5 miembros (una pareja -personas de 30 años- y tres hijos de 5, 3 y 1 año cumplido). A lo largo de nuestro período de análisis, el promedio de miembros por hogar en el aglomerado Ushuaia-Río Grande de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC) es aproximadamente 4 personas. De allí que, ante la imposibilidad de reconstruir una canasta de consumo para los hogares que integran los/as trabajadores/as de la actividad analizada, se toma como primera referencia para el cálculo la CBT provincial del Hogar 2. Dado que incorporamos en la canasta los consumos necesarios para la reproducción familiar que se encuentra portados en el componente de “aportes y contribuciones”, se incorpora ese valor a la CBT de referencia a partir de la relación costo laboral/salario neto de las estadísticas de ERL-INDEC para la rama 32 a nivel nacional.

Ahora bien, en función del indicador de brecha utilizado para analizar la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo, hay dos ajustes que pueden aplicarse sobre dicha CBT de referencia. El primero tiene que ver con la cantidad de perceptores/as de ingresos laborales en cada hogar (lo que afecta el coeficiente α_{FTi}^t del indicador). En este caso, el dato promedio de la EPH-INDEC es de aproximadamente 2 ocupados por hogar para el aglomerado Ushuaia-Río Grande. Si bien tampoco es posible acceder a una muestra representativa de la composición de los ingresos de los hogares que habitan los/as trabajadores/as de la actividad, es posible observar que los salarios de la actividad se encuentran entre los más elevados a nivel provincial (Gráfico 18). Por lo que sería esperable que dicho ingreso represente una parte mayoritaria de los ingresos laborales de los hogares integrados por trabajadores/as de la actividad de electrónica de consumo. Sobre esta base, como se observa en el Cuadro 41, se propone una segunda CBT para la estimación que equivale a la anterior multiplicada por un coeficiente α_{FTi}^t que se asume igual a 0,75. Como se observa en el cuadro, esta puede considerarse una estimación de mínima de la canasta representativa (CBT 2).

Gráfico 18. Participación en el empleo privado registrado según nivel salarial relativo a la rama 32. Tierra del Fuego. En porcentaje. 1996-2022.



Nota: se consideran las ramas que presentan datos de empleo para la totalidad del período, las cuales representan el 94,9% del empleo del sector privado registrado provincial.

Fuente: elaboración propia con base a OEDE-MTEySS.

El otro ajuste que es posible realizar tiene que ver con las condiciones de reproducción propias de los distintos hogares en función de los atributos productivos a reproducir en cada caso. Kennedy, Pradier y Weksler (2020) incorporan como variable para dicha diferenciación al clima educativo del hogar que surge de la ENGHO 2017/2018. En el caso de la provincia de TDF, es posible analizar la composición de los hogares por nivel educativo para aquellos hogares cuyo jefe/a sea asalariado/a en la industria manufacturera. La mayor parte de los hogares (aproximadamente el 50%) se concentra en el clima educativo medio. Si se asume esta posibilidad como representativa de la actividad, es posible estimar el diferencial de consumo con los hogares de clima educativo bajo, el cual se ubica en torno del 40%³⁸⁵. Es decir, un coeficiente de expansión respecto de la CBT de 1,4 veces. Sobre esa base, es posible obtener una canasta representativa de máxima para los hogares integrados por trabajadores/as de la actividad, para lo cual se aplica el mencionado coeficiente de expansión por clima educativo sobre la CBT (2).

³⁸⁵ Cabe aclarar que el mismo procesamiento no puede replicarse con la ENGHO 2004/2005 debido a que no cuenta con la variable de clima educativo.

Cuadro 41. Canasta Básica Total mensual valorizada. Provincia de Tierra del Fuego. En pesos corrientes. 2002-2013.

Año	CBT' DGEyC-TDF (Hogar 2)	CBT (2)	CBT (3)
2002	1.681	1.261	1.765
2003	2.033	1.525	2.135
2004	2.240	1.680	2.352
2005	2.643	1.982	2.775
2006	3.024	2.268	3.176
2007	3.600	2.700	3.780
2008	5.104	3.828	5.360
2009	6.480	4.860	6.804
2010	8.454	6.341	8.877
2011	10.537	7.903	11.064
2012	12.725	9.544	13.361
2013	15.569	11.677	16.347
2014			
2015			

Nota: la CBT' corresponde a la CBT Hogar tipo 2 publicada por la DGEyC-TDF ajustada por el componente de aportes y contribuciones del salario promedio de la actividad de electrónica de consumo en TDF; la CBT (2) surge del ajuste de la CBT' por el coeficiente de participación del salario individual en el ingreso laboral total del hogar (que suponemos de 0,75); la CBT (3) surge del ajuste de la CBT (2) por la relación de gastos entre los hogares con clima educativo medio y los hogares de clima educativo bajo en la provincia de TDF (coeficiente igual a 1,4).

Fuente: DGEyC-TDF e INDEC (EPH, ENGHO y ERL).

Resultados

Luego de presentadas las alternativas de la canasta de consumo representativa, es posible compararlas con el salario doble bruto de la actividad. Como se observa en el Cuadro 42, para los años 2002/2003, cuando los salarios llegan a sus mínimos (junto con los años 2020-2022), hay mayor evidencia de una incapacidad de acceder a una reproducción normal en base al salario de la actividad. Para el resto de los años el salario doble bruto cubre los distintos niveles de CBT. Por lo que, al menos con el indicador propuesto, no se encuentra evidencia de venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor en el período bajo estudio como un canal de valorización específico de la actividad.

Cuadro 42. Relación entre el salario doble bruto de la actividad de electrónica de consumo y las CBT 'representativas' (en porcentaje). Apropiación de valor por pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (en pesos corrientes). Tierra del Fuego. 2002-2013.

Año	Salario doble bruto	Salario doble bruto / CBT'			Apropiación por pago de la FT por debajo del valor		
		CBT' DGEyC-TDF (Hogar 2)	CBT' (2)	CBT' (3)	CBT' DGEyC-TDF (Hogar 2)	CBT' (2)	CBT' (3)
2002	1.400	83,3%	111,0%	79,3%	281		365
2003	1.635	80,4%	107,2%	76,6%	398		500
2004	2.535	113,2%	150,9%	107,8%			
2005	3.538	133,9%	178,5%	127,5%			
2006	4.236	140,1%	186,7%	133,4%			
2007	4.769	132,5%	176,6%	126,2%			
2008	6.690	131,1%	174,8%	124,8%			
2009	9.524	147,0%	195,9%	140,0%			
2010	13.258	156,8%	209,1%	149,3%			
2011	15.994	151,8%	202,4%	144,6%			
2012	19.837	155,9%	207,9%	148,5%			
2013	24.270	155,9%	207,8%	148,5%			
2014							
2015							

Fuente: DGEyC-TDF, INDEC (EPH, ENGHO y ERL) y OEDE-MTEySS.

Si se suma al análisis la comparación internacional, puede notarse que otras dimensiones de la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor tampoco estarían presentes en el caso de la actividad en el AAE-TDF. Al menos no en la medida detallada para la misma actividad en otros países (ver Anexo VIII). Tales condiciones hacen referencia principalmente a la extensión de la jornada laboral, la intensidad laboral, las condiciones habitacionales, las condiciones de seguridad e higiene en el ámbito laboral, la casi nula cobertura sindical y la presencia de empleo informal.

En términos de la comparación internacional del salario, el salario (en dólares de PPA) en TDF presentó sus niveles más bajos en los años 2002-2003. En este último año, como vimos en el capítulo 7, el salario en TDF representó el 145% del salario de la industria electrónica en Indonesia y 37% del salario de la ocupación de ensambladores de equipos electrónicos en Estados Unidos. En 2004, dichos valores fueron de 281% y 55%, respectivamente. Por su parte, entre los años 2010-2015, en promedio, los valores fueron de aproximadamente 400% y 100%.

Bajo la óptica de la comparación internacional de las condiciones laborales y salariales para la actividad de electrónica, a priori, tampoco es posible obtener evidencia concluyente sobre la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor en el período analizado. Sin perjuicio de ello, a futuro cabría examinar con mayor detalle lo ocurrido en el marco de la crisis de 2002 y los años posteriores. Tanto para los años 2002-2003, cuando hay evidencia sobre la venta

de la fuerza de trabajo por debajo del valor necesario para su reproducción normal, como para el año 2004. A modo de ejemplo, además de los valores de la comparación internacional para dicho año, el salario real para la actividad en TDF en 2004 se había recuperado claramente de la caída de 2002-2003 pero aún se encontraba por debajo de los valores del último lustro de la convertibilidad.

8.6. Renta de alquiler de vivienda vía el pago de salarios

El último de los flujos que analizaremos para nuestro caso de estudio es la renta urbana y la ganancia de circulación que fluye como parte del alquiler de vivienda pagado por los/as trabajadores/as asalariados/as. En función de la forma en que incorporamos este flujo en el esquema de registro, aparece en la tercera de las cuentas: la cuenta de apropiación del plusvalor. En dicha cuenta, se refleja como una transferencia de plusvalor desde la masa salarial hacia los propietarios de las viviendas de alquiler.

Criterios para la estimación

La aproximación en cuestión implica poder distinguir características adicionales de la población trabajadora bajo análisis. Es decir, identificar el área geográfica donde viven los/as trabajadores/as, el tipo de vivienda que en promedio habitan, la porción de la población que alquila y el precio promedio del alquiler. A su vez, en función de las bases propuestas para este cálculo, resulta necesario conocer los componentes del alquiler con el fin de obtener por residuo la porción de renta y ganancia de circulación.

En cuanto al área representativa en la que habitan los/as trabajadores/as de la actividad, estos se concentran en mayor medida en la ciudad de Río Grande, donde se localiza la mayor parte de las terminales de productos electrónicos dentro del AAE-TDF. La parte restante, reside en la ciudad de Ushuaia. Si bien no fue posible delimitar las zonas de ambas ciudades en las que mayormente habitan los trabajadores, cabe señalar que se trata de ciudades relativamente pequeñas. Aunque el caso de Ushuaia se presenta como más problemático a la hora de identificar un precio de alquiler promedio, ya que la actividad turística en la ciudad afecta los precios.

Para establecer el precio promedio del alquiler en la provincia, contamos con la información publicada por la DGEyC-TDF para el año 2010, el cual se estimó en \$1.654 en promedio por hogar que abona alquiler (DGEyC-TDF, 2011)³⁸⁶. Debido a que es el único dato con el que se cuenta que surge de un relevamiento a nivel provincial, se toma dicho dato como referencia y se lo indexa con el IPC provincial (para la ciudad de Río Grande) para obtener un valor representativo para cada año (Cuadro 43).

En el mismo cuadro se presenta el dato relativo a la proporción de hogares inquilinos en la provincia de TDF, distinguiendo entre el dato para el total de los hogares de la provincia y para el total de hogares cuyo/a jefe/a es un/a trabajador/a asalariado/a. Este dato se obtuvo del procesamiento de la ENGHO-INDEC 2004/2005 y 2017/2018. Considerando esos dos puntos, el dato para los años intermedio se obtuvo mediante una interpolación. A su vez,

³⁸⁶ En dicho informe se destaca el fuerte crecimiento del número de habitantes, viviendas y las nuevas zonas urbanas que tuvieron lugar entre los años 2001 y 2010.

cabe aclarar que no se tuvo en consideración la información con un mayor nivel de desagregación (para hogares con asalariados/as jefes/as en la industria manufacturera) debido al reducido tamaño de la muestra.

Finalmente, en el Cuadro 43 se muestra el peso del alquiler promedio calculado sobre el salario neto de la rama 32³⁸⁷. En función de la evolución del nivel salarial, en el año 2004 el alquiler estimado representa el mayor peso en relación con el salario neto (aunque no se observa en el cuadro, niveles similares se obtendrían para 2020-2022). Pero desde dicho año la relación cae constantemente hasta el año 2010. En particular, se destaca el bajo peso en el lapso 2009-2015, cuando los niveles salariales de la actividad alcanzan sus máximos, incluso dentro de la provincia de TDF. En este sentido, como observamos en el apartado previo (Gráfico 18), dentro del sector privado registrado los puestos de trabajo de la actividad se encuentran entre los de mejores remuneraciones: entre 2009 y 2016 sólo otras 2 o 3 ramas a dos dígitos tenían mayores salarios a nivel provincial; mientras que en 2002 y 2022 eran 11 ramas y 12 en 2020.

Cuadro 43. Precio promedio del alquiler (en pesos corrientes), hogares inquilinos y peso del alquiler en el salario promedio de la actividad de electrónica de consumo. Tierra del Fuego. 2004-2018.

Año	Alquiler promedio (estimado)	Hogares inquilinos (%)		Peso en el salario neto (estimado)
		Total TDF	Total asalariados TDF	
2004	662	22,5%	26,6%	34,6%
2005	707	23,0%	27,3%	26,5%
2006	796	23,5%	28,1%	25,0%
2007	926	24,0%	28,9%	25,5%
2008	1.201	24,5%	29,7%	24,3%
2009	1.368	25,1%	30,6%	19,8%
2010	1.654	25,6%	31,5%	17,2%
2011	2.152	26,2%	32,4%	18,4%
2012	2.766	26,7%	33,3%	18,4%
2013	3.368	27,3%	34,2%	18,3%
2014	4.548	27,9%	35,2%	19,7%
2015	5.816	28,5%	36,2%	19,7%
2016	8.028	29,1%	37,3%	20,4%
2017	10.268	29,8%	38,3%	21,0%
2018	13.802	30,4%	39,4%	25,3%

Fuente: elaboración propia en base a DGEyC-TDF (2011), INDEC (ENGHO, ERL) y OEDE-MTEySS.

³⁸⁷ Para ello se consideró el salario publicado por OEDE analizado previamente y se aplicó la relación entre el salario neto y el salario bruto para la misma rama a nivel nacional obtenida de las ERL-INDEC.

En cuanto a los componentes del alquiler, los componentes de gastos de mantenimiento y reparaciones y otros gastos relacionados con el alquiler de vivienda, se obtuvieron de los Cuadros de Oferta y Utilización (COU) a nivel nacional. Para ello se consideró la actividad de “Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados”, la cual *“representa la valuación de los servicios que provee el stock de viviendas a los hogares que los utilizan, independientemente de su régimen de tenencia (propia o arrendada)”* (INDEC, 2016: 55). Tanto en el cuadro de utilización del año 2004 como en el del año 2018, el porcentaje de gastos de mantenimiento y reparaciones y otros en el valor de producción de dicha actividad es muy similar: 11,6% y 12,5%, respectivamente. Cabe aclarar que en ambos años se descontó del consumo intermedio de la actividad el gasto en “servicios inmobiliarios a comisión o por contrato”, ya que se asume que forma parte del componente de servicios de intermediación. En promedio, se considera que los gastos en mantenimiento y reparaciones y otros representan el 12% del precio del alquiler en el período (Cuadro 44).

Para los servicios de intermediación, además de considerar el mencionado componente dentro de los consumos intermedios de la actividad de “Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados” se tuvieron en cuenta los servicios con destino a la demanda final de las “Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata”. No obstante, como dicha actividad no sólo engloba actividades relacionadas con el alquiler de vivienda, sino otras como intermediación en la compra/venta de inmuebles o servicios de tasación inmobiliaria, se asumió que del total de dicha actividad destinado al consumo final el 75% corresponde a servicios de intermediación en la actividad de alquileres de vivienda.

Obtenido el total de servicios de intermediación inmobiliaria para el alquiler de vivienda, estos se ponen en relación con la porción de la actividad de “Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados” que equivale a los alquileres efectivos, ya que como vimos el total de dicha rama hace referencia tanto a los alquileres efectivos como a los servicios imputados por servicios de vivienda en hogares propietarios. Para ello se tuvo en cuenta que en la ENGHo 2017-2018 el 68,7% de los hogares eran propietarios de la vivienda (INDEC, 2019). Luego de este ajuste, el peso del componente de servicios de intermediación financiera en los cuadros de utilización de 2004 y 2018 es del 12,3% y 11,9%, respectivamente. En promedio, representa el 12,1%.

En el caso del componente del consumo de capital fijo, contamos con la información obtenida en las entrevistas con un representante de la Cámara de Comercio, Industria y Producción (CCIP) de Río Grande. La información se obtuvo para el año 2023, como valores aproximados: el precio promedio del terreno 20.000 dólares, el m² construido 1.000 dólares y el costo de construcción por m² 600 dólares. A su vez, la renta sobre el terreno era del 3% anual y sobre el inmueble 8% anual. Para nuestro cálculo se supone la construcción de una casa de 80m² con una vida útil de 30 años. A partir de esta información, calculamos de forma aproximada el valor del inmueble, el costo de construcción y un alquiler promedio para obtener un porcentaje de depreciación.

Se establecieron dos alternativas. Por un lado, se calculó el costo de construcción de 80m² más el valor del terreno y una ganancia del 15% sobre el capital adelantado, para obtener el valor del inmueble (con un precio resultante por m² de 978 dólares). Al aplicar sobre dicho valor del inmueble la tasa del 8% anual se obtuvo un alquiler mensual estimado y sobre esa base se descontaron los componentes de gastos de mantenimiento y reparaciones y servicios de intermediación (con los porcentajes que surgen de los COU), la depreciación y se obtuvo como residuo el componente de renta (que se iguala a la tasa del 3% sobre el

valor del terreno) y ganancia de circulación. Respecto del componente depreciación, se calculó considerando únicamente el costo de construcción del inmueble y asumiendo 30 años de vida útil. La segunda alternativa consistió en directamente considerar el precio de alquiler de referencia para el año 2010 y estimar el peso del componente de depreciación en dicho alquiler. En el primer caso, el componente de depreciación representó un 25,6% del alquiler y en el segundo caso un 32,1%. No obstante, el problema con el segundo resultado es que en el informe de la DGEyC-TDF (2011) no se especifica el tipo de vivienda, sino que corresponde al alquiler promedio. Por ende, para nuestra estimación se mantiene como componente de depreciación el 25,6%.

Finalmente, se llega a una aproximación residual del componente de renta y ganancia de circulación expresado en el precio de alquiler. El Cuadro 44 sintetiza la información que se utiliza para calcular el flujo de plusvalor en cuestión a partir del precio de alquiler estimado para el área de referencia. Cabe recordar que dicho componente es el único registrado como transferencia en la cuenta de apropiación del plusvalor. Para el resto de los componentes corresponde su registro, ya sea como actividades productivas (en el caso del mantenimiento, reparación, servicios inmobiliarios, etc.) o como parte del valor para la reposición del stock de viviendas de la sociedad. En este último caso, como mencionamos en el capítulo 5, al no ser parte del stock de capital fijo utilizado para las actividades que crean valor (a diferencia del tratamiento en el SCN), correspondería su registro de forma particular.

Cuadro 44. Aproximación a los componentes del precio de alquiler en la provincia de Tierra del Fuego (ciudad de Río Grande). En porcentajes.

Consumo de capital fijo	Gastos de mantenimiento y reparaciones y otros gastos	Servicios de intermediación inmobiliaria	Renta urbana + Ganancia de circulación
25,6%	12,0%	12,1%	50,3%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas e INDEC-CN.

Resultados

Para arribar al cálculo de la renta de vivienda que fluye a través de la masa salarial, primero se aplica el porcentaje de hogares inquilinos cuyo jefe/a es un/a trabajador/a asalariado/a al total de los puestos de trabajo estimados para la actividad de la rama 32. Esto nos permite obtener el total de “puestos de trabajo inquilinos” de la actividad (Cuadro 45). Luego, considerando el precio de alquiler estimado se estima el gasto anual en alquiler entre los/as trabajadores/as de la actividad. Si se aplica el porcentaje correspondiente del Cuadro 44, lo mismo puede hacerse para estimar la renta urbana más la ganancia de circulación que fluyen vía el pago de salarios. Con estos valores es posible estimar la porción de la RTA de la actividad que se destina al pago de alquileres y, lo relevante a nuestros fines, la porción destinada al pago de renta urbana más la ganancia de circulación.

Cuadro 45. Puestos de trabajo en hogares inquilinos y estimación del gasto promedio en alquiler y renta urbana más ganancia de circulación de vivienda (en millones de pesos). Participación en la RTA (en porcentajes). Rama 32. Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	Puestos de trabajo asalariados	Puestos de trabajo en hogar inquilino	Gasto estimado en alquiler (anual)	RU + GC estimada (anual)	RTA	Peso alquiler en RTA	Peso RU + GC en RTA
2004	1.334	354	3	1	41	6,9%	3,5%
2005	1.869	511	4	2	79	5,5%	2,7%
2006	2.482	698	7	3	126	5,3%	2,7%
2007	2.506	725	8	4	143	5,6%	2,8%
2008	2.225	662	10	5	179	5,3%	2,7%
2009	2.094	641	11	5	239	4,4%	2,2%
2010	3.857	1.214	24	12	614	3,9%	2,0%
2011	5.954	1.927	50	25	1.143	4,4%	2,2%
2012	7.127	2.372	79	40	1.697	4,6%	2,3%
2013	8.369	2.865	116	58	2.437	4,8%	2,4%
2014	7.018	2.472	135	68	2.639	5,1%	2,6%
2015	7.383	2.674	187	94	3.670	5,1%	2,6%

Fuente: elaboración propia en base a DGEyC-TDF, entrevistas, INDEC (CN, ENGHO, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

8.7. Presentación del esquema completo de conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado: implicancias para el estudio de la acumulación de capital en el sector

Luego de presentar tanto los agregados para la actividad de electrónica de consumo en la provincia de TDF, más específicamente en el AAE, y la aproximación a los flujos de plusvalor vinculados a la actividad en la conformación de su VAB y EBE de las cuentas nacionales, en el presente apartado presentamos el esquema de cuantificación completo para nuestro caso de estudio. Al igual que en el desarrollo del capítulo, presentamos los resultados de la estimación para la rama en su conjunto (Cuadro 46) y para las subramas 32200 y 32300 (Cuadros 47 y 48). A su vez, luego de presentados los cuadros, se realiza una conclusión sobre el análisis sectorial, resaltando aquello que la aplicación del esquema desarrollado en la Tesis nos permite observar.

Cabe recordar que **tanto la construcción de los agregados del sector como el cálculo de los flujos de plusvalor, considerando las limitaciones de información y de los indicadores propuestos, constituyen construcciones novedosas en sí mismas para el análisis de la actividad.** En el primer caso, debido al grado de desagregación de la información sectorial, ya que en las cuentas nacionales de Argentina no se encuentra información de la actividad a nivel provincial; a lo cual se suma la presentación de la información desagregada por subrama de actividad. En el caso de los flujos de plusvalor estimados, como se desprende del capítulo 7, permiten indagar sobre ciertas dinámicas de

la actividad que hasta el momento no han sido abordadas cuantitativamente para su discusión.

Por lo tanto, con la presentación del esquema completo para la actividad no sólo intentamos poner de relieve la viabilidad de su aplicación y utilidad como herramienta analítica (más allá de los numerosos aspectos a mejorar a futuro que hemos ido marcando), sino que también intentamos exponer de qué forma contribuye al análisis de una actividad económica específica. Por lo que **en el presente apartado presentamos las conclusiones relacionadas con el caso de estudio**, mientras que en la sección de conclusiones presentamos las reflexiones respecto del primero de los aspectos, es decir, sobre el esquema de cuantificación en un plano general.

φ

Como se observa en los Cuadros 46 a 48, los beneficios impositivos a los que accede la actividad representan el mayor flujo de valor específico apropiado por el sector. A lo largo del período dicho flujo representa prácticamente la totalidad del VAB a precios básicos y, en particular en la etapa 2010-2015, lo supera largamente. Ello indica que el valor apropiado por la actividad y no ingresado como impuestos al fondo de la recaudación nacional no sólo cubre el excedente de la actividad, sino que crecientemente cubre la masa salarial y parte del consumo intermedio. Como se observa en los Cuadros 47 y 48, el salto que se da luego de 2009 en la relación entre el flujo de beneficios impositivos y el VABpb se explica por la mayor participación en la producción agregada de la subrama 32200. En esta subrama, en función del mayor peso del consumo intermedio en el VBP, el peso de los beneficios de promoción excede al VAB a precios básicos sectorial a lo largo de todo el período de análisis, mientras que lo contrario ocurre con la subrama 32300.

Este aspecto de la acumulación sectorial supuso un desafío para la aplicación del esquema de registro propuesto, ya que implicó la necesidad de desarrollar un análisis específico sobre la articulación de dichos beneficios con los canales de valorización incorporados previamente al desarrollar el esquema en la segunda sección de la Tesis. En este sentido, si lo esperable es que los canales de valorización complementen en parte el plusvalor de las actividades económicas, en nuestro caso de estudio el plusvalor se ve más que compensado, tal como se observa en la partida “resto excedente”, la cual debería reflejar el plusvalor creado en la actividad (y el apropiado por otros canales no incluidos en el esquema) y en el caso analizado resulta negativa a lo largo de todo el período.

En los apartados 8.2 a 8.4 se desarrolló de forma sistemática y novedosa la forma en que, desde nuestra perspectiva, operan los beneficios de promoción en la actividad y se estimó su magnitud en el marco de la determinación del precio interno de los productos. Estos puntos se reflejan en la Cuenta de producción del esquema. En este sentido, **queda en evidencia que las exenciones impositivas constituyen el principal (sino excluyente) canal de valorización de la actividad**. Esto, a su vez, resulta más marcado en el caso de la subrama 32200, mientras que en el caso de la subrama 32300 en los primeros años del período el VAB a precios básicos tenía valores similares al beneficio estimado.

No obstante, en nuestro esquema es posible plantear dos aspectos adicionales respecto de la forma de presentación de la información que se deriva del SCN. Por un lado, se explicita

dicho canal de valorización, el cual puede ponerse en perspectiva del resto de las actividades económicas. Por otro lado, más allá del rol central de los beneficios impositivos, existen otros flujos de plusvalor que también juegan un rol o se vinculan con la acumulación sectorial.

En primer lugar, vimos que la política cambiaria puede afectar el resultado de la acumulación sectorial. En particular, vimos que en presencia de sobrevaluación cambiaria y restricciones al comercio exterior, la apropiación de beneficio promocionales puede “ampliarse” ya que una porción de plusvalor podría ser apropiada a partir del efecto de la valuación del tipo de cambio en el consumo intermedio (e incluso podrían apropiarse plusvalía extra, dependiendo de la magnitud de la sobrevaluación). Ello dependerá de la evolución de precios internos y la estructura de costos de cada actividad, pero en el caso de la rama analizada vimos que esta apropiación no habría tenido lugar en el período 2008-2015. En cambio, el precio interno habría actuado como forma de transferencia de dicho flujo como canal de valorización extraordinario de otros actores de la cadena en el mercado interno o hacia el consumo final, vía un abaratamiento relativo del precio interno³⁸⁸.

De esta forma, como se observa en los Cuadros 46 a 48 para los años 2008-2015, el total del flujo de plusvalor debido al efecto de la sobrevaluación cambiaria se incorpora como un ítem extra (informativo) en la cuenta de producción que refleja la transferencia mencionada hacia otros sectores. Aspecto que deberá ser desarrollado con la extensión del esquema, así como el estudio de la contraparte de dicho flujo, cuyo desarrollo indica que es, de forma general, una porción de la renta de la tierra que queda pendiente de apropiación en la mediación cambiaria.

Para poner de relieve la relevancia de este flujo, en el promedio de los años 2011-2015, representó 0,37% del VAB a precios básicos del total de la economía. En particular, los flujos relacionados con la sobrevaluación se concentran en mayor medida en la subrama 32200 para los últimos años de la serie, debido al fuerte incremento de la producción relativa de esta subrama y al mayor componente de consumo intermedio importado de la misma.

Respecto de la diferenciación de los capitales, en función de la posición en la organización de la producción que ocupan las terminales del AAE-TDF y las distintas evidencias recopiladas, se ha identificado un sobre precio (o margen de intermediación) en las compras de partes y piezas para la subrama que concentra la producción de teléfonos móviles (32200). Si bien distintos autores habían planteado la posible existencia de este tipo de vínculos comerciales con los proveedores de insumos y sus intermediarios, **el esquema desarrollado permite su cuantificación e integración como aspecto relevante de la producción y valorización de la actividad.** A su vez, al poner en relación los distintos canales de valorización, se destaca que este flujo implica que una parte del valor que fluye como beneficio de promoción económica tendría como destino su apropiación por capitales del exterior, aguas arriba de la cadena.

Como puede observarse en el caso de la rama 32 en su conjunto el resultado de la partida “resto valor agregado” es positiva, lo cual indica que **de no existir la apropiación vía el precio del consumo intermedio (en el marco de la organización de la producción a**

³⁸⁸ Cabe recordar aquí y en todos los casos que siguen que a lo largo del capítulo utilizamos distintos promedios para cada subperíodo y no se refleja el resultado exacto de cada año. En otras palabras, en años específicos las empresas podrían haber apropiado ganancias extraordinarias debido a los distintos flujos analizados, pero aquí tratamos de identificar tendencias o aspectos de mayor regularidad en la valorización.

nivel internacional), no resultaría necesario que el beneficio de promoción cubra la totalidad del VAB a precios básicos. En el plano general, el costo adicional del consumo intermedio importado de la subrama 32200 representó el 38,7% del valor agregado de la rama en su totalidad para 2011-2015. No obstante, en dicha subrama el promedio es del 85,5%, reduciendo considerablemente el Saldo del plusvalor apropiado.

Al pasar al análisis de la Cuenta de “generación” del ingreso, vemos que en la conformación del excedente (EBE) tienen lugar los mismos flujos que los mencionados anteriormente, ya que el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no se ha identificado como un canal de valorización de la actividad, al menos para los años bajo análisis y con la evidencia disponible. Como sostuvimos en el apartado 8.5, este flujo habría desempeñado un papel en los años 2002-2003, luego del desplome de la actividad en el marco de la crisis del fin de la convertibilidad.

Finalmente, la última parte de cada cuadro es la Cuenta de Apropiación del Plusvalor, donde también se presenta la conformación del Saldo del Plusvalor Apropiado (SPA). Para la rama de conjunto vuelve a quedar en evidencia que los beneficios impositivos cubren la totalidad de dicha apropiación, la cual, al no identificarse giro de utilidades y dividendos ni pago de rentas por parte de los capitales del sector, se iguala al EBE neto de impuestos indirectos. La única renta identificada tiene su curso vía el pago de salarios, ya que se trata de la renta urbana más la ganancia de circulación asociada al alquiler de vivienda. En este caso representa entre el 0,5% y 1,1% del valor agregado de la actividad en su conjunto y también se resalta como una partida informativa, ya que su contraparte no aparece en el esquema sectorial, sino que debería incorporarse en la extensión de la aplicación al resto de la economía.

No obstante, como aspecto particular, fue posible estudiar de forma preliminar el peso de este flujo en la reproducción de la fuerza de trabajo y en términos del plusvalor apropiado. Ello requiere un análisis más profundo, tanto en términos de la información disponible como de su presencia en otras actividades y zonas geográficas del país para determinar su relevancia en cada caso.

φ

A modo de cierre de la sección, corresponde realizar algunas reflexiones sobre el desarrollo de la actividad de electrónica de consumo en TDF y las perspectivas a futuro a partir de la aplicación del presente capítulo.

En primer lugar, como es ampliamente reconocido, desde el establecimiento del régimen de promoción económica de la ley 19.640 los objetivos planteados respecto de la situación de la provincia de TDF, independientemente de su forma de financiamiento, han sido cumplidos. No obstante, la poca previsión y planificación de las características de las actividades promocionadas han generado una elevada dependencia de los beneficios de promoción por parte de las empresas del principal sector que produce en el AAE-TDF. En efecto, dicha promoción ha sido puesta en debate de forma recurrente pero pocas veces se ha analizado en profundidad la secuencia de apropiación de los beneficios.

En el presente capítulo, se desarrolló un modelo específico de la forma en que operan los beneficios de promoción que permitiría conocer en detalle su rol en la acumulación sectorial

y la necesidad de su existencia (la cual, si bien resulta evidente, no está claro en qué nivel). Para profundizar sobre este punto sería necesario contar con mayor cantidad y detalle de información, algo que en el marco de la ley 19.640 no ha sido hasta el momento una exigencia pública para las empresas del sector. Más allá de las declaraciones juradas que las empresas realizan regularmente, un programa de información pública sobre la actividad, los procesos productivos y los precios de compra y venta, permitiría transparentar la aplicación de los beneficios y conocer aspectos de la actividad poco claros, como los acuerdos de producción con las empresas líderes. Lo anterior, para una política pública del Estado nacional que, según nuestra estimación, representó para los años de mayor actividad (2011-2015) el 0,2% del VAB a precios básicos a nivel nacional o, alternativamente, alrededor de 1.000 millones de dólares corrientes³⁸⁹.

Quienes en mayor medida padecen dicha situación de inestabilidad son los/as trabajadores/as de la actividad, ante la falta de claridad en la orientación y sostenibilidad de la política, frente a las recurrentes amenazas de poner fin o reconvertir a las actividades promocionadas y, sobre todo, por los vaivenes de la actividad que afectan marcadamente sus condiciones de vida. Quienes mayor ventaja pueden obtener en dicho marco, son quienes pueden controlar la organización de la producción. En este sentido, a lo largo de los años se han incorporado en la legislación múltiples criterios y modificaciones a los fines de asegurar que existe un proceso de transformación sustancial en el AAE-TDF. Pero poca atención se ha puesto en el hecho de que la actividad promocionada se encuentra en cierta medida sujeta a condicionantes de empresas líderes e intermediarios de la industria a nivel global que, indirectamente, pueden desempeñar un rol en la diagramación de la producción, comercialización y, consecuentemente, en la forma de apropiación de los beneficios de promoción.

En función de la evidencia que surge de la comparación internacional de las tasas de rentabilidad y considerando la apropiación de plusvalor a través de los precios del consumo intermedio, los márgenes de la actividad en el AAE-TDF se presentan como elevados. En relación a lo mencionado arriba, si bien los beneficios impositivos no dejarían de ser necesarios, sí habría espacio para abaratar el costo fiscal del esquema de promoción por el lado del excedente de las empresas en un marco de mayor transparencia sobre su funcionamiento.

Otro punto que es posible destacar a partir de la aplicación desarrollada en el capítulo es la incorporación de los canales de valorización de una forma coherente y que permite la articulación con el resto de los sectores de la economía. El caso de la sobrevaluación cambiaria es un claro ejemplo de ello, ya que si bien no formaría parte de la acumulación del sector, vimos que a través de este opera una transferencia hacia otros sectores. De allí que extender la aplicación del esquema permitiría un salto cualitativo en la evaluación de las bases de la acumulación de las distintas actividades y en la disponibilidad de información para la toma de decisiones de política económica.

En esta línea se encuentra el espíritu de la propuesta de la Tesis, ya que el tipo de análisis que se deriva del esquema propuesto no apuntan a establecer recomendaciones de política independientes para un sector de la producción. Ello constituiría una propuesta incompleta

³⁸⁹ Cabe recordar que dicha estimación no incluye la exención sobre el impuesto a las ganancias y que se limita a la promoción sobre la actividad de electrónica de la rama 32 y no al total de las actividades contempladas en la ley 19.640. De hecho, es en la actividad industrial promocionada donde suele ponerse el foco del debate y no en el beneficio general para las actividades en la provincia de TDF.

debido a la cantidad de sujetos y complejidades que encierra un sector de actividad. En cambio, aquello que interesa concluir es sobre las formas de reproducción de la actividad y la necesidad de articular cualquier política con una programación al nivel general de la economía, que incluya un análisis conjunto de las posibilidades y prioridades de la política industrial. En este sentido apunta el esquema desarrollado, al poner en relación los canales de valorización de las actividades, evitando el análisis fragmentario y las recomendaciones aisladas de política.

Cuadro 46. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	700	976	1.478	1.559	1.493	1.211	5.809	13.286	19.290	22.116	24.503	39.984
CI pc	518	730	1.115	1.160	1.078	884	4.470	10.554	15.492	17.812	19.869	32.409
VAB pb	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	176	244	368	377	365	295	1.618	3.554	5.085	5.808	6.375	10.408
IVA	115	160	241	257	250	202	901	2.075	3.007	3.446	3.814	6.223
Derechos de importación	60	84	127	120	114	93	433	983	1.444	1.661	1.853	3.023
Impuesto interno	-	-	-	-	-	-	285	496	634	701	708	1.162
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 1.022	- 2.304	- 2.482	- 2.487	- 3.605
Resto valor agregado	17	2	- 4	22	51	32	- 279	200	1.017	978	746	772
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	87	115	166	189	211	162	372	851	1.235	1.416	1.569	2.561
Flujos canalizados por el sector hacia otras actividades / consumo final	-	-	-	-	172	126	1.345	4.947	9.522	11.948	10.979	22.215
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575
RTA	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670
EBE	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	176	244	368	377	365	295	1.618	3.554	5.085	5.808	6.375	10.408
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 1.022	- 2.304	- 2.482	- 2.487	- 3.605
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 32	- 89	- 149	- 141	- 147	- 223	- 965	- 1.107	- 919	- 1.733	- 2.196	- 3.394
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	9	12	18	19	19	15	72	165	239	274	304	496
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												

Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	65,3%	67,5%	69,4%	64,1%	58,2%	60,3%	94,6%	99,2%	101,0%	101,5%	102,8%	102,7%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 4,3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,03%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 28,5%	- 45,8%	- 43,4%	- 40,1%	- 35,6%
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 11,8%	- 24,7%	- 28,0%	- 24,0%	- 23,4%	- 45,6%	- 56,4%	- 30,9%	- 18,3%	- 30,3%	- 35,4%	- 33,5%
Impuestos indirectos netos de subsidios	35,7%	35,3%	34,9%	35,5%	36,7%	36,3%	26,0%	28,3%	29,3%	29,6%	30,2%	30,2%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670
Renta urbana (alquiler vía salarios)	- 1	- 2	- 3	- 4	- 5	- 5	- 12	- 25	- 40	- 58	- 68	- 94
EBE	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	39	77	123	139	174	234	601	1.118	1.657	2.379	2.571	3.576
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32	132	154	219	236	218	72	653	1.425	1.862	1.592	1.691	3.409
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	1	2	3	4	5	5	12	25	40	58	68	94
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	35,7%	35,3%	34,9%	35,5%	36,7%	36,3%	26,0%	28,3%	29,3%	29,6%	30,2%	30,2%
EBE	49,2%	42,8%	41,3%	40,1%	34,8%	14,7%	38,2%	39,8%	37,0%	27,8%	27,3%	33,6%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	1,1%	0,7%	0,7%	0,8%	1,0%	1,1%	0,9%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32	49,2%	42,8%	41,3%	40,1%	34,8%	14,7%	38,2%	39,8%	37,0%	27,8%	27,3%	33,6%
Renta urbana (alquiler vía salarios)												
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	65,3%	67,5%	69,4%	64,1%	58,2%	60,3%	94,6%	99,2%	101,0%	101,5%	102,8%	102,7%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 4,3%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,03%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 28,5%	- 45,8%	- 43,4%	- 40,1%	- 35,6%
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 11,8%	- 24,7%	- 28,0%	- 24,0%	- 23,4%	- 45,6%	- 56,4%	- 30,9%	- 18,3%	- 30,3%	- 35,4%	- 33,5%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, BCRA, BLS-CPI-U, CEPED, CIFRA-IPC, Comtrade, DGEyC-TDF, entrevistas, Ferreres (2005), Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ENGHO, EPH, ERL, IPC), Infoleg, IPIEC-TDF, MECON y OEDE-MTEySS.

Cuadro 47. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la subrama Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200), según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	128	225	399	320	94	142	2.141	7.021	11.283	13.261	15.559	25.302
CI pc	111	195	346	278	82	123	1.858	6.091	9.789	11.505	13.499	21.952
VAB pb	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	29	52	92	74	22	33	503	1.649	2.650	3.115	3.655	5.943
IVA	19	34	60	48	14	21	329	1.079	1.734	2.038	2.391	3.888
Derechos de importación	10	18	32	25	7	11	174	570	916	1.077	1.264	2.055
Impuesto interno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 1.022	- 2.304	- 2.482	- 2.487	- 3.605
Resto valor agregado	- 10	- 22	- 39	- 31	- 9	- 14	- 220	302	1.148	1.123	892	1.012
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	1	2	4	3	1	1	137	450	723	849	996	1.620
Flujos canalizados por el sector hacia otras actividades / consumo final	-	-	-	-	14	19	596	2.991	6.266	8.022	7.722	15.587
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350
RTA	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188
EBE	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	29	52	92	74	22	33	503	1.649	2.650	3.115	3.655	5.943
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 1.022	- 2.304	- 2.482	- 2.487	- 3.605
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 14	- 29	- 54	- 45	- 13	- 25	- 403	- 225	344	166	- 150	- 490
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	2	3	5	4	1	2	27	87	140	164	193	314
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												

Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 14,7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 74,1%	- 104,0%	- 95,3%	- 81,4%	- 72,5%
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 75,0%	- 90,9%	- 94,7%	- 98,7%	- 99,7%	- 122,1%	- 95,7%	- 16,3%	15,5%	6,4%	- 4,9%	- 9,9%
Impuestos indirectos netos de subsidios	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188
Renta urbana (alquiler vía salarios)	- 0,1	- 0,1	- 0,3	- 0,3	- 0,1	- 0,2	- 3	- 10	- 16	- 19	- 22	- 30
EBE	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	2	4	10	10	3	9	154	431	649	773	828	1.158
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32200	13	22	38	29	8	8	100	402	690	799	1.017	1.848
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	0,1	0,1	0,3	0,3	0,1	0,2	3	10	16	19	22	30
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	15,7%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%	38,9%
EBE	71,6%	70,4%	66,6%	62,7%	61,6%	39,2%	23,8%	29,1%	31,1%	30,7%	33,3%	37,2%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	1,0%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,6%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32200	71,6%	70,4%	66,6%	62,7%	61,6%	39,2%	23,8%	29,1%	31,1%	30,7%	33,3%	37,2%
Renta urbana (alquiler vía salarios)												
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	161,3%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%	119,6%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 14,7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	- 74,1%	- 104,0%	- 95,3%	- 81,4%	- 72,5%
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 75,0%	- 90,9%	- 94,7%	- 98,7%	- 99,7%	- 122,1%	- 95,7%	- 16,3%	15,5%	6,4%	- 4,9%	- 9,9%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, BCRA, BLS-CPI-U, CAFIN, CEPED, CIFRA-IPC, Comtrade, DGEyC-TDF, entrevistas, Ferreres (2005), Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ENGHO, EPH, ERL, IPC), Infoleg, IPIEC-TDF, MECON y OEDE-MTEySS.

Cuadro 48. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la subrama Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300), según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.

CUENTA PRODUCCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VBP pb	572	751	1.079	1.239	1.399	1.069	3.668	6.266	8.007	8.855	8.944	14.682
CI pc	408	535	769	882	996	761	2.612	4.463	5.702	6.307	6.370	10.457
VAB pb	165	216	311	356	403	307	1.055	1.803	2.304	2.548	2.574	4.225
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	146	192	276	304	343	262	1.115	1.905	2.435	2.693	2.720	4.465
IVA	96	126	181	209	236	180	572	997	1.274	1.409	1.423	2.335
Derechos de importación	50	66	95	95	107	82	259	413	528	584	589	968
Impuesto interno	-	-	-	-	-	-	285	496	634	701	708	1.162
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto valor agregado	27	24	35	53	60	46	- 60	- 102	- 131	- 145	- 146	- 240
Impuestos indirectos netos de subsidios a los productos	86	113	162	186	210	161	235	401	513	567	573	940
Flujos canalizados por el sector hacia otras actividades / consumo final	-	-	-	-	158	107	749	1.955	3.256	3.926	3.257	6.627
CUENTA GENERACIÓN DEL INGRESO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VAB pb	165	216	311	356	403	307	1.055	1.803	2.304	2.548	2.574	4.225
RTA	38	75	116	134	176	230	457	702	1.032	1.645	1.789	2.482
EBE	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	146	192	276	304	343	262	1.115	1.905	2.435	2.693	2.720	4.465
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 18	- 60	- 95	- 96	- 133	- 198	- 562	- 882	- 1.262	- 1.900	- 2.046	- 2.904
Impuestos indirectos netos de subsidios a la producción	7	9	13	15	17	13	45	78	99	110	111	182
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												

Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	58,3%	58,3%	58,3%	55,9%	55,9%	55,9%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 3,5%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,02%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 7,2%	- 18,3%	- 20,0%	- 17,7%	- 21,7%	- 42,3%	- 43,6%	- 40,0%	- 44,8%	- 61,0%	- 65,0%	- 56,2%
Impuestos indirectos netos de subsidios	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%
CUENTA APROPIACIÓN DEL PLUSVALOR	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
RTA (YNFE = 0)	38	75	116	134	176	230	457	702	1.032	1.645	1.789	2.482
Renta urbana (alquiler vía salarios)	- 1	- 2	- 3	- 4	- 5	- 5	- 9	- 15	- 24	- 39	- 46	- 63
EBE	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RTA disponible	37	73	113	130	171	225	448	686	1.008	1.606	1.743	2.418
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32300	119	132	181	208	210	64	553	1.024	1.173	793	674	1.561
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	1	2	3	4	5	5	9	15	24	39	46	63
Canales de valorización de la actividad productiva sectorial luego del pago de impuestos (en relación al VAB pb + Ti-S)												
Impuestos indirectos netos de subsidios	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	37,2%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%	21,7%
EBE	47,6%	40,1%	38,3%	38,2%	34,2%	13,7%	42,9%	46,4%	41,6%	25,5%	21,4%	30,2%
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Sector terrateniente	0,5%	0,6%	0,7%	0,7%	0,8%	1,1%	0,7%	0,7%	0,9%	1,3%	1,5%	1,2%
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo del plusvalor apropiado (SPA) - Capitales Rama 32300	47,6%	40,1%	38,3%	38,2%	34,2%	13,7%	42,9%	46,4%	41,6%	25,5%	21,4%	30,2%
Renta urbana (alquiler vía salarios)												
Apropiación de plusvalía por beneficios de promoción industrial	58,3%	58,3%	58,3%	55,9%	55,9%	55,9%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%	86,4%
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (consumo intermedio)	- 3,5%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por valuación cambiaria (capital fijo)	- 0,02%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Apropiación de plusvalía por diferenciación del capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de la FT por debajo del valor	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Giro de utilidades y dividendos (efectivo)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto excedente	- 7,2%	- 18,3%	- 20,0%	- 17,7%	- 21,7%	- 42,3%	- 43,6%	- 40,0%	- 44,8%	- 61,0%	- 65,0%	- 56,2%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, BCRA, BLS-CPI-U, CAFIN, CEPED, CIFRA-IPC, Comtrade, DGEyC-TDF, entrevistas, Ferreres (2005), Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ENGHO, EPH, ERL, IPC), Infoleg, IPIEC-TDF, MECON y OEDE-MTEySS.

CONCLUSIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL ANÁLISIS DE LA VALORIZACIÓN DE SECTORES DE LA PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS A FUTURO

Al comenzar la investigación planteamos que los fundamentos conceptuales de las definiciones y los correspondientes lineamientos para la construcción de los esquemas de medición de los fenómenos económicos agregados tienen un rol central en la imagen que nos hacemos de tales procesos y en las perspectivas de análisis que de ello se desprenden. En el marco de dicha problemática el objetivo del presente trabajo se centró en aportar nuevas herramientas para el análisis económico que, sobre la base del sistema de medición actualmente vigente, permitan incorporar los desarrollos de la crítica de la economía política para el estudio de la acumulación del capital a nivel de sectores de la producción. Ello, a su vez, nos permite evidenciar características específicas de las economías nacionales al nivel agregado.

El principal aporte de la Tesis es la incorporación en un marco integrado de un conjunto de flujos de valor (*canales de valorización*) asociados a fenómenos económicos reconocidos en la literatura, pero que no son incluidos entre las posibilidades de registro del actual SCN. Esta omisión implica que para el estudio de tales fenómenos hay que salirse del marco de registro del SCN, perdiendo el encuadre integral para el análisis de los resultados de la actividad económica. En este sentido, si bien el desarrollo de la Tesis podría entenderse como un aporte en la construcción de formas de medición alternativas, **nuestro propósito al incluir la propuesta en el marco del SCN es otorgar mayor viabilidad para su aplicación en el contexto de la información disponible y del conocimiento general adquirido por la comunidad usuaria de las cuentas nacionales.**

En el recorrido que nos permitió llevar adelante el cumplimiento de dicho objetivo, en el capítulo 1, encontramos que en el devenir histórico de la contabilidad económica, además del fundamento neoclásico del actual SCN, **el desarrollo de la crítica de la economía política sobre el valor y las relaciones económicas específicas del capitalismo también permite el desarrollo de sistemas completos y coherentes de medición de la actividad económica.**

Luego de reconocida esa posibilidad, en el capítulo 2, nos adentramos en el análisis del fundamento conceptual presente en el SCN para el registro de los flujos económicos. En particular, nos preguntamos qué es aquello que se intenta expresar como resultado de la actividad económica y el sentido y organización de esta práctica. Como resultado del capítulo, identificamos que desde la perspectiva que fundamenta las definiciones básicas del SCN el precio se reduce a una expresión relativa determinada por aspectos subjetivos en el marco de relaciones en esencia individuales y que se borra toda objetividad en la expresión de los flujos. Desde esta perspectiva, la actividad de mercado -núcleo del objeto de medición del SCN- no encuentra ningún fundamento específico debido a que tales relaciones se extienden a cualquier actividad. **Por lo tanto, el recorte de estudio del SCN se fundamenta mediante decisiones de carácter práctico y no es posible establecer un vínculo directo entre los resultados agregados y el fundamento que sustentaría la**

unidad de medida. En ese marco, el resultado de cada actividad económica se presenta como un aporte unilateral de valor creado por los factores que en ella intervienen y cuyo total para la economía se asume como suma de partes, sin ningún tipo de interrelación en el proceso de creación y distribución del valor.

Los limitantes para establecer de forma objetiva el recorte de aquello que estudia el sistema de medición, la falta de vínculo directo entre los flujos del sistema y su fundamento conceptual y la imposibilidad de examinar posibles vínculos entre las actividades económicas al momento de apropiarse el valor, son los puntos de partida de nuestro desarrollo en el capítulo 3. En dicho capítulo se buscó responder los mismos interrogantes acerca del fundamento conceptual de los flujos comprendidos en los agregados del SCN, pero desde la perspectiva de la crítica de la economía política. **Este enfoque nos permitió reconocer un sentido específico para la medición en torno de la actividad de mercado, sin la necesidad de criterios o decisiones *ad-hoc* para llegar a un recorte similar a la actual frontera de producción del SCN.** Ello se resume en tres ejes: (1) el fundamento de la medición es el contenido de trabajo social realizado de manera privada e independiente, (2) la fuerza de trabajo es la única fuente de valor y (3) aquel contenido se expresa en los precios mediante distintos mecanismos que operan en tal mutación.

Desde el punto de vista de las actividades económicas (o sectores de actividad), es el proceso de formación de la tasa de ganancia aquel que sintetiza la formación de los precios. En este proceso se pone en relación la unidad del trabajo social desplegado y se resuelve mediante flujos de plusvalor entre los sectores de actividad al momento de realizarse la producción y el intercambio. **En ese marco, identificamos que en la determinación de los precios de mercado median un conjunto de flujos cuya dinámica de apropiación puede dotar de características particulares a los procesos de acumulación a escala nacional y a la valorización de las actividades económicas sectoriales.** En este sentido, constituyen *canales de valorización* específicos que no sólo son *adicionales* a la creación de valor desde el punto de vista de cada actividad, sino que son *flujos extraordinarios* respecto de las condiciones generales de la acumulación. Sin embargo, desde el punto de vista del SCN dichos flujos aparecen implícitos en el momento de registro del valor de la producción. Por ende, además de permitir ampliar el análisis de las interrelaciones económicas, la inclusión de tales flujos en un esquema de cuantificación de la actividad económica también implica romper con la definición del valor agregado como un flujo creado en cada actividad de forma individual.

Los flujos incorporados pueden adquirir un papel central en el análisis económico, en función de su relevancia en el desarrollo histórico de diversos casos nacionales y sectoriales. En el caso de la renta de la tierra agraria y minera, se encuentra presente con magnitud considerable en el desarrollo histórico de los procesos de acumulación de capital de diversos países y ha tenido un papel central en la conformación de la estructura productiva y en los procesos de valorización de los mismos. Otros flujos, como la compraventa de la fuerza de trabajo por debajo del valor y las transferencias de plusvalor entre capitales con diferente capacidad de valorización, también dan lugar a ganancias extraordinarias desde el punto de vista de la valorización de las empresas y han sido identificados como fenómenos relevantes en países y ramas de actividad, al menos, desde mediados de la década de 1970 en el marco de la organización de la producción y el comercio a nivel internacional. Por su parte, los flujos de renta urbana por el alquiler de viviendas son un fenómeno transversal a las ciudades capitalistas, de relevancia en la

capacidad de reproducción de los hogares. A la vez, en este caso no se identificaron estudios previos que intentaran cuantificar y poner en relación dicho flujo con el resto de la economía.

Como cierre de la primera sección de la Tesis, antes de pasar a la construcción del esquema de registro, en el capítulo 4 se repasaron los debates críticos respecto del objeto de estudio de la contabilidad económica y de las categorías para la medición. **Ello nos permitió, en el diagrama presentado como cierre del capítulo, situar el objetivo y aporte de la Tesis en el marco de las investigaciones sobre el tema.**

A lo largo de la segunda sección del trabajo se elaboró el marco de cuantificación propuesto, incorporando los *canales de valorización primarios y secundarios* que se derivan de los flujos mencionados. De manera sucesiva, en los capítulos 5 y 6 se expusieron las determinaciones de los flujos identificados y los distintos mecanismos de precios mediante los cuales ocurre su apropiación. Este desarrollo nos permitió arribar al **aporte principal de la Tesis: un marco de registro que puede ser aplicado de manera general para los distintos sectores de la producción.**

Como mencionamos, al quedar implícitos en los precios de las transacciones, **dichos canales de valorización no son captados de forma explícita en las Cuentas de Producción y de Generación del Ingreso del SCN.** Es por ello que el esquema se elaboró sobre los agregados de las primeras dos Cuentas del SCN y se incorporó la Cuenta de Apropiación del Plusvalor, cuyo resultado es el Saldo del Plusvalor Apropriado por cada actividad económica. Esto implica que otro resultado principal de la Tesis es la creación de una cuenta intermedia entre la Cuenta de Generación del Ingreso y la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario del SCN, que permite arribar a un resultado de los flujos apropiados por los diferentes sectores de actividad luego del pago/cobro de rentas y del giro de utilidades y dividendos con el exterior.

En este sentido, como marcamos a lo largo del trabajo, múltiples estudios abarcan las problemáticas mencionadas y en diversos casos se avanza sobre su cuantificación, pero **el registro integrado de los flujos en el esquema propuesto representa un salto cualitativo en las posibilidades de análisis de los procesos económicos.** A su vez, al tener como punto de partida los agregados del SCN el resultado de la apropiación de plusvalor no altera lo observado para cada actividad económica. **Ello representa una ventaja, no sólo por la referida posibilidad de trabajar sobre la base del sistema de registro oficial, sino también porque al plantearse como complemento, puede ser utilizado desde distintos enfoques conceptuales en alguno o varios de los canales de valorización propuestos (o mediante su adaptación) para el estudio de dimensiones particulares de las actividades productivas que no son puestas en evidencia en el SCN pero que diversas corrientes económicas resaltan.** De esa forma, es posible obtener mayor exhaustividad en el estudio de la dinámica de valorización de los sectores de la producción.

Por último, cabe señalar que en la tercera sección de la Tesis se realizó la aplicación del esquema de registro al caso seleccionado. Además de las conclusiones para la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego presentadas al cierre del capítulo 8, a nivel general cabe señalar que **la aplicación del esquema para las distintas actividades económicas, tal como surge del caso de estudio, permitiría examinar comparativamente las condiciones estructurales sobre las que se valoriza cada actividad y evaluar sus potencialidades de acumulación en el marco de una economía nacional.**

Ahora bien, como fue mencionado a lo largo del trabajo, el esquema de cuantificación propuesto constituye un primer paso. Por lo tanto, corresponde señalar las principales limitaciones identificadas y las líneas de trabajo futuro necesarias.

En primer lugar, en la primera sección de la Tesis observamos que la propuesta es un aporte en un marco más general de trabajos complementarios o alternativos al SCN. Por ende, **una línea de desarrollo futuro del trabajo debe ser la articulación del esquema con otros canales de valorización o flujos de plusvalor que ocurren en la misma esfera de creación de valor pero no fueron incorporados, como aquellos que se derivan del debate del trabajo productivo/improductivo de valor (en especial para la actividad de servicios financieros) o flujos asociados a la utilización de patentes o rentas tecnológicas.** De manera adicional, otra dimensión del ámbito de la circulación de valor que forma parte de algunos de dichos debates y cuya incorporación resultaría relevante es el trabajo por cuenta propia.

En segundo lugar, como se planteó al cierre del capítulo 8, resulta necesaria la extensión del esquema en distintos aspectos. **Primero, para ampliar el alcance del registro es necesario continuar el desarrollo del marco propuesto mediante su aplicación a distintos sectores de actividad e, idealmente, para la economía en su conjunto. Ello permitiría establecer las contrapartidas de los distintos movimientos.** De esa forma, no sólo se respetaría uno de los principios básicos del SCN (el de partida doble -o cuádruple-), sino que también **permitiría conciliar la información entre las distintas actividades y mejorar la coherencia y el alcance analítico de las categorías e interrelaciones incorporadas.** A modo de ejemplo, determinar el curso seguido por flujos como el abaratamiento del consumo intermedio importado debido al nivel de valuación de la moneda nacional, así como sus contrapartes en las exportaciones, permitiría evaluar aspectos específicos de la política cambiaria en un país, los cuales únicamente pueden ser analizados a nivel agregado, observando las ramificaciones o la secuencia de los flujos en cuestión. Otro caso particular sería especificar el tratamiento del Sector Gobierno en la Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Un segundo aspecto de la referida extensión es la necesidad de **continuar desarrollando los canales incorporados, como en el caso de alquileres de la vivienda en relación con su aporte o no al producto y la forma de registro de los distintos componentes del alquiler, el stock de viviendas y su depreciación.** Asimismo podría ampliarse al resto de flujos de renta urbana, como la renta comercial.

Adicionalmente, es de interés resaltar que del enfoque seguido en la Tesis se deriva que **dicha extensión no sólo abarca a la economía nacional (de forma de probar su coherencia interna), sino también a la extensión del esquema al ámbito internacional, al vincular ciertos flujos entre países que también son omitidos por el actual SCN.** En consecuencia, ello supondría un mayor desarrollo. Por ejemplo, sería necesario examinar los flujos de renta entre países en el comercio internacional y las contrapartidas correspondientes. En este punto, la disponibilidad de información podría resultar un problema aún mayor al observado para el caso nacional. Sin perjuicio de ello, un posible

primer paso en esta dirección podría ser el trabajo a nivel regional o con los principales socios comerciales del país.

Finalmente, como también se desprende del capítulo 8 **es necesario explorar formas de generación de información que permitan robustecer los resultados de la aplicación del esquema (como información de precios de transacciones entre empresas, precios de alquileres, estimaciones del stock de capital, entre otras)**. Este punto podría ser aún de mayor relevancia en casos de sectores de actividad compuestos por conjuntos amplios y heterogéneos de empresas; o al momento de estimar flujos de renta urbana de alquiler en zonas metropolitanas con heterogeneidad en las condiciones habitacionales. **En el mismo sentido, es necesario mejorar las metodologías de los indicadores utilizados e indagar sobre alternativas**. En esta línea podría explorarse el establecimiento de modelos para estimar el nivel de valuación de la moneda nacional y para estimar el valor de la canasta de reproducción representativa de los hogares incorporando sus características.

ANEXOS

Anexo I. Breves comentarios sobre el vínculo entre el fundamento conceptual del SCN y la teoría de Keynes

En la generalidad de los trabajos que analizan críticamente los conceptos del SCN se da cuenta de su fundamento neoclásico. No obstante, como vimos en el capítulo 1, también es usual la mención a la influencia de los aportes de Keynes en el desarrollo de las mediciones relativas a los agregados macroeconómicos (o en nociones como las de oferta global y demanda global), y, sobre todo, en la necesidad de tal medición para la implementación de esquemas de política macroeconómica³⁹⁰.

Al momento de pensar posibles explicaciones, esta convivencia entre los aportes de Keynes y los fundamentos de la economía neoclásica en el desarrollo del marco central del SCN puede inscribirse, por un lado, entre las expresiones que surgen de la separación de la ciencia económica entre la teoría microeconómica y la teoría macroeconómica. Aspecto que, en la síntesis de ambas teorías, habría relegado los aportes de Keynes a las nociones más generales del análisis macroeconómico, que permiten plantear la estructura del SCN pero no sus fundamentos. Como señala Kicillof (2009) al analizar las explicaciones de Keynes en la “Teoría General” acerca de la determinación de precios, salarios y ganancia:

“Acaso sean dos los factores que mejor contribuyen a la comprensión del generalizado desinterés convocado por estas “teorías” de Keynes. El primero es, por así decir, de índole temática. Cuando Keynes escribió su obra principal, la teoría económica no se encontraba aún dividida en las que hoy se consideran

³⁹⁰ Autores como Sérúzier (2003) afirman que:

“El circuito que acabamos de esbozar lleva en sí una gran parte de la historia del pensamiento económico occidental. Ya Quesnay y los fisiócratas tenían la idea de un circuito para representar la economía nacional, alimentado por el valor creado durante el período estudiado. Sin embargo, se proponía una definición diferente de los agentes, y el ingreso distribuido se limitaba sólo a la contrapartida de la producción agrícola. Pero la idea estaba lanzada y comenzaba su camino; actualmente, todo el mundo se vuelve a encontrar con la idea de representar la economía por medio de un circuito.

Un primer esbozo de la contabilidad nacional moderna vio el día en la Unión Soviética, con la implementación de los balances de materiales. Pero con el pensamiento keynesiano fue como este enfoque adquirió toda su importancia y cuando la contabilidad nacional hace realmente su aparición. Para Keynes, en efecto, es posible intervenir para modificar el curso de la historia económica de un país, y esa tarea le corresponde al Estado. En consecuencia, éste debe disponer de una información que le permita evaluar la manera de intervenir y juzgar los efectos de su intervención.

Aun cuando la mayor parte de los economistas está de acuerdo actualmente en que el modelo keynesiano ya no aporta por sí solo las soluciones que los gobiernos necesitan para superar las contradicciones económicas a las que se enfrentan, ninguna teoría lo suficientemente creíble ha tomado el relevo para explicar las causas, y todavía menos para proponer los medios de superarlas. Por eso la manera de interpretar la economía introducida por Keynes se ha mantenido; y se la conserva como fuente de inspiración para el sistema de contabilidad nacional propuesto por las Naciones Unidas, aun cuando esa inspiración haya sido luego completada.

En este contexto de la historia económica es donde hay que comprender los conceptos y definiciones utilizados para construir el SCN.” (Sérúzier, 2003: 9-10)

sus dos ramas troncales: la microeconomía y la macroeconomía. Más aún, esta escisión parece haber sido, justamente, un resultado de la asimilación de los debates abiertos por la contribución de Keynes. Una vez establecida esta separación, no obstante, el grueso de las ideas de Keynes fue a dar al "departamento de macroeconomía", mientras que las leyes que gobiernan los precios, las ganancias y los salarios se convirtieron en temáticas propias de la microeconomía. De modo que las teorías del propio Keynes sobre los precios, los salarios y las ganancias quedaron flotando en una suerte de limbo teórico, sin encontrar su espacio en ninguno de los dos campos. De este modo, la macroeconomía discute habitualmente sobre la inflación, pero no analiza frontalmente la teoría básica del precio; estudia los determinantes de la inversión pero no cuenta con una teoría fundamental acerca del origen de la ganancia; examina las causas del desempleo, pero sin por ello penetrar en la discusión sobre la naturaleza del salario. Salario, precio y ganancia son hoy incumbencias exclusivas de la microeconomía; no obstante, la microeconomía ortodoxa no es, claro está, keynesiana." (...) (Kicillof, 2009: 472-473)

Vinculado a esta separación, otro factor que contribuiría al desinterés por los desarrollos de Keynes acerca del valor y la distribución sería la discrepancia entre las explicaciones de Keynes y aquellas de la economía ortodoxa, aspecto que habría ayudado a que queden al margen en la elaboración de la síntesis entre ambos sistemas (Kicillof, 2009).

Si bien las anteriores constituyen interpretaciones válidas -ciertamente identificables, por ejemplo, en el caso de los manuales o textos de estudio de microeconomía y macroeconomía-, en el caso del SCN es posible incorporar una interpretación adicional, en tanto en el propio manual del SCN se sostiene que los lineamientos allí establecidos intentan reflejar ciertos acuerdos de la teoría económica.

Sin perjuicio de la preponderancia de los fundamentos neoclásicos, desde esta interpretación es posible encontrar algunos puntos de contacto entre la forma en que se presentan los conceptos en el SCN y los desarrollos de Keynes en torno al salario y el rendimiento del capital; o, al menos, una forma de presentación amplia de algunos temas que deja abierta la posibilidad de interpretar a las definiciones como comunes a ambas corrientes de pensamiento económico.

De esta manera, más allá de los puntos claramente disruptivos de la teoría de Keynes respecto de la teoría neoclásica, también sostiene algunos de los desarrollos del esquema neoclásico que son justamente aquellos que se resaltan en el SCN, como la determinación del salario por el producto marginal del trabajo. Mientras que respecto de la determinación de la oferta de trabajo por la desutilidad marginal del trabajo, postulado con el que Keynes se diferencia de la teoría neoclásica del mercado de trabajo al rechazarlo³⁹¹, no se encuentra mención a lo largo del manual del SCN. En el caso del factor capital, las diferencias son mayores, ya que, si bien se emplea el análisis de los servicios del capital en función de su perfil de eficiencia -en ambos casos basados en los desarrollos sobre el rendimiento del capital de Fisher (1930)-, en el SCN estos se asocian al aporte físico (o de

³⁹¹ La desutilidad del trabajo en la determinación del salario aparece únicamente como límite mínimo.

cantidades) del factor al producto (Schreyer, 2004)³⁹²; mientras que en la teoría de Keynes la noción de productividad del capital se presenta como problemática, quedando desplazada del análisis:

*“¿Cómo se relaciona la definición anterior de la eficiencia marginal del capital con el lenguaje usual? La **productividad**, el **rendimiento**, la **eficiencia** o la **utilidad marginales** del capital son términos que todos hemos usado frecuentemente; pero no es fácil descubrir en la literatura económica una exposición clara de lo que los economistas han querido decir habitualmente con estos términos.*

Hay por lo menos tres ambigüedades que aclarar. Para empezar tenemos la de si lo que nos interesa es el incremento en producto físico por unidad de tiempo, debido al empleo de una unidad física más de capital o el incremento de valor debido al empleo de una unidad más de valor de capital. Lo primero supone dificultades respecto a la definición de la unidad física de capital, lo que en mi opinión es insoluble y, además, innecesario. Es posible por supuesto, decir que diez obreros cosecharán más trigo de un área determinada cuando están en posibilidad de hacer uso de ciertas máquinas adicionales; pero no sé de algún medio para reducir esto a una relación aritmética inteligible que no implique valores. Sin embargo, muchos estudios sobre este tema parecen referirse en algún sentido, principalmente, a la productividad física del capital aunque los escritores no consiguen expresarse con claridad.” (Keynes, 2009: 149 [resaltado en el original])

En cambio, la ganancia en la teoría de Keynes se presenta como un residuo, a través del concepto de eficiencia marginal del capital y asociado a un ‘precio de escasez’³⁹³. Aspecto también compatible con la noción de excedente bruto de explotación del SCN, independientemente de la determinación del precio del factor en cada caso.

³⁹² Como vimos, el SCN dedica un capítulo específico a analizar los “servicios de capital”, la remuneración de los factores de producción de mayor ambigüedad para la propia teoría neoclásica (Clarke, 1991; Müller, 1998). En el marco del SCN, este constituye uno de los principales escollos a resolver al analizar los vínculos entre el excedente de explotación y la remuneración del capital. De hecho, en el SCN no se establece un “precio” del factor capital, sino que se estima el EBE por residuo, como medida amplia.

³⁹³ El rendimiento del capital apropiado por los propietarios de los medios de producción aparece como un monto adicional, aunque sin quedar explicitado su fundamento o justificación social:

*“Por eso simpatizo con la doctrina preclásica de que todo es **producido** por el **trabajo**, ayudado por lo que acostumbraba llamarse arte y ahora se llama técnica, por los recursos naturales libres o que cuestan una renta, según su escasez o abundancia, y por los resultados del trabajo pasado, incorporado en los bienes que también tienen un precio de acuerdo con su escasez o con su abundancia. Es preferible considerar al trabajo, incluyendo, por supuesto, los servicios personales del empresario y sus colaboradores, como el único factor de la producción que opera dentro de un determinado ambiente de técnica, recursos naturales, equipos de producción y demanda efectiva. Esto explica, en parte, por qué hemos podido tomar la unidad de trabajo como la única unidad física que necesitamos en nuestro sistema económico, aparte de las de dinero y de tiempo.” (Keynes, 2009: 212-213 [resaltado en el original])*

En Kicillof (2009) es posible encontrar un análisis detallado sobre este punto de la teoría del valor y la distribución de Keynes.

Por otro lado, si bien Keynes no lo desarrolla particularmente en su obra principal, la noción de utilidad marginal en la determinación de los precios se encuentra presente (Keynes, 2009), junto con el rol de los costos de producción³⁹⁴.

A modo de cierre, cabe realizar un comentario sobre los puntos anteriores relacionado con el resultado del capítulo 3 de la Tesis. Sin perjuicio de la relevancia de las críticas de Keynes a la teoría neoclásica, en su teoría el precio aparece como proporción de la productividad marginal del trabajo, pero no se admite en el origen una unidad, o elemento común de la producción, a partir del cual se determinan los precios a nivel social. Sino que el proceso se resuelve en cada actividad económica. Es en este sentido que, desde el punto de vista del objetivo de la Tesis, tanto la teoría neoclásica como la teoría keynesiana de los precios, salarios y ganancia, no encontrarían un límite particular para el análisis de las economías nacionales en la forma actual que asume el SCN, ya que al analizar el valor agregado y el excedente la valorización aparece como un proporcional de los factores empleados en cada actividad.

Por lo tanto, aquella afirmación de que las definiciones del SCN son parte de “acuerdos” de la teoría económica o que las mismas serán útiles para el análisis económico siempre que se acepten los supuestos y fundamentos detrás de tales definiciones (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 5), permitiría englobar con mayor sencillez a algunas teorías críticas de la economía neoclásica -como la de Keynes-, pero implica serias limitaciones para la aplicación de otras perspectivas -como es el caso de los desarrollos basados en la obra de Marx-.

³⁹⁴ Más allá de los puntos de contacto que acabamos de presentar, Tily (2009) señala que desde la creación del SCN la orientación e interpretación posterior fue en sentido contrario de las ideas de Keynes. Según dicho autor, la interpretación y justificaciones posteriores en el marco del SCN parecen estar vinculadas a la síntesis neoclásica-keynesiana, cuyos fundamentos sobre el valor se sostienen en los postulados de la economía neoclásica, y no tanto a la obra de Keynes y su interpretación de la contabilidad económica.

Anexo II. Esquema completo de pago de alquiler, con vida útil del inmueble de 40 años.

Cuadro 49. Composición del precio de alquiler de vivienda, considerando depreciación, renta urbana y ganancia de circulación. Ejemplo hipotético con tasa de referencia del 15%.

Vida útil	Período	Precio inicial	Precio final	Alquiler	Renta	Alquiler básico	Depreciación	Depreciación * Tasa de referencia	Valor residual * Tasa de referencia	Precio del suelo
40	1	920,0	919,6	138,4	30,0	108,4	0,4	0,1	107,9	200
39	2	919,6	919,1	138,4	30,0	108,4	0,5	0,1	107,9	200
38	3	919,1	918,6	138,4	30,0	108,4	0,5	0,1	107,8	200
37	4	918,6	918,0	138,4	30,0	108,4	0,6	0,1	107,7	200
36	5	918,0	917,3	138,4	30,0	108,4	0,7	0,1	107,6	200
35	6	917,3	916,5	138,4	30,0	108,4	0,8	0,1	107,5	200
34	7	916,5	915,5	138,4	30,0	108,4	0,9	0,1	107,3	200
33	8	915,5	914,4	138,4	30,0	108,4	1,1	0,2	107,2	200
32	9	914,4	913,2	138,4	30,0	108,4	1,2	0,2	107,0	200
31	10	913,2	911,8	138,4	30,0	108,4	1,4	0,2	106,8	200
30	11	911,8	910,1	138,4	30,0	108,4	1,6	0,2	106,5	200
29	12	910,1	908,3	138,4	30,0	108,4	1,9	0,3	106,2	200
28	13	908,3	906,1	138,4	30,0	108,4	2,2	0,3	105,9	200
27	14	906,1	903,6	138,4	30,0	108,4	2,5	0,4	105,5	200
26	15	903,6	900,7	138,4	30,0	108,4	2,9	0,4	105,1	200
25	16	900,7	897,5	138,4	30,0	108,4	3,3	0,5	104,6	200
24	17	897,5	893,7	138,4	30,0	108,4	3,8	0,6	104,0	200
23	18	893,7	889,3	138,4	30,0	108,4	4,4	0,7	103,4	200
22	19	889,3	884,3	138,4	30,0	108,4	5,0	0,8	102,6	200
21	20	884,3	878,5	138,4	30,0	108,4	5,8	0,9	101,8	200
20	21	878,5	871,9	138,4	30,0	108,4	6,6	1,0	100,8	200
19	22	871,9	864,3	138,4	30,0	108,4	7,6	1,1	99,6	200
18	23	864,3	855,5	138,4	30,0	108,4	8,8	1,3	98,3	200
17	24	855,5	845,5	138,4	30,0	108,4	10,1	1,5	96,8	200
16	25	845,5	833,9	138,4	30,0	108,4	11,6	1,7	95,1	200
15	26	833,9	820,6	138,4	30,0	108,4	13,3	2,0	93,1	200
14	27	820,6	805,2	138,4	30,0	108,4	15,3	2,3	90,8	200
13	28	805,2	787,6	138,4	30,0	108,4	17,6	2,6	88,1	200
12	29	787,6	767,4	138,4	30,0	108,4	20,3	3,0	85,1	200
11	30	767,4	744,1	138,4	30,0	108,4	23,3	3,5	81,6	200
10	31	744,1	717,3	138,4	30,0	108,4	26,8	4,0	77,6	200
9	32	717,3	686,4	138,4	30,0	108,4	30,8	4,6	73,0	200
8	33	686,4	651,0	138,4	30,0	108,4	35,4	5,3	67,7	200
7	34	651,0	610,3	138,4	30,0	108,4	40,8	6,1	61,5	200
6	35	610,3	563,4	138,4	30,0	108,4	46,9	7,0	54,5	200
5	36	563,4	509,5	138,4	30,0	108,4	53,9	8,1	46,4	200
4	37	509,5	447,5	138,4	30,0	108,4	62,0	9,3	37,1	200
3	38	447,5	376,2	138,4	30,0	108,4	71,3	10,7	26,4	200
2	39	376,2	294,3	138,4	30,0	108,4	82,0	12,3	14,1	200
1	40	294,3	200,0	138,4	30,0	108,4	94,3	14,1	0,0	200

Fuente: Elaboración propia en base a Jaramillo González (2009).

Cuadro 50. Composición del precio de alquiler de vivienda, considerando depreciación, renta urbana y ganancia de circulación. Ejemplo hipotético con tasa de referencia del 4%.

Vida útil	Período	Precio inicial	Precio final	Alquiler	Renta	Alquiler básico	Depreciación	Depreciación * Tasa de referencia	Valor residual * Tasa de referencia	Precio del suelo
40	1	920,0	912,4	44,4	8,0	36,4	7,6	0,3	28,5	200
39	2	912,4	904,5	44,4	8,0	36,4	7,9	0,3	28,2	200
38	3	904,5	896,3	44,4	8,0	36,4	8,2	0,3	27,9	200
37	4	896,3	887,8	44,4	8,0	36,4	8,5	0,3	27,5	200
36	5	887,8	879,0	44,4	8,0	36,4	8,9	0,4	27,2	200
35	6	879,0	869,7	44,4	8,0	36,4	9,2	0,4	26,8	200
34	7	869,7	860,2	44,4	8,0	36,4	9,6	0,4	26,4	200
33	8	860,2	850,2	44,4	8,0	36,4	10,0	0,4	26,0	200
32	9	850,2	839,8	44,4	8,0	36,4	10,4	0,4	25,6	200
31	10	839,8	829,0	44,4	8,0	36,4	10,8	0,4	25,2	200
30	11	829,0	817,8	44,4	8,0	36,4	11,2	0,4	24,7	200
29	12	817,8	806,2	44,4	8,0	36,4	11,7	0,5	24,2	200
28	13	806,2	794,0	44,4	8,0	36,4	12,1	0,5	23,8	200
27	14	794,0	781,4	44,4	8,0	36,4	12,6	0,5	23,3	200
26	15	781,4	768,3	44,4	8,0	36,4	13,1	0,5	22,7	200
25	16	768,3	754,6	44,4	8,0	36,4	13,6	0,5	22,2	200
24	17	754,6	740,5	44,4	8,0	36,4	14,2	0,6	21,6	200
23	18	740,5	725,7	44,4	8,0	36,4	14,8	0,6	21,0	200
22	19	725,7	710,3	44,4	8,0	36,4	15,3	0,6	20,4	200
21	20	710,3	694,4	44,4	8,0	36,4	16,0	0,6	19,8	200
20	21	694,4	677,8	44,4	8,0	36,4	16,6	0,7	19,1	200
19	22	677,8	660,5	44,4	8,0	36,4	17,3	0,7	18,4	200
18	23	660,5	642,6	44,4	8,0	36,4	18,0	0,7	17,7	200
17	24	642,6	623,9	44,4	8,0	36,4	18,7	0,7	17,0	200
16	25	623,9	604,5	44,4	8,0	36,4	19,4	0,8	16,2	200
15	26	604,5	584,3	44,4	8,0	36,4	20,2	0,8	15,4	200
14	27	584,3	563,3	44,4	8,0	36,4	21,0	0,8	14,5	200
13	28	563,3	541,4	44,4	8,0	36,4	21,8	0,9	13,7	200
12	29	541,4	518,7	44,4	8,0	36,4	22,7	0,9	12,7	200
11	30	518,7	495,1	44,4	8,0	36,4	23,6	0,9	11,8	200
10	31	495,1	470,5	44,4	8,0	36,4	24,6	1,0	10,8	200
9	32	470,5	444,9	44,4	8,0	36,4	25,6	1,0	9,8	200
8	33	444,9	418,4	44,4	8,0	36,4	26,6	1,1	8,7	200
7	34	418,4	390,7	44,4	8,0	36,4	27,6	1,1	7,6	200
6	35	390,7	362,0	44,4	8,0	36,4	28,7	1,1	6,5	200
5	36	362,0	332,1	44,4	8,0	36,4	29,9	1,2	5,3	200
4	37	332,1	301,0	44,4	8,0	36,4	31,1	1,2	4,0	200
3	38	301,0	268,6	44,4	8,0	36,4	32,3	1,3	2,7	200
2	39	268,6	235,0	44,4	8,0	36,4	33,6	1,3	1,4	200
1	40	235,0	200,0	44,4	8,0	36,4	35,0	1,4	0,0	200

Fuente: Elaboración propia en base a Jaramillo González (2009).

Anexo III. Fuentes de información para la construcción de la información sobre la actividad de electrónica en el AAE de Tierra del Fuego.

Cuadro 51. Establecimientos industriales/Empresas en la provincia de TDF. Año de puesta en marcha de los establecimientos censados en 1985, Total provincial y Total de las ramas ‘Maquinaria y Equipo’ y ‘Electrónica’, según fuentes de información. 1963-2022 (parcial).

Año	Azpiazu (1988) Nuevos (año de puesta en marcha) (a) (b)	Total - Censos Económicos	Maquinaria y Equipo - Censos Económicos (c)	Rama 32 - Censos Económicos	Total - Anuarios TDF (d) (e) Azpiazu (1988)	Total - Anuarios TDF (d) (e)	Electrónica - Anuarios TDF (d) (e)	IPIEC TDF - Total (a diciembre)	IPIEC TDF - Electrónica (a diciembre)	IPIEC TDF - Electrónica (promedio anual)	OEDE - Empresas por rama y provincia (total)	OEDE - Empresas por rama y provincia (rama 32)	Establecimientos electrónicos (seleccionados)
<i>Establecimientos industriales</i>										<i>Empresas</i>			
1963		57	2										
1964		62	2										
1965													
1966													
1967													
1968													
1969													
1970													
1971													
1972													
1973													
1974	19	60	1		60	59							
1975	3				60	59							
1976	4				60	59							
1977	5				66	68							
1978	8				70	81							
1979	5				71								
1980	13				74	74	6						6
1981	16				85	85	8						8
1982	21				115	115	20						20
1983	27				143	143	21						21
1984	11				155	155	28						28
1985	9	158	47		156	150	28						28
1986													
1987													
1988													
1989													
1990													
1991													

Cuadro 52. Puestos de trabajo en la actividad de electrónica de consumo en la provincia de TDF, según fuentes de información. En absolutos y Evolución (2004=100). 1980-2022 (parcial). Personal ocupado en la actividad de electrónica de consumo a nivel nacional (columnas anaranjadas), según fuentes de información. En absolutos. 1973-1988 (parcial).

Año	Nochteff (1984) (a)	Nochteff (1992) (a)	Roitter (1987) (a)	Ministerio de Trabajo (1986) (a)	INDEC (1987) (a)	Total - Maquinaria y Equipo - Censos Económico s (b)	Total - Rama 32 - Censos Económico s	INDEC (1987) (TDF)	Anuarios TDF (a diciembre) (c) (d) (e)	CAFIN (promedio anual)	OEDE- MTEySS (promedio anual, sector privado registrado)	IPIEC-TDF (a diciembre)	IPIEC-TDF Electrónica (promedio anual)	Total puestos de trabajo (f)	Evolución puestos de trabajo 2004=100
1973			14.305	8.596											
1974	13.000					43									
1975															
1976															
1977															
1978															
1979															
1980	4.400			4.617	4.617			1.030	367					367	19,3
1981					4.192			1.070	467					467	24,5
1982					4.109			1.533	1.458					1.458	76,5
1983				4.938	4.938			2.540	2.200					2.200	115,5
1984			7.553			3.765			4.269					4.269	224,1
1985		4.060				4.348			4.277					4.277	224,5
1986		5.115							5.388					5.388	282,8
1987		5.425							5.715					5.715	300,0
1988		4.745							4.999					4.999	262,4
1989															
1990															
1991															
1992															
1993							3.707							3.707	194,6
1994							3.360							3.360	176,4
1995															
1996											1.533			1.838	96,5
1997											1.711			2.051	107,6
1998											1.952			2.339	122,8
1999											1.911			2.290	120,2
2000											2.069			2.480	130,2
2001											2.035	1.911	2.439	2.439	128,0
2002											1.361	1.254	1.453	1.453	76,2
2003							1.111				1.224	1.271	1.249	1.249	65,6
2004											1.719	1.964	1.905	1.905	100,0
2005											2.088	3.549	2.671	2.671	140,2

2006		2.983	3.317	3.818	3.818	200,4
2007		3.253	4.164	4.177	4.177	219,2
2008		3.098	3.962	4.449	4.449	233,5
2009		2.407	4.293	3.490	3.490	183,2
2010		4.669	7.402	5.934	5.934	311,4
2011	8.726	7.626	10.215	8.712	8.712	457,3
2012	10.969	9.525	11.207	10.618	10.618	557,3
2013	12.494	10.817	11.363	12.494	12.494	655,8
2014	10.484	9.225	8.442	10.483	10.483	550,2
2015		9.637	13.408	11.048	11.048	579,9
2016		8.591	7.214	9.573	9.573	502,4
2017		7.544	8.085	8.078	8.078	424,0
2018		7.388	6.237	7.799	7.799	409,4
2019		5.773	5.894	5.974	5.974	313,5
2020		6.836	8.457	7.316	7.316	384,0
2021		7.686	8.422	8.475	8.475	444,8
2022		8.426	8.146	8.946	8.946	469,6

Notas:

(a): los trabajos de Nochteff (1984), Nochteff (1992), Roitter (1987), Ministerio de Trabajo (1986) e INDEC (1987) presentan información para el total de puestos de trabajo en la actividad a nivel nacional. Se incorporan a los fines de permitir la comparación con el número de puestos de trabajo en TDF al momento de la migración y establecimiento de los capitales en el AAE-TDF.

(b): el empleo del año 1974 corresponde a la rama “Construcción y reparación de maquinaria y equipos especiales para las industrias, exceptuando la maquinaria para trabajar los metales y la madera.”

(c): datos a diciembre de cada año; el dato de 1985 corresponde al mes de abril.

(d): para hacer compatible el dato de los Anuarios con la información de IPIEC-TDF se suma para el período 1980-1985 las subramas 3832 y 3833, ya que en la información actual se publica el total para 'electrónica' sin distinguir por actividades específicas.

(e): el dato de los Anuarios estadísticos de TDF de 1985 se empalma con la información a nivel nacional de Nochteff (1992), debido a que para ese momento la concentración de la actividad en la provincia ya había ocurrido y el número para el referido año es similar en ambas fuentes.

(f): para la columna de Total de puestos de trabajo, entre los años 1996-2000 se empalma hacia atrás el total de 2001 (con fuente en IPIEC-TDF) con el dato de OEDE-MTEySS.

Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de TDF, CAFIN, Censos Económicos (1974, 1984, 1993 y 2004/2005), INDEC (1987), IPIEC-TDF, Ministerio de Trabajo (1986), Nochteff (1984 y 1992), OEDE-MTEySS y Roitter (1987).

Cuadro 53. Producción del sector electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego. Principales productos. En unidades. 1990-2022.

Año	Autorra- dios	Televisores	Videogra- bas con DVD	Calculadoras electrónicas	Cámaras fotográficas digitales y videocámaras	Equipos de Audio	Teléfonos celulares	Reproducto- res de DVD	Terminales de sistema troncalizado, portátiles	Monito- res	Notebooks y Netbooks	Decodifica- dores	Módulos electrónicos para autos	Modem
1990		310.000	212.000											
1991		607.000	337.000											
1992	325.624	1.386.000	580.000											
1993	380.690	1.612.000	498.000											
1994	503.899	1.523.000	319.000											
1995	457.803	949.000	126.000											
1996	518.250	1.096.000	135.000	26.372	14.405									
1997	662.642	1.630.000	278.000	54.970	20.854									
1998	512.438	1.592.000	333.000	96.607	34.144	18.861								
1999	480.837	1.335.000	263.000	47.498	42.034	166.011								
2000	222.884	1.556.000	370.226	28.938	47.664	264.183	930							
2001	184.372	1.201.000	330.100	23.752	51.473	197.777	249.829	14.747						
2002	116.770	220.000	20.715	7.055	4.312	33.735	75.410	14.217	34.414					
2003	203.447	332.000	29.543		1.975	34.411	268.991	52.659	54.431					
2004	339.664	941.000	148.510	39.376	14.965	118.110	380.522	141.634	283					
2005	300.687	1.627.000	66.176	179.013	23.933	110.083	523.752	307.601						
2006	516.783	2.042.000	29.147	177.700	26.696	168.388	988.401	502.473						
2007	679.348	2.219.000	5.245	99.187	38.309	42.637	862.306	410.674						
2008	627.944	1.784.000		125.388	30.541	32.000	189.763	80.438		2.892				
2009	352.882	1.227.000	693	74.498	17.279	6.588	398.742	163.147		4.996				
2010	408.510	2.609.000			121.363	9.052	4.922.728	333.522	311.796	440.218				
2011	430.200	2.730.738			340.390	144.417	11.484.826	251.271	616.705	768.249	842.186	114.509	963.955	
2012	409.125	2.964.727			308.079	367.675	13.952.316	746.773	797.880	624.362	683.097	1.473.894	668.535	
2013	293.030	3.365.444			335.090	295.377	13.596.402	557.736	311.755	616.205	1.432.752	2.038.328	459.458	
2014	221.062	2.703.393			183.976	91.593	11.297.722	234.042	425.443	383.152	713.941	589.520	311.106	
2015	191.327	2.979.664			63.291	68.498	11.968.858	278.888	62.699	496.787	359.580	783.478	164.317	
2016	233.614	3.204.567					9.092.496			418.686	266.002		200.098	
2017	227.310	3.272.343					10.642.525			121.797	15		177.088	
2018	141.820	3.356.498					7.958.976			9.513			114.094	
2019	143.669	1.723.021					7.181.977			4.472			48.556	16.832
2020	106.041	2.100.146					6.367.249			3.593			87.018	39.552
2021	139.987	2.692.348					10.067.270			70.544	99.496		51.909	32.468

2022	136.207	3.306.902	10.259.995	303.581	10.083	19.544	94.681

Nota: las series de cada producto se construyeron según las siguientes fuentes:

Aduana: cámaras fotográficas digitales y videocámaras (2015), decodificadores (2015), monitores (2008-2009), terminales de sistema troncalizado.

CAFIN: cámaras fotográficas digitales y videocámaras (2011-2014), decodificadores (2011-2014), módulos electrónicos para autos (2011-2014), notebooks y netbooks (2011-2014).

INDEC-EPI - DGE-TDF: autorradios (1992-2010), calculadoras electrónicas, Cámaras fotográficas digitales y videocámaras (1996-2010), equipos de audio, monitores (2010), reproductores de DVD, teléfonos celulares (2000-2010), televisores (1990-2010), Videograbadoras con DVD.

IPIEC-TDF: autorradios (2011-2022), modem, módulos electrónicos para autos (2015-2022), monitores (2011-2022), notebooks y netbooks (2015-2017 y 2021-2022), teléfonos celulares (2011-2022), televisores (2011-2022).

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, CAFIN, INDEC-DGE-TDF e IPIEC-TDF.

Cuadro 54. Tamaño promedio de los establecimientos industriales de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego. Tamaño promedio según cantidad de ocupados (a diciembre de cada año y promedio anual). 1980-2022 (parcial).

Año	Establecimientos (a)	Ocupados/as (a)	Tamaño promedio de establecimiento según cantidad de ocupados/as	Establecimientos (b)	Ocupados/as (b)	Tamaño promedio de establecimiento según cantidad de ocupados/as
a diciembre de cada año				Promedio anual		
1980	6	367	61			
1981	8	467	58			
1982	20	1.458	73			
1983	21	2.200	105			
1984	28	4.269	152			
1985	28	4.277	153			
1986						
1987						
1988						
1989						
1990						
1991						
1992						
1993				21	3.707	177
1994				21	3.360	160
1995						
1996				19	1.838	97
1997				19	2.051	108
1998	17	1.832	108	20	2.339	117
1999	18	1.794	100	20	2.290	114
2000	18	1.943	108	21	2.480	118
2001	17	1.911	112	20	2.439	121
2002	16	1.254	78	16	1.453	88
2003	16	1.271	79	16	1.249	78
2004	19	1.964	103	18	1.905	104
2005	21	3.549	169	20	2.671	135
2006	18	3.317	184	20	3.818	193
2007	19	4.164	219	20	4.177	213
2008	21	3.962	189	21	4.449	216
2009	21	4.293	204	22	3.490	156
2010	22	7.402	336	24	5.934	245
2011	24	10.215	426	23	8.712	386
2012	27	11.207	415	26	10.618	416
2013	27	11.363	421	27	12.494	463

2014	28	8.442	302	27	10.483	386
2015	28	13.408	479	28	11.048	395
2016	28	7.214	258	28	9.573	342
2017	27	8.085	299	28	8.078	293
2018	25	6.237	249	26	7.799	299
2019	24	5.894	246	24	5.974	247
2020	23	8.457	368	23	7.316	312
2021	24	8.422	351	23	8.475	362
2022	20	8.146	407	22	8.946	413

Notas:

(a) corresponde al dato de Anuarios Estadísticos de TDF (1980-1985 y 1998-2000) e IPIEC-TDF (2001-2022). En el caso de los ocupados/as, el lapso 1998-2000 corresponde a un empalme entre el dato de IPIEC-TDF con OEDE-MTEySS.

(b) corresponde al dato del CNE 1994 (1993 y 1994) e IPIEC-TDF (2001-2022). El lapso 1996-2000 corresponde a un empalme con el dato de OEDE-MTEySS para los establecimientos y empleo (rama 32).

Fuente: elaboración propia en base a Anuarios Estadísticos de TDF, CNE 1994, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Anexo IV. Listado de bienes de capital importados por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego.

Cuadro 55. Listado de bienes de capital importados según productos y agrupamiento propio. Empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego. En dólares CIF corrientes. 2004-2015.

Rubro	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Máquinas y aparatos eléctricos con función propia y sus partes	2.996.342	4.752.085	6.555.181	8.040.478	7.283.456	3.614.165	9.058.906	10.680.974	17.144.426	19.095.445	10.302.611	13.718.360
Máquinas y aparatos mecánicos con función propia y sus partes	2.186.314	2.815.609	6.686.821	3.145.273	4.258.392	5.573.252	5.790.517	22.789.938	15.086.711	11.519.763	4.768.883	7.608.940
Otras máquinas y aparatos	1.003.541	1.731.498	1.641.932	2.431.878	3.459.296	1.906.245	5.412.868	11.158.861	12.773.158	16.959.520	6.311.719	8.521.056
Instrumentos, aparatos o máquinas de medida o control	417.531	706.619	993.230	838.053	2.061.375	1.101.060	4.922.049	8.336.495	7.396.669	8.508.819	3.177.930	7.034.445
Construcciones y estructuras	195.603	461.859	77.362	2.692.439	8.283.305	649.105	211.182	758.826	4.463.646	2.181.715	413.857	1.024.394
Máquinas y aparatos elevadores o transportadores	39.087	102.197	583.865	647.371	2.908.007	362.374	1.079.011	4.245.142	3.127.777	3.728.313	1.290.818	1.152.066
Robots industriales	-	-	-	240.377	682.905	1.085.276	1.613.179	10.075.336	4.388.680	165.677	-	801.707
Instrumentos y aparatos especiales para técnicas de telecomunicación	80.796	626.932	308.780	407.589	56.209	85.343	1.409.933	1.128.387	2.916.739	1.916.749	1.736.990	5.427.280
Máquinas y aparatos para fabricación y prueba de dispositivos semiconductores o circuitos electrónicos integrados	797.948	121.985	11.944	337.719	1.649.199	857.883	1.912.550	1.074.804	2.184.332	2.900.209	722.479	1.285.780
Máquinas y aparatos para soldadura	168.055	538.113	287.114	633.381	819.935	503.229	634.507	1.491.249	965.014	919.852	542.012	152.017
Generadores eléctricos de señales	337.946	64.879	315.885	120.384	368.726	233.140	983.173	907.020	745.445	749.710	242.941	578.513
Hornos industriales	236.688	-	42.197	59.504	150.487	91.791	464.892	1.026.448	1.208.458	992.683	294.155	9.809
Vehículos	-	2.231	37.231	3.175	32.213	11.623	215.296	971.960	254.221	1.069.978	54.843	401
Máquinas y aparatos para empaquetar o embalar	6.886	2.926	4.820	85.913	56.245	36.153	102.579	103.287	135.670	248.468	409.890	229.982
Total importaciones - bienes de capital fijo	8.466.737	11.926.933	17.546.362	19.683.533	32.069.748	16.110.638	33.810.642	74.748.729	72.790.946	70.956.901	30.269.129	47.544.749

Nota: El listado surge de una clasificación propia a partir del análisis de todas las posiciones de la NCM importadas por las empresas en el período 2004-2015. El principal problema de la clasificación propuesta se relaciona con la distinción entre bienes de capital específicos para la elaboración de los productos de electrónica de consumo y otros como equipos de aire acondicionado u hornos microondas, que también son elaborados por las empresas del sector.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Anexo V. Principales posiciones arancelarias (NCM a 8 dígitos) importadas por el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego y alícuota correspondiente en cada año (en porcentajes). 2004-2015.

Cuadro 56. Principales posiciones arancelarias a 8 dígitos importadas por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego y sus correspondientes alícuotas de derechos de importación. 2004-2015.

NCM 8 dígitos	Descripción	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
85299020	Partes para aparatos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión, televisión, videomonitores y videoproyectores	16,00	16,00	16,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
85177010	Circuitos impresos con componentes eléctricos o electrónicos montados para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, de telecomunicación por corriente portadora o digital	-	-	-	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
85177099	Partes ncop. para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, de telecomunicación por corriente portadora o digital	-	-	-	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
85401100	Tubos catódicos para televisores incluidos videomonitores, en colores	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85299019	Partes ncop. para los aparatos de las subpartidas 8525.10 y 8525.20	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
85299012	Circuitos impresos con componentes eléctricos o electrónicos para los aparatos de las subpartidas 8525.10 y 8525.20	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
90138010	Dispositivos de cristal líquido (LCD), ncop.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85271390	Aparatos receptores de radiodifusión con o sin fuente de energía exterior, combinados con grabador o reproductor de sonido, ncop.	20,00	20,00	20,00	10,00	10,00	10,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85177091	Gabinets, bastidores y armazones para aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, de telecomunicación por corriente portadora o digital	-	-	-	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
85423190	Circuitos electrónicos integrados, procesadores y controladores, circuitos lógicos, de sincronización u otros circuitos, ncop.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85078000	Acumuladores eléctricos, ncop.	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85444200	Conductores eléctricos para tensión <= a 1000 V, provistos de piezas de conexión	-	-	-	8,00	8,00	8,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
85219090	Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (videos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporados, ncop.	20,00	20,00	20,00	5,00	5,00	5,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85044010	Cargadores de acumuladores	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85340000	Circuitos impresos	9,57	9,57	9,57	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	-	-	-	-
85423120	Circuitos electrónicos integrados, procesadores y controladores, circuitos lógicos, de sincronización u otros circuitos, montados, aptos para montaje en superficie (SMD - "Surface Mounted Device")	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85076000	Acumuladores eléctricos de ion-litio	-	-	-	-	-	-	-	-	18,00	18,00	18,00	18,00
85171231	Teléfonos celulares portátiles excluido telefonía celular por satélite	-	-	-	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
85229090	Partes y accesorios ncop., de aparatos de grabación y/o reproducción de imagen y/o sonido	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33
85273190	Aparatos receptores de radiodifusión combinados con grabador y reproductor de sonido, ncop.	20,00	20,00	20,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85422921	Circuitos integrados monolíticos montados, numéricos analógicos	5,00	5,00	5,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85183000	Auriculares, incluso combinados con un micrófono	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85235100	Dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de soportes semiconductores	-	-	-	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	-	-	-	-

85423939	Circuitos electrónicos integrados ncop. montados, para montaje en superficie (SDM - "Surface Mount Device")	-	-	-	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
85438999	Máquinas y aparatos eléctricos c/función propia ncop.	12,94	12,94	12,94	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85422929	Circuitos integrados monolíticos excluido digitales, montados, ncop.	5,00	5,00	5,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85043199	Transformadores de potencia <= a 1kVA, ncop.	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85437099	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia, ncop.	-	-	-	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
85258029	Cámaras fotográficas digitales y videocámaras, ncop.	-	-	-	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85287200	Aparatos receptores de televisión incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporados, en colores, ncop.	-	-	-	16,36	16,36	16,36	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85281290	Aparatos receptores de televisión incluso con aparato receptor de radiodifusión o de grabación o reproducción de sonido o imagen incorporados, en colores, ncop.	20,00	20,00	20,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85252022	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado de telefonía celular, terminales portátiles	17,00	17,00	17,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
94060092	Construcciones prefabricadas con estructura y paredes exteriores constituidas esencialmente por hierro o acero	-	-	-	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	35,00	35,00	35,00
85011029	Motores de potencia <= a 37,5 W, de corriente alterna, excluidos síncronos	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85282190	Videomonitores en colores, ncop.	20,00	20,00	20,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
85340033	Circuitos impresos, doble faz, rígidos, con aislante de resina epoxi y tejido de fibra de vidrio	-	-	-	-	-	-	-	-	10,00	10,00	10,00	10,00
84798999	Máquinas y aparatos mecánicos con función propia, ncop.	-	-	-	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
85235190	Dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, excluidas tarjetas de memoria	-	-	-	-	-	-	-	-	16,00	16,00	16,00	16,00
85423999	Circuitos electrónicos integrados, ncop.	-	-	-	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
85287119	Aparato receptor decodificador de TV integrado (IRD) de señales digitalizadas de video codificadas, ncop.	-	-	-	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
85299090	Partes para los aparatos de las partidas 8525 a 8528, ncop.	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00
85256090	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado excluido de radiodifusión y de televisión de frecuencia > a 7 GHz	-	-	-	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
85182910	Altavoces (altoparlantes) piezoeléctricos para aparatos telefónicos	-	-	-	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
85279190	Aparatos receptores de radiodifusión combinados con grabador y reproductor de sonido ncop.	-	-	-	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
39269090	Manufacturas de plástico, ncop.	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
85182990	Altavoces (altoparlantes), ncop.	-	-	-	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00

Notas:

- Las posiciones incluidas en el cuadro representaron en promedio el 80% de las importaciones totales de las empresas (74% entre 2004-2009 y 86% entre 2010-2015). Se ordenan a partir del peso promedio en las importaciones a lo largo del período.
- Para la estimación de la alícuota promedio de derechos de importación se cuenta con los NCM 2004, 2009, 2010, 2011, 2012 y 2013, por lo que para los años 2005-2006 se mantuvieron las alícuotas de 2004, para los años 2007-2008 las alícuotas de 2009 y para 2014-2015 las de 2013.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Anexo VI. Consultas de los flujos comerciales de teléfonos móviles y sus partes y piezas entre Argentina y el resto del mundo

Cuadro 57. Importaciones de Argentina de teléfonos móviles y sus partes y piezas, según origen. En millones de dólares corrientes. 2010-2015.

País / Zona geográfica	2010	2011	2012	2013	2014	2015
China	348,9	730,2	1.108,0	1.409,3	1.059,9	1.385,0
Corea del Sur	83,2	95,5	97,4	117,4	136,4	222,8
México	190,3	312,0	155,7	81,2	2,3	2,1
Brasil	363,8	158,9	95,5	12,9	3,5	4,0
India	3,3	4,5	56,8	115,3	12,0	0,7
Zonas francas	150,8	30,0	1,1	-	-	-
Vietnam	0,3	4,0	4,6	5,2	13,4	67,2
Otros Asia (nes)	2,7	17,8	16,9	28,4	2,7	1,0
Malasia	6,6	8,1	18,6	5,5	8,4	6,6
Estados Unidos	8,1	9,1	5,7	5,5	9,4	8,6
Canadá	12,0	19,9	7,0	2,3	0,9	0,4
Finlandia	16,3	1,5	3,6	5,2	2,4	0,1
Alemania	1,1	3,8	6,3	6,3	1,4	4,9
China, Hong Kong SAR	0,2	1,4	2,5	5,2	13,3	0,6
Eslovaquia	15,3	0,0	0,0	0,2	2,0	0,0
Hungría	0,1	0,1	13,1	0,0	0,1	0,0
Japón	1,1	2,5	1,2	1,4	2,4	1,3
Italia	0,9	7,6	0,3	0,2	0,2	0,2
Francia	3,2	0,3	1,4	2,4	0,5	0,3
Tailandia	0,8	2,6	1,6	0,6	0,6	1,4
España	0,8	0,7	1,8	2,6	0,6	0,7
Áreas (nes)	3,4	1,8	0,3	-	-	-
Singapur	2,2	1,2	0,9	0,3	0,0	0,1
Polonia	0,1	0,1	0,0	0,0	3,1	1,0
Filipinas	0,2	0,2	2,0	0,3	0,0	0,6
Suecia	0,7	0,4	1,6	0,1	0,0	0,0
República Checa	1,0	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1
Israel	0,2	1,2	0,4	0,0	0,0	0,0
Suiza	0,0	0,4	0,8	0,1	0,3	0,2
Países Bajos	0,1	0,0	1,0	0,2	0,0	0,0
Reino Unido	0,2	0,0	0,3	0,0	0,2	0,2
Irlanda	0,01	0,01	0,02	-	-	0,00
Bélgica	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Chile	0,00	0,01	-	0,00	-	0,01
Total general	1.218,0	1.416,3	1.606,8	1.808,2	1.276,3	1.710,2

Notas:

- En la consulta se consideraron las siguientes posiciones arancelarias a 6 dígitos: 851712 (Teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851718 (Los demás / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851770 (Partes / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas).
- La información corresponde al valor CIF "ajustado" de las importaciones, ya que se descontó el 10% del valor CIF que surge de la consulta realizada.

Fuente: elaboración propia en base a Comtrade.

Cuadro 58. Exportaciones con destino Argentina de teléfonos móviles y sus partes y piezas, según país. En millones de dólares corrientes. 2010-2015.

País / Zona geográfica	2010	2011	2012	2013	2014	2015
China	177,8	323,4	589,2	774,0	575,2	473,8
Corea del Sur	114,1	120,7	103,6	147,0	167,6	318,0
Brasil	548,3	215,4	57,2	9,6	6,6	4,9
China, Hong Kong SAR	20,4	64,1	43,7	42,6	95,9	351,6
México	159,5	180,2	106,5	35,8	5,8	11,7
Estados Unidos	93,1	51,3	70,6	53,7	44,7	63,4
India	0,9	4,1	76,1	127,4	7,2	0,0
Países Bajos	43,7	74,3	17,7	7,8	7,8	6,0
Vietnam	0,5	0,6	0,7	1,3	11,8	86,6
Suecia	9,7	13,7	6,5	32,3	20,4	11,9
República Checa	0,4	0,3	0,3	38,6	30,0	21,4
Canadá	15,3	19,0	7,2	28,0	1,9	0,4
Finlandia	13,9	29,4	6,4	1,3	0,2	0,1
Francia	3,5	4,0	7,3	7,4	5,4	4,9
Otros Asia (nes)	0,5	0,0	17,2	10,9	0,3	0,4
Alemania	3,6	4,0	3,8	2,5	1,5	3,6
Eslovaquia	5,1	5,6	1,2	2,4	0,3	4,1
Malasia	3,9	5,6	2,4	2,7	3,0	1,1
Italia	3,9	3,8	1,0	1,8	1,6	2,5
Hungría	0,0	0,0	13,6	0,0	0,0	0,0
Israel	1,8	1,9	3,7	2,9	2,3	0,0
España	1,3	1,3	2,9	0,7	0,3	0,4
Chile	2,5	0,4	3,1	0,0	0,0	0,5
Reino Unido	0,3	1,1	1,5	1,0	0,0	0,1
Japón	0,6	0,6	0,9	0,0	0,2	0,5
Suiza	0,2	0,7	0,4	0,5	0,4	0,3
Irlanda	1,3	-	-	0,1	0,0	0,2
Tailandia	0,0	0,0	0,8	0,1	-	0,1
Singapur	0,1	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0
Filipinas	-	-	-	0,1	0,1	0,1
Bélgica	0,06	0,08	0,04	0,04	0,00	0,00
Polonia	0,00	0,10	-	-	0,00	0,01
Total general	1.226,3	1.125,7	1.145,8	1.333,2	990,5	1.368,9
Sin identificar (M - X)	- 8,3	290,6	461,0	475,0	285,7	341,4

Nota: En la consulta se consideraron las siguientes posiciones arancelarias a 6 dígitos: 851712 (Teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851718 (Los demás / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas); 851770 (Partes / Teléfonos, incluidos los teléfonos celulares (móviles) y los de otras redes inalámbricas).

Fuente: elaboración propia en base a Comtrade.

Anexo VII. Estimación de los agregados económicos y de la tasa de ganancia de la empresa IATEC a través de sus Estados Contables (2010-2021)

A la hora de estudiar el proceso de valorización del capital en las actividades económicas a nivel nacional es posible identificar, en líneas generales, dos niveles de análisis desde el punto de vista de la cuantificación. Por un lado, el análisis de las dinámicas de sectores de actividad basado en la información de las Cuentas Nacionales o de fuentes de información como encuestas. Por otro lado, el análisis de casos de empresas a partir de sus balances. Mientras que en el primer nivel prima la información de agregados económicos que permiten conocer el resultado general del proceso de creación de valor y el excedente de las distintas actividades y sus interrelaciones; en el segundo nivel impera la información de partidas de registro e indicadores específicos sobre la capacidad de valorización de las empresas. Si bien tales indicadores pueden enmarcarse en el estudio de las dinámicas agregadas de las economías, a priori, permiten dar respuestas sobre las características particulares de cada proceso individual de valorización, pero no posibilitan una conexión directa con aquellos resultados del nivel agregado.

En ese marco, el presente anexo tiene como objetivo desarrollar un ejercicio preliminar para construir los agregados económicos de las Cuentas Nacionales con la información de balances, e indagar en qué medida la estimación puede contribuir a complementar ambos niveles de análisis. Para ello, se analizan los balances de la empresa IATEC (Industria Austral de Tecnología S.A.), parte del “Grupo Mirgor”, en el período 2010-2021 y se estiman los agregados económicos, los márgenes de rentabilidad y la tasa de ganancia de la empresa. Luego, los resultados obtenidos se ponen en relación con los agregados económicos estimados para la actividad de electrónica de consumo en TDF (cuya estimación se detalla en el Anexo X y se presenta en el capítulo 8)³⁹⁵. En este sentido, el ejercicio para la empresa nos permitirá contrastar con la estimación obtenida mediante la información de Cuentas Nacionales.

El anexo se organiza de la siguiente forma. En el primer apartado se repasan brevemente las principales características de la empresa IATEC en el marco de la actividad de electrónica de consumo en TDF. En el segundo apartado se precisa el enfoque de cada nivel de análisis (agregados y excedente vs. partidas del balance y ganancia). Mientras que en los dos apartados siguientes se presentan los lineamientos para las estimaciones propuestas: en el tercer apartado se presentan los criterios utilizados para la estimación de los agregados económicos y en el cuarto apartado aquellos utilizados para estimar la tasa de ganancia. A continuación, en el quinto apartado se presentan los resultados y se comparan con los agregados de Cuentas Nacionales de la actividad económica en cuestión. Finalmente, se presentan algunos comentarios centrados en el aporte del ejercicio propuesto en el marco de la Tesis, así como sobre sus posibles potencialidades y limitaciones.

³⁹⁵ Debido a la información disponible para los agregados de la actividad en TDF la comparación se realiza para los años 2010-2015.

A.7.1. Breve descripción de la empresa

La empresa Mirgor fue creada en el año 1983. Si bien en las décadas posteriores expandió su presencia a distintas provincias del país, su actividad principal se encuentra desde sus orígenes en la ciudad de Río Grande (TDF), al amparo del Régimen de Promoción Fiscal y Aduanero de la Ley 19.640. Esta empresa, insignia del denominado “Grupo Mirgor”, produce desde su creación sistemas de climatización para la industria automotriz. A nivel del Grupo, en función de su facturación, a lo largo de su historia se destacan otras dos empresas, también ubicadas en Río Grande y beneficiadas por las exenciones fiscales y aduaneras: Interclima, adquirida por Mirgor en 1995 como proveedora de intercambiadores de calor y que en la década de los 2000 comenzó a producir equipos de aire acondicionado para hogares; y IATEC, creada en el año 2005 y adquirida por el Grupo Mirgor en 2008³⁹⁶, cuya actividad se centra en el segmento de electrónica de consumo, principalmente en teléfonos móviles y, en menor medida, televisores³⁹⁷. Luego de su entrada en producción en 2009, en 2011 IATEC se convirtió en la principal empresa en términos de facturación del Grupo. Ambos aspectos, la relevancia de IATEC en las ventas de las empresas del Grupo Mirgor radicadas en TDF y los segmentos de producción de la empresa se sintetizan en los Cuadros 59 y 60.

Cuadro 59. Facturación del Grupo Mirgor por empresa. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. En millones de dólares y participación (%). 2004-2015.

Empresa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IATEC	-	-	-	-	-	2,1	110,9	362,7	508,8	476,5	398,7	640,6
MIRGOR	36,7	41,6	72,7	94,3	112,8	81,6	162,5	179,3	146,8	96,1	69,5	83,1
INTERCLIMA	0,0	16,6	44,9	61,1	81,7	34,6	50,8	100,9	44,4	53,2	53,9	44,5
Total	36,7	58,2	117,7	155,4	194,4	118,3	324,2	642,9	700,0	625,8	522,1	768,2
Participación (%)												
IATEC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	34,2%	56,4%	72,7%	76,1%	76,4%	83,4%
MIRGOR	99,9%	71,5%	61,8%	60,7%	58,0%	69,0%	50,1%	27,9%	21,0%	15,4%	13,3%	10,8%
INTERCLIMA	0,1%	28,5%	38,2%	39,3%	42,0%	29,3%	15,7%	15,7%	6,3%	8,5%	10,3%	5,8%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

³⁹⁶ Mirgor controla el 100% de IATEC de forma indirecta vía Interclima, empresa que posee el 95% de IATEC (Mirgor el 5% restante). Pero, a la vez, Mirgor posee el 100% de Interclima.

³⁹⁷ En particular, hasta la extensión de los beneficios mediante el Decreto 727/2021, IATEC se encontraba comprendida en el régimen del Decreto 490/03. La empresa se encuentra autorizada para la producción de teléfonos móviles, televisores, equipos de audio y video, equipos de aire acondicionado, microondas y monitores, entre otros productos.

Cuadro 60. Facturación de IATEC según productos. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. En porcentaje. 2009-2015.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Teléfonos móviles	0,0%	92,0%	94,3%	87,5%	71,1%	73,9%	85,5%
Televisores	0,0%	0,0%	1,2%	7,4%	22,3%	22,5%	13,1%
Computadoras	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,5%	1,9%	0,0%
Reproductores de DVD	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	0,9%	0,1%	0,0%
Aire acondicionado	100,0%	4,9%	1,5%	0,0%	0,0%	0,7%	0,2%
Microondas	0,0%	3,1%	2,9%	2,2%	1,9%	0,8%	0,0%
Resto	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,3%	0,0%	1,2%
Teléfonos + Televisores	0,0%	92,0%	95,6%	94,9%	93,3%	96,4%	98,6%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Al igual que el conjunto de la actividad de electrónica de consumo en TDF, los procesos productivos que realiza la empresa IATEC se concentran en la fase final de la cadena de producción, con elevado peso de las partes y piezas importadas. A su vez, el destino de la producción es el mercado interno (Paniagua y Sánchez, 2015).

Como fue desarrollado en el capítulo 7, las características de los capitales localizados en el AAE-TDF es resultado de su inserción en las relaciones productivas y comerciales de la industria de electrónica de consumo del ámbito global. En ellas, los capitales que realizan las fases finales del proceso productivo producen mediante contratos con las empresas líderes, siendo estas últimas las que se encargan de diagramar el diseño y la comercialización de los productos (Sturgeon y Kawakami, 2010). En el caso de IATEC, la producción de teléfonos móviles comenzó en julio de 2010 mediante un acuerdo con Nokia (desde 2015 con Microsoft) y en 2014 comenzó a producir teléfonos para Samsung. En el caso de televisores comenzó a producir mediante un acuerdo con LG en 2011. Estos acuerdos contemplan diversos aspectos, como el otorgamiento de garantías para el cumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de las empresas locales (tal como se detalla en los Balances de la empresa), el cumplimiento de estándares y procesos productivos, la compra de insumos a proveedores certificados por las empresas líderes, entre otros.

Respecto de la trayectoria productiva de la empresa, el crecimiento de la actividad en 2010-2011 se dio en el marco de la fase de mayor nivel de producción de productos de electrónica a lo largo de la historia del régimen de promoción económica del AAE-TDF. Como se destaca en las Memorias de la empresa, en dicha expansión influyeron la modificación de los impuestos internos en 2009 y las políticas de impulso a la demanda de bienes de consumo durable.

Por último, cabe señalar que en el marco del proceso de centralización del capital en la actividad evidenciado en los últimos años, el Grupo Mirgor ha sido uno de los protagonistas principales: en 2019 adquirió la empresa Famar Fueguina; en 2020 adquirió los activos de Brightstar Fueguina (principal productora de teléfonos en el período 2010-2015) luego de su salida del país; y en 2022 adquirió Ambassador Fueguina (productora de televisores) luego de su quiebra, siendo la primera planta del Grupo en la ciudad de Ushuaia. A su vez, con la salida de Brightstar, IATEC pasó a ser la única empresa que elabora teléfonos en el marco de un acuerdo con Samsung.

A.7.2. Sobre el objetivo de la estimación (diferencias entre la contabilidad de empresas y contabilidad nacional)

El principal desafío del ejercicio propuesto es que la información del Balance y la de Cuentas Nacionales encierran una diferencia conceptual central, que repercute en la posibilidad de comparar en forma directa las partidas y resultados en función del objetivo analítico de cada ámbito -el de la contabilidad empresarial y el de la contabilidad social-. En líneas generales, la contabilidad de empresas presenta como resultado del ejercicio contable a la ganancia disponible del ejercicio que la empresa puede distribuir entre sus accionistas/propietarios o retener para su reinversión, luego de considerar todos los movimientos que la afectan. En cambio, las Cuentas Nacionales, además de centrarse en las actividades económicas de forma agregada, tienen como objetivo el registro del proceso de producción a nivel social, cuyo resultado principal se expresa en el Producto o Valor Agregado de la economía³⁹⁸. En ese marco, el resultado de la actividad empresarial aparece como un “momento” específico, pero no único, de la creación y circulación de valor a nivel agregado. Estos se analizan de forma sucesiva en las distintas cuentas del SCN³⁹⁹.

En términos de resultados del proceso, cada ámbito de contabilidad conduce a distintas medidas del excedente/ganancia. Aspecto que implica un desafío adicional a la hora de compatibilizar las diferencias de composición para estudiar la valorización del capital. Por ejemplo, en función del tratamiento de los impuestos, las depreciaciones o la variación de existencias.

Con esto en consideración, la estimación de los agregados de Cuentas Nacionales requiere de ciertos ajustes en la valuación de las partidas y de reclasificaciones sobre rubros del Balance que en la contabilidad de empresas se enfocan como costos de producción (salarios, algunos impuestos, depreciaciones) o como variaciones patrimoniales (variación de inventarios), pero que en el SCN se tratan como hechos económicos específicos de relevancia para el análisis económico.

Lo anterior también conlleva la necesidad de analizar en cada caso específico la correspondencia entre las actividades reflejadas en el Balance y la clasificación de actividades económicas de Cuentas Nacionales. Para ello, se requiere distinguir entre los estados contables consolidados e individuales, según el caso, e identificar de forma precisa los agregados que se quieren reconstruir (a qué nivel de agregación de la actividad económica).

En este sentido, los criterios metodológicos detallados a continuación se centran en los Estados contables de la empresa IATEC. Si bien la propuesta podría aplicarse a cualquier

³⁹⁸ Destacamos aquí que el objetivo de las Cuentas Nacionales es analizar el proceso económico, sus resultados e interrelaciones, como parte del desarrollo del conocimiento en economía. No obstante, como se desarrolló en la primera sección de la Tesis, lo anterior no implica que los lineamientos actuales de las Cuentas Nacionales (plasmados en el SCN -Naciones Unidas *et al.*, 2008-) sean un conjunto de principios o conceptos de carácter objetivo, sino que se sustentan en los postulados de la teoría económica neoclásica. A la vez que existen debates y posturas críticas respecto de su elaboración y alcance (Chadeau, 1985; Eisner, 1988; Shaikh y Tonak, 1994; Kennedy, 2012; Mazzucato, 2021).

³⁹⁹ En el propio manual del SCN se menciona la diferencia entre la contabilidad de empresas y la contabilidad económica, tanto en las formas de valuación como en la forma de expresión de la ganancia en los saldos contables. Asimismo, se destaca que el SCN se basa en normas y procedimientos contables utilizados en la contabilidad de empresas (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 11-12).

sector, será necesario revisar los criterios de presentación, clasificación y/o valuación en cada caso.

En el siguiente apartado se presentan los criterios metodológicos seguidos para la estimación de los agregados económicos, indicando las partidas del Balance consideradas, detallando sus formas de valuación e identificando similitudes o diferencias con las definiciones de las Cuentas Nacionales. Mientras que en el siguiente se presentan los lineamientos para la estimación de la tasa de ganancia y de los márgenes de rentabilidad.

A.7.3. Reconstrucción de los agregados de Cuentas Nacionales

Debido a que la información de Balances no se encuentra elaborada con los mismos criterios que en la contabilidad económica, el primer paso es analizar en detalle la información publicada en cada Balance anual, atendiendo en particular a las formas de valuación y clasificación de los distintos rubros del Balance y sus modificaciones en el tiempo. En particular, resulta central el criterio de valuación de los inventarios y de los bienes de uso (stock de capital fijo) y la correspondiente depreciación (consumo de capital fijo), a los fines de obtener un dato acorde con los precios corrientes del SCN.

A continuación, se detallan los pasos seguidos para reconstruir los agregados de la empresa IATEC. Estos se aplicaron para el Valor Bruto de Producción (VBP), el Consumo intermedio (CI) y la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA), mientras que el Valor Agregado Bruto (VAB) y el Excedente Bruto de Explotación (EBE) se obtuvieron por diferencia. A su vez, la estimación del consumo de capital fijo (CKF) y la consideración de los rubros de impuestos, permitió obtener una aproximación a los agregados en términos netos y a precios básicos, respectivamente.

A.7.3.1. Valor Bruto de la Producción

En el SCN, el VBP estimado mediante el método de la producción se calcula a precios básicos, es decir deduciendo del precio de mercado los impuestos indirectos netos de subsidios a la producción:

$$VBP_{pb} = VBP_{pm} - (T_I - S)$$

Por lo que todos los componentes relacionados con impuestos indirectos que aparecen como parte de los costos en el Balance deben ser reclasificados y, en nuestro caso, restados de las ventas. Por otro lado, como el VBP incluye por definición la Variación de Existencias (VE) de productos terminados, esta debe adicionarse a las ventas del período que surge del Estado de Resultados. Para ello se considera la partida Productos terminados en inventarios.

Como resultado de lo anterior, se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción del VBP a precios básicos:

$$\widehat{VBP}_{pb} = IAO - IArr + VE - ITC_g$$

Donde:

IAO: Ingreso de actividades ordinarias.

IArr: Ingreso por arrendamientos.

VE: Variación de existencias de productos terminados.

ITC_g: Rubro Impuestos, tasas y contribuciones que forma parte de los costos de producción, administración y comercialización.

En el caso de los Balances de IATEC (y de las empresas del sector radicadas en TDF), se discrimina entre los ingresos de actividades ordinarias la parte que correspondería a la liberación del IVA. Por lo que, en este caso el *IAO* incluye:

$$IAO = \text{Ventas netas de bienes} + \text{beneficio de promoción industrial por IVA}$$

En el SCN los flujos se valúan en su momento de realización, lo cual resultaría compatible con las normas técnicas aplicadas en el Balance, ya que las ventas se valúan a valor nominal y no actualiza por inflación (hasta el año 2018, aspecto que se analiza más adelante). A su vez, si bien se incluye en la expresión del VBP estimado, la empresa no registra ingresos por arrendamiento en el período analizado.

Para la estimación de la VE se consideró la diferencia entre los productos terminados en inventarios al cierre del período y los productos terminados en inventarios al inicio del período. Como los inventarios se encuentran valuados al costo de reproducción de contado al cierre del período (con límite en su valor neto de realización), para calcular la diferencia en existencias, se actualiza el valor de los inventarios al inicio del período, llevándolo a precios de final del período mediante la variación del IPC⁴⁰⁰. Si bien este procedimiento encierra el problema de asumir la valuación de la totalidad de existencias al final del período, sin considerar el mes de producción o venta en el cual afecta al agregado de la producción, el peso en el VBP no supera en ningún año el 9%⁴⁰¹.

⁴⁰⁰ Para este y todos los ajustes de precios se utilizó el IPC nivel general promedio anual. El mismo es un empalme en base a INDEC (para los años previos a 2007 y abril 2016-2021) y CIFRA IPC Provincias (2007-abril 2016).

⁴⁰¹ Una alternativa podría ser llevar ambos flujos a precios de mitad del período. En la metodología de Cuentas Nacionales de Argentina, el procedimiento pareciera ir en dicho sentido: "En las Cuentas Nacionales es necesario usar las cuentas de las empresas para derivar, el concepto de variación del volumen de existencias a precios corrientes del valor contable. Este es el agregado correcto de la variación de existencias a precios corrientes como componente de la demanda. Para obtener este agregado se procede de la siguiente manera: 1) Se deriva un índice de precios para deflactar el valor en libros de las existencias; 2) Se deflacta el valor en libros de inicio y de cierre de las existencias para obtener valores a precios constantes; 3) se derivan las variaciones de existencias a precios constantes; 4) Se derivan índices de precios para transformar valores de precios constantes a precios corrientes; 5) Se aplican los índices de precios a los valores constantes para obtener valores a precios corrientes. No se dispone de información sobre: 1) la proporción de empresas que utilizan las distintas modalidades de costo histórico de valoración de existencias (LIFO, FIFO, LEFO, NEFO, inventario permanente, etcétera.); 2) la estructura de las existencias por edad, es decir, en qué mes del trimestre han pasado a stock." (INDEC, 2016: 78)

En el caso de los impuestos, tasas y contribuciones que aparecen entre los costos, se asume, en base a la estructura de impuestos que figura en el detalle del pasivo corrientes del Balance, que entre estos se destacan el impuesto a los ingresos brutos y el impuesto interno a los productos electrónicos. Como estos impuestos son los más representativos en el caso de la actividad, y se encuentran “cargados” en el precio de venta final, corresponde su deducción para arribar a la estimación a precios básicos del SCN. De allí que este rubro se reclasifique y se descuenta del VBP.

A.7.3.2. Consumo Intermedio

En el caso del CI, para arribar al VAB a precios básicos, en el SCN aquel se valúa a precios comprador, es decir, incluyendo la totalidad de impuestos y subsidios que el productor debe afrontar en el precio de compra para llevar a cabo el proceso productivo.

La dificultad para delimitar el CI a partir del Balance pasa por identificar entre los costos de la empresa aquellos estrictamente asociados a la realización del proceso de producción en el período y depurarlos de aquellos vinculados con otros “momentos” del ciclo del capital. Al igual que lo mencionado para los impuestos, es necesario reclasificar la partida de depreciaciones. Pero en este caso no fue restada del VBP a precios básicos, ya este agregado incluye el consumo de capital fijo. En este caso, se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción del consumo intermedio:

$$\widehat{CI}_{pc} = CE_{mp} - VI_{mp} + \left[\frac{GB_g}{2} + F_g + GP_g + AL_g + Ot_g + S_g + LV_g + Ma_g + H_g + Mo_g + Di_g + P_g \right]$$

Donde:

CE_{mp} : Compras del ejercicio (materia prima).

VI_{mp} : Variación de inventario de materia prima.

GB_g : Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos.

F_g : Transportes, fletes y acarreos.

GP_g : Gastos de nacionalización y despacho.

AL_g : Alquileres y servicios logísticos.

Ot_g : Otros gastos de producción.

S_g : Seguros.

LV_g : Gastos de limpieza y vigilancia.

Ma_g : Mantenimiento.

H_g : Honorarios.

Mo_g : Movilidad.

Di_g : Diversos.

P_g : Gastos de publicidad.

En el caso del Balance de IATEC, se aclara que el criterio para la valuación del costo de los bienes vendidos se establece sobre la base de los costos de reposición de cada mes, lo cual estaría en línea con (se aproximaría a) la valuación del CI de Cuentas Nacionales mediante su momento de realización. Es decir, con el criterio de base devengado (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 24). Como nos enfocamos en agregados a precios corrientes, se trataría del momento en que tiene lugar la transacción considerando el precio acordado entre las partes y tomando como referencia el precio de mercado⁴⁰². En el caso del CI se considera el precio de comprador al momento en que el bien o servicio entra en el proceso de producción (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 66)⁴⁰³.

En el caso de la Variación de inventarios de materia prima, al igual que en el caso de la estimación de la VE de productos terminados, se consideró la diferencia entre las materias primas en inventarios al cierre del período y las materias primas en inventarios al inicio del período. Como los inventarios de materia prima se encuentran valuados al costo de reposición al cierre del ejercicio (considerando precios de contado para los volúmenes habituales de compra)⁴⁰⁴, para calcular la diferencia en existencias, se actualizó el valor de los inventarios al inicio del período, llevándolo a precios de final del período. Si bien, al igual que en el caso de los inventarios de productos terminados, este procedimiento encierra el problema de asumir la valuación de la totalidad de la Variación de inventarios de materia prima al final del período, en este caso el peso en el CI no supera el 8% (excepto en los años de inicio de la producción).

En función de estos criterios, no corresponde sumar los componentes provisiones y resultado por tenencia de bienes de cambio que forman parte del costo de las mercaderías vendidas. En el caso de la previsión, no se adiciona debido a que este tipo de asignaciones de contingencia no responden a los desembolsos de capital estrictamente necesarios para realizar la actividad productiva (en función de las tareas y tiempos necesarios). Por lo tanto, no son consideradas en la Cuenta de Producción del SCN. En el caso del resultado por tenencia de bienes de cambio, si bien, como vimos para los inventarios, corresponde considerar los cambios en la valuación de los bienes, en el Balance este rubro se presenta de forma agregada y no es posible identificar que parte del resultado por tenencia corresponde a materias primas y a bienes terminados. Por lo que, a los fines de contar con la información para estimar el VBP y el CI de forma independiente, se optó por la mencionada actualización por IPC de los inventarios al inicio del período. Ahora bien, aquello que no se tendría en cuenta en los agregados estimados es el resultado por tenencia de bienes de cambio que tiene lugar en el mismo período contable: bienes producidos que ingresan a inventarios en el período y se venden en un momento posterior del mismo período. En función de los lineamientos del SCN, dicho resultado debería incluirse como parte de la revalorización de existencias, debido a que el criterio de

⁴⁰² “Las transacciones internas se valoran a los precios corrientes en el momento en que se efectúan dichas transacciones, no a sus precios originales. Estas transacciones internas incluyen las entradas y las salidas de las existencias, el consumo intermedio y el consumo de capital fijo.” (Naciones Unidas *et al.*, 2008: 25).

⁴⁰³ Claro está que en las estimaciones de Cuentas Nacionales este criterio actúa como lineamiento pero que no siempre se sostiene en la práctica, ya que en ocasiones se utiliza para la actualización de agregados índices que incorporan variaciones promedio de precios.

⁴⁰⁴ Si se encuentran valuadas en dólares, como es el caso de la mayoría de los insumos del sector, en el Balance el valor se convierte al tipo de cambio nominal al cierre del período. Aspecto que puede generar distorsiones en el resultado si el tipo de cambio se modifica a lo largo del ejercicio.

devengado hace que la producción se valúe al momento de realización, considerando los tiempos normales de almacenamiento y comercialización. Como en el Balance no fue posible distinguir el resultado por tenencia para los bienes de cambio del período de forma aislada, dicho resultado queda integrado al excedente estimado⁴⁰⁵.

En la expresión propuesta para estimar el CI se agrupan entre corchetes los rubros considerados dentro de los gastos de producción, administración y comercialización. Sobre estos, cabe realizar algunas aclaraciones⁴⁰⁶.

Debido a la falta de información detallada de "Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos", que se compondría de gastos y comisiones bancarias, por un lado, y del impuesto a los créditos y débitos bancarios, por el otro, se supone que cada tipo de gasto representa un 50% del total del rubro. El primero de ellos, es efectivamente un CI en los términos del SCN, mientras que el segundo es un impuesto a la producción, por lo que no forma parte del CI. Pero a diferencia de los otros impuestos no se deduce del VBP ya que se trata de un impuesto a la producción que entra en la valuación a precios básicos. Eventualmente, se puede restar del excedente de explotación para aproximarnos a su valuación a costo de factores.

Respecto del rubro "Gastos portuarios y de nacionalización" no fue posible establecer si se compone (o en qué medida) de gravámenes asociados a la importación (como la tasa de estadística o la tasa de comprobación de destino) o de servicios asociados a la logística. En el presente trabajo asumimos que son parte del CI de la actividad, es decir, el segundo caso. En caso contrario, deberían quitarse de los costos y clasificarse como un impuesto. No obstante, cabe aclarar que su peso en el CI estimado no es considerable (1,1% en promedio para el período)⁴⁰⁷.

A.7.3.3. Valor Agregado Bruto

Al igual que en el método de la producción de Cuentas Nacionales, el VAB a precios básicos se obtuvo mediante la diferencia entre el VBP a precios básicos y el CI a precios de comprador:

$$\widehat{VAB}_{pb} = \widehat{VBP}_{pb} - \widehat{CI}_{pc}$$

⁴⁰⁵ Queda pendiente el análisis de posibles alternativas y de las limitaciones de la inclusión de dicho resultado en el agregado de producción, en particular en contextos inflacionarios. A su vez, cabe aclarar que la consideración únicamente de las existencias al inicio y al final del período no diferiría de lo realizado en las Cuentas Nacionales de Argentina de manera general -más allá del método de valuación-. Incluso, para la actividad analizada no se considera la VE, sino que los agregados se estiman mediante la evolución de la producción. Este procedimiento exceptúa el problema de estimar la VE y las revalorizaciones. Pero, al complementarse con la consideración del porcentaje de CI/VBP fijo, se introducen otras limitaciones sobre el resultado anual de los agregados a precios corrientes.

⁴⁰⁶ Los otros rubros de los costos de producción, administración y comercialización, tal como se consideran en los Balances de la empresa, son: sueldos y jornales; contribuciones y beneficios sociales; impuestos, tasas y contribuciones; depreciación de bienes de uso; amortizaciones de activos intangibles; regalías; contingencias; y deudores incobrables. En el caso de regalías, no se registran asignaciones en los Balances. Mientras que contingencias y deudores incobrables no se consideran parte del consumo intermedio, sino una partida de índole financiera (las cuales, a la vez, tienen asignaciones sólo para los años 2019-2021). El resto de los rubros de costos se reclasifican. Como se mencionó, la necesidad de reclasificar estos rubros se basa en el diferente sentido que adquieren desde el punto de vista del análisis económico.

⁴⁰⁷ Cabe recordar que en los lineamientos metodológicos de las Cuentas Nacionales las importaciones se valúan a su valor CIF y que los gastos portuarios y de nacionalización no forman parte del valor CIF (Müller, 1998).

A.7.3.4. Remuneración al Trabajo Asalariado

Al igual que la práctica usual en el SCN, una vez estimado el VAB a precios básicos, se estima la RTA, para luego obtener por diferencia el EBE del período. Para ello, se propone la siguiente aproximación para la reconstrucción de la RTA:

$$\widehat{RTA} = \text{Sueldos} + \text{Contribuciones}$$

Donde:

Sueldos: Sueldos y jornales.

Contribuciones: Contribuciones y beneficios sociales.

Como se mencionó más arriba, estas partidas forman parte de los costos de las mercaderías vendidas desde el punto de vista del Balance. En particular, se encuentran dentro de los gastos de producción, administración y comercialización.

Desde nuestro punto de vista, tanto los salarios como los aportes y contribuciones forman parte de la masa salarial (RTA), componente variable en la acumulación de capital y, por ello, se diferencia necesariamente del capital constante circulante (CI) y fijo (FBKF) y su consumo.

A.7.3.5. Excedente Bruto de Explotación

Finalmente, el EBE se obtiene como la diferencia entre el VAB y la RTA:

$$\widehat{EBE} = \widehat{VAB}_{pb} - \widehat{RTA}$$

A.7.3.6. Stock y Consumo de capital fijo

En el SCN el stock de capital fijo se valoriza a su valor corriente. En los Balances, en cambio, los bienes de uso se valorizan a su costo de adquisición menos la depreciación acumulada, lo que implica que el stock de capital no actualiza su valor en el tiempo y, por ende, la depreciación anual y acumulada puede verse relativamente disminuida en contextos inflacionarios. Para evitar este problema se revalúa el stock de bienes de capital fijo aplicando el Método de Inventario Permanente (MIP), considerando depreciaciones en línea recta (Mussi, 2019). Sobre esa estimación se recalculan las depreciaciones y, consecuentemente, los agregados a valores corrientes en base neta y la ganancia de cada período (como veremos a continuación). Si bien la estimación a valores históricos de poder adquisitivo de cada período no permite obtener la valuación a precios corrientes en función del valor de mercado actual, es la mejor aproximación posible con la información disponible.

Sobre la estimación mediante el MIP, también cabe realizar algunas aclaraciones. De acuerdo con la información de los Balances de IATEC los bienes de uso se deprecian *“por el método de la línea recta, aplicando tasas anuales suficientes para extinguir los bienes de uso al final de su vida útil estimada”* (IATEC, 2014: 14). No obstante, *“la valuación de los bienes de uso se revisa para verificar si ha sufrido alguna desvalorización, cuando existe algún indicio que el valor libros de los mismos podría exceder su valor recuperable. Las pérdidas o recuperos por desvalorización se reconocen en los resultados financieros y por tenencia del estado de resultados”* (IATEC, 2014: 14).

Luego de revisar los Balances de la empresa para el período 2009-2021, así como las Memorias, no fue posible identificar el resultado por desvalorización entre los resultados por tenencia o financieros. Adicionalmente, en algunos períodos se observan montos de depreciación que superan el porcentaje anual explicitado en el Balance para cada rubro de los bienes de uso. Esto puede tener dos interpretaciones: i) o bien se corresponde con la mencionada desvalorización, ii) o bien podría deberse a que bienes de uso adquiridos en el ejercicio entren en producción y también sumen a la depreciación. De manera preliminar, aunque no altera de forma relevante los resultados, en el presente trabajo se opta por la segunda interpretación, lo cual da lugar a un criterio específico para la estimación del stock de capital y de las depreciaciones. En el caso del stock, se incorpora en el capital constante fijo adelantado (puesto en producción en el período) a los nuevos bienes de uso en función del porcentaje de depreciación calculado sobre las incorporaciones de cada rubro de bienes de uso en el período (aumentos y transferencias). Como consecuencia, se mantiene el porcentaje de depreciación observado en el balance respecto del stock de capital al inicio del período. La referencia para delimitar qué parte de la depreciación corresponde al stock de bienes de uso del período previo y cuál a los bienes incorporados es la vida útil de cada rubro de bienes de uso observada en el Balance. De esta forma, si el monto de depreciación excede al que surgiría de aplicar el porcentaje de depreciación de acuerdo a la vida útil se asigna la diferencia a la depreciación de la parte correspondiente de los bienes de uso incorporados en el período.

Al igual que en el resto de los ajustes por precios realizados, se utilizó el IPC nivel general promedio anual para la revalorización mediante el MIP. Para la revaluación se consideraron los distintos rubros de bienes de capital de forma individual y luego se obtuvo el total por suma. Se tomaron para la estimación los siguientes rubros: edificios y construcciones; maquinarias, equipos y herramientas; rodados; matricería; muebles y útiles; instalaciones; equipos de computación; y los activos intangibles⁴⁰⁸. En cambio, no se consideraron los terrenos y las obras en curso y anticipos⁴⁰⁹.

A.7.3.7. Sobre la reexpresión de los Estados Contables en moneda homogénea del cierre del período (ajuste por inflación)

Hasta el año 2018 los Estados Contables se presentaban en moneda nominal, lo cual, como vimos, tenía ciertas implicancias para la valuación de partidas como bienes de uso e inventarios. En 2018, debido a que la variación de precios acumulada en los tres años

⁴⁰⁸ Los activos intangibles de la empresa se describen como gastos de desarrollo, software, etc. Se valúan igual que los bienes de uso.

⁴⁰⁹ En cuanto a los terrenos, no se optó por tomar una tasa de referencia y estimar un “alquiler” en cada período como parte del capital constante circulante (CI). Este procedimiento es sugerido en Mussi (2019), aunque en el caso de la empresa bajo análisis el efecto sería marginal sobre los resultados.

previos superó el 100%⁴¹⁰, las Normas Contables establecen que existe un contexto de “alta inflación” y los Estados contables pasan a expresarse en moneda de poder adquisitivo del final del ejercicio (IATEC, 2018). Es decir, las partidas quedan expresadas en valores de cierre del período corriente. En términos generales, esto implica que:

“[L]os ingresos y gastos se ajustan desde la fecha de origen de las transacciones que los originan o del correspondiente devengamiento; los consumos de activos no monetarios medidos a valor corriente del momento previo al consumo se ajustan desde el momento del consumo registrado; las partidas del resultado que reflejan o incluyen en su determinación el consumo de activos medidos en moneda de poder adquisitivo de una fecha anterior a la de registración del consumo, se ajustan tomando como base la fecha de origen del activo con el que está relacionada la partida; los resultados por tenencia y otros que surgen de comparar dos mediciones expresadas en moneda de poder adquisitivo de diferentes fechas, requieren identificar los importes comparados y reexpresarlos por separado para volver a efectuar la comparación con los importes ya reexpresados.” (IATEC, 2018: 13-14)

Desde el punto de vista del ejercicio propuesto, para los inventarios al inicio del período, que hasta 2017 se actualizan para obtener su valor en una moneda comparable con la información del período corriente (tal como se mencionó para la estimación del VBP y el CI), a partir de 2018 se considera directamente el valor presentado en cada año para los inventarios al inicio del ejercicio, ya actualizados a valores del cierre.

Respecto de la estimación de los bienes de uso y la depreciación, la actualización por inflación luego de 2018 permite contrastar la depreciación estimada a partir del MIP con los valores indexados del Balance (entre 2018 y 2021). Como se observa en el Cuadro 61, ambos valores resultan cercanos, otorgando cierta validez a la estimación para los años previos, cuando la brecha entre ambos datos se amplía producto de la inflación acumulada no incorporada en el balance⁴¹¹.

⁴¹⁰ Según el IPIM y desde 2017 el IPC publicados por el INDEC.

⁴¹¹ La diferencia en 2021 se explica en mayor medida por la diferencia en la estimación de la depreciación de activos intangibles, mientras que bienes de uso es similar en ambos casos.

Cuadro 61. Estimación de la depreciación de los bienes de uso de la empresa IATEC, según MIP y dato del Balance. En miles de pesos. 2009-2021.

Año	Depreciación (MIP)	Depreciación (Balance)	Diferencia	Diferencia (% sobre depreciación balance)
2009	506	563	- 57	-10,2%
2010	4.124	3.518	606	17,2%
2011	26.383	20.997	5.386	25,7%
2012	33.090	24.389	8.701	35,7%
2013	56.935	35.786	21.149	59,1%
2014	88.224	52.905	35.319	66,8%
2015	94.689	53.176	41.513	78,1%
2016	158.135	77.677	80.458	103,6%
2017	265.545	132.390	133.155	100,6%
2018	255.318	263.950	- 8.632	-3,3%
2019	384.973	392.918	- 7.945	-2,0%
2020	490.711	466.873	23.838	5,1%
2021	1.054.469	963.414	91.055	9,5%

Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

A.7.4. Consideraciones sobre la estimación de la tasa de ganancia y márgenes

Para la estimación de la tasa de ganancia de un capital individual a partir de la información de Balances seguimos en líneas generales los lineamientos expuestos en Mussi (2019), en base a los desarrollos de Marx en *El Capital*. La estimación de la tasa de ganancia tiene como propósito obtener una medida de la capacidad efectiva de valorización del capital. Para ello, es necesario poner en relación la ganancia de la empresa (plusvalor trasmutado en ganancia en el proceso de determinación de los precios comerciales), que surge luego de realizado el proceso de producción producto del despliegue de la fuerza de trabajo, con el capital total adelantado (la suma de los elementos que conforman el capital necesario para la realización de la actividad productiva en cuestión) (Marx, 2011[1894]).

En su forma más simple, la expresión de la tasa de ganancia en un período de producción anual resulta:

$$g_i^t = \frac{G_i^t}{KTA_i^t}$$

Donde:

g_i^t : tasa de ganancia del capital i en el período t.

G_i^t : ganancia realizada por el capital i en el período t.

KTA_i^t : capital total adelantado por el capital i en el período t.

En el Balance, en un primer momento, la ganancia se obtiene como la diferencia entre las ventas y el costo de las mercancías vendidas (a la cual luego pueden incorporarse otros flujos para obtener distintos resultados del período, como veremos más adelante). El capital adelantado se estima como la suma de: 1) el capital constante fijo adelantado (la expresión monetaria del valor residual de los bienes de capital fijo puestos en producción); 2) el capital constante circulante adelantado (la expresión monetaria de las materias primas, insumos y elementos de trabajo necesarios para la puesta en marcha del proceso de trabajo en su primer ciclo); y 3) el capital variable adelantado (el pago de la fuerza de trabajo necesaria para la puesta en marcha del proceso de trabajo en su primer ciclo). Como ciclo se entiende a una rotación del capital desde su forma dineraria de inicio y de cierre (D-D') (Mussi, 2019).

Para la estimación del capital adelantado en sus distintos componentes se aplicaron los siguientes criterios.

Como mencionamos en el apartado previo, el valor del stock de capital fijo se valúa en el Balance a precios históricos del período de adquisición. Desde el punto de vista de la estimación de la tasa de ganancia aparece la necesidad de estimar el valor del stock y la depreciación sobre la base de valores de poder adquisitivo constante de cada período (Mussi, 2019). El primer aspecto tiene implicancias en el valor del capital constante fijo adelantado, mientras que el segundo afecta la ganancia del período.

Por lo tanto, la suma del capital constante fijo adelantado surge de la aplicación del MIP descripto en el apartado previo. Como criterio general, se considera el stock que surge del MIP al final del período previo, para evitar incorporar en la estimación el capital ya valorizado en el período actual (Mussi, 2019). No obstante, cuando se considera que parte del nuevo capital fijo del período entra en producción, tal como se mencionó anteriormente, se incorpora dicha fracción en el stock⁴¹².

Para estimar el capital constante circulante adelantado, se estimó el capital constante circulante consumido a lo largo del período (cuya aproximación se realizó con el CI obtenido previamente) y se dividió por un coeficiente de rotación del capital estimado como la relación entre las compras de materias primas en el período y los inventarios y el efectivo al inicio (actualizados por IPC). Se tomó el coeficiente promedio del período 2010-2021, igual a 6,1.

Para el capital variable adelantado se consideró la estimación de la RTA dividida por el mismo coeficiente de rotación.

Respecto de la ganancia, en primer lugar, se corrige el resultado en función de la reestimación de las depreciaciones mediante el MIP. De allí que en lo que sigue se expresa como “ganancia reestimada” o ajustada (Mussi, 2019). Para estimar la tasa de ganancia se consideraron distintas aproximaciones con el fin de evaluar posibles diferencias con los agregados estimados: 1) la ganancia neta, que expresa el resultado por ventas menos el costo de bienes vendidos y los gastos (de comercialización, administración y otros), ajustada por la revaluación de las depreciaciones, pero antes de cualquier ingreso/egreso por inversiones, tenencia y pago del impuesto a las ganancias; 2) la ganancia estimada mediante el Excedente Neto de Explotación a costo de factores (ENEcf), que surge del EBE a precios básicos estimado menos la depreciación y la parte de “Gastos bancarios e impuestos a los créditos y débitos” no incorporada en el CI (que se considera la parte

⁴¹² Una ventaja del caso de estudio es que se analiza la empresa desde el comienzo de la producción, pudiendo incorporar la totalidad de las inversiones de capital fijo en la estimación.

pagada como impuesto a los créditos y débitos bancarios); y 3) la ganancia/pérdida neta del ejercicio (o resultado neto total), que surge de la ganancia neta más el resultado por inversiones y menos el pago del impuesto a las ganancias.

Ello da lugar a tres aproximaciones a la tasa de ganancia de la empresa:

$$g_1^t = \frac{\text{Ganancia neta (reestimada)}^t}{KTA^t}$$

$$g_2^t = \frac{ENE_{cf}^t}{KTA^t}$$

$$g_3^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{KTA^t}$$

Sobre la inclusión de una aproximación a la ganancia del período a partir de los agregados de Cuentas Nacionales, corresponde realizar una breve aclaración. Como vimos, el EBE a precios básicos del SCN corresponde a la diferencia entre el VAB a precios básicos y la RTA, es decir, al monto de “ganancia” apropiado por la realización de una actividad productiva específica, luego de resolverse los precios de mercado y de descontar los impuestos indirectos netos de subsidios, el CI y la RTA. Si a ello se descuenta el CKF y los impuestos indirectos sobre la producción, se obtiene el ENE a costo de factores, como aproximación a la plusvalía apropiada como ganancia por la realización de una actividad económica antes del resultado por inversiones y por tenencia y del pago del impuesto a las ganancias⁴¹³.

La comparación con el resultado obtenido en el ENE puede realizarse con la ganancia neta del Balance, ya que en el CI estimado se incluyen los costos y los gastos de administración y comercialización. Decimos que es una aproximación ya que hay que considerar otros aspectos que pueden hacer que ambas mediciones difieran, como el diferente tratamiento de la VE/inventarios y su efecto sobre el excedente/ganancia o la forma de valuación de los stocks.

Ahora bien, como el Balance apunta a obtener el resultado del ejercicio desde el punto de vista de la ganancia que pueden realizar los accionistas, a lo anterior se adiciona el resultado por otras inversiones permanentes, el resultado financiero y el resultado por tenencia. Ello permite obtener la ganancia antes del impuesto a las ganancias y, al descontar este, la ganancia o pérdida del ejercicio⁴¹⁴. En este resultado final se incluyen

⁴¹³ En el caso de la empresa analizada, al no tener otras actividades en el período bajo estudio, las ventas reflejan el resultado por la actividad de electrónica de consumo. Este aspecto resulta un posible problema cuando las actividades que realiza una empresa se encuentran diversificadas. A su vez, es necesario tener presente que en el caso analizado las actividades de la empresa forman parte de un grupo empresarial, lo cual podría afectar la forma en que se distribuyen algunos flujos, como los gastos de administración o distribución.

⁴¹⁴ En el SCN estos resultados se asocian (como aproximación) con el “Saldo del ingreso empresarial” de la Cuenta de Asignación del Ingreso Primario y con el Ingreso disponible, respectivamente. El ejercicio aquí propuesto no avanza hasta tales resultados, ya que el foco del análisis se encuentra en la capacidad de valorización como resultado de la actividad productiva.

conceptos que en el SCN se analizan como momentos específicos del proceso de circulación del valor y acumulación de capital, como el pago de impuestos directos (incorporados en la cuenta de distribución secundaria) o el cambio en las Cuentas de acumulación.

Finalmente, se incorpora la estimación de márgenes de rentabilidad de la empresa como medida que permite ampliar la comparación de los resultados obtenidos, en tanto no es posible contar con la información para estimar la tasa de ganancia a nivel del sector. A la vez, al ser medidas que no captan la capacidad efectiva de valorización, al no considerar el capital adelantado, nos permitirán extender las conclusiones del ejercicio realizado.

Al igual que en el caso de la tasa de ganancia, además de las medidas más usuales de márgenes sobre ventas o costos, se incorpora el margen considerando la estimación de agregados a través del ENE.

Se consideran los siguientes márgenes, estimados como:

$$m_1^t = \frac{\text{Ganancia neta (reestimada)}^t}{\text{Ventas (incluido beneficio IVA)}^t}$$

$$m_2^t = \frac{\text{Ganancia neta (reestimada)}^t}{\text{Costo de bienes vendidos}^t + \text{Gastos}^t}$$

$$m_3^t = \frac{ENE_{cf}^t}{VBP_{pb}^t + \text{Impuestos indirectos}^t}$$

$$m_4^t = \frac{ENE_{cf}^t}{\text{Capital consumido}^t}$$

$$m_5^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{\text{Ventas (incluido beneficio IVA)}^t}$$

$$m_6^t = \frac{\text{Resultado neto total (reestimado)}^t}{\text{Costo de bienes vendidos}^t + \text{Gastos}^t}$$

A.7.5. Resultados y comparación con la información de actividad económica de Cuentas Nacionales

Una vez planteados los criterios metodológicos y el breve desarrollo conceptual, en el presente apartado se exponen los resultados del ejercicio propuesto, se comparan con los agregados estimados para el sector de electrónica de consumo en TDF y se analizan sucintamente algunas características de la valorización del sector y la empresa.

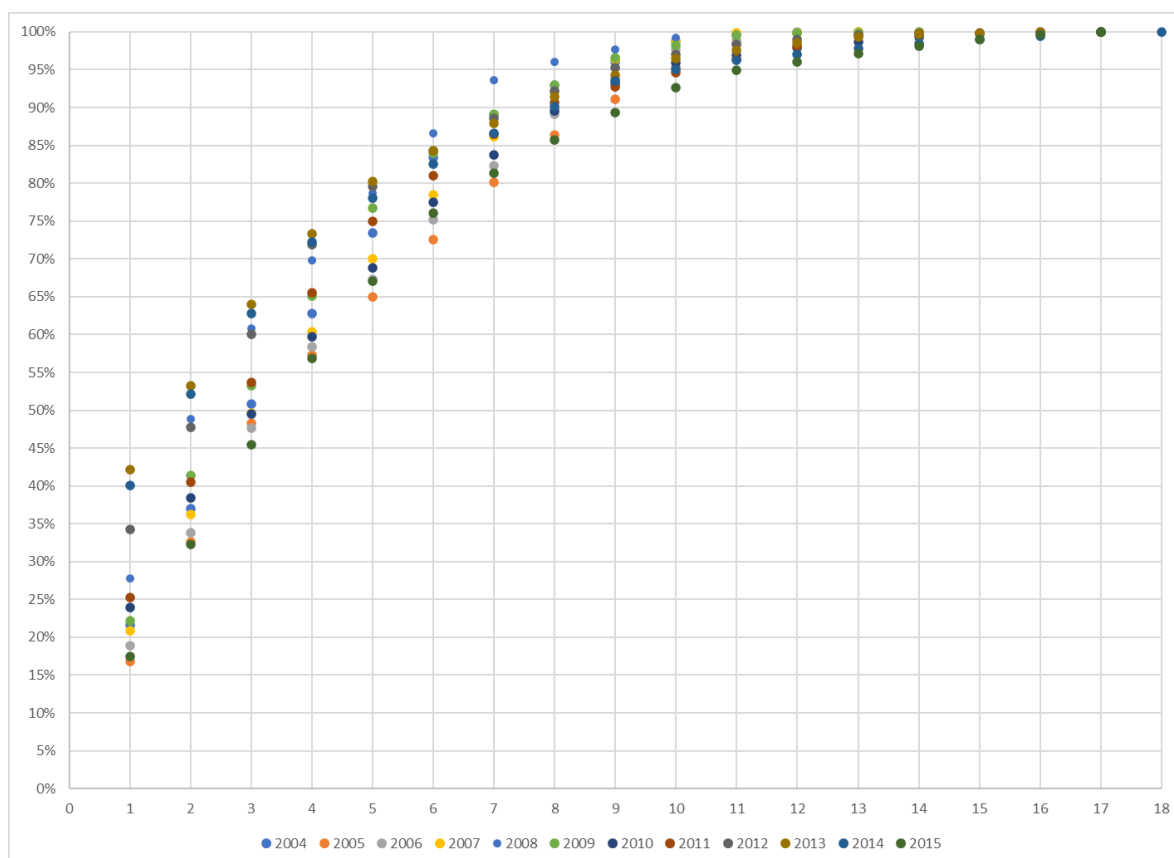
Debido a que el objetivo es analizar los resultados en el marco de las estimaciones de Cuentas Nacionales, nuestro recorte de actividad se encuentra delimitado por la CLANAE 2004 utilizada en la base 2004 de las Cuentas Nacionales en Argentina. Como vimos en el capítulo 7, la rama que concentra la mayor parte de la actividad de la industria de electrónica de consumo en el AAE-TDF es: “32 - Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones”. A nivel de subramas, tienen presencia en TDF: “32200 Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación)”; y “32300 Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos”. En la subrama 32200 el producto predominante es teléfonos móviles y en la subrama 32300 televisores.

En el caso de IATEC, como vimos en el Cuadro 60, excepto en el primer año de actividad (2009) en el que los niveles de producción fueron muy reducidos, la actividad de la empresa se concentra en la rama 32 (95,1% promedio entre 2010 y 2015), con particular relevancia de la subrama 32200. Considerando la información disponible, la comparación se realiza entre los años 2010 y 2015 (año hasta el cual se cuenta con la información de los agregados con el nivel de desagregación necesario).

De manera adicional, al comparar la estimación de agregados mediante Balances con la información y las relaciones observadas para la misma actividad en las Cuentas Nacionales, la propuesta cobrará mayor sentido en actividades en las que la producción se encuentre más concentrada, debido a que los Balances suelen obtenerse para las empresas de mayor tamaño y los resultados adquieren mayor representatividad. En el caso del sector analizado, como puede observarse en el Gráfico 19, en el período 2004-2015 las primeras 5 empresas por nivel de facturación en cada año representaron en promedio el 73,3% del total, mientras que las 10 primeras representaron el 96,6%⁴¹⁵.

⁴¹⁵ Este dato resulta en una mayor concentración si se agrupan las empresas en los grupos controlantes. En efecto, entre los años 2011-2015, 4 grupos/empresas concentraron aproximadamente el 75% de las ventas. En los años recientes el grado de concentración se acentuó, ya que los cuatro grupos/empresas referidas (Newsan, BGH, Mirgor y Brightstar) se redujeron a 3 por la salida de Brightstar y su compra por parte de Mirgor en 2022.

Gráfico 19. Grado de concentración de las ventas a nivel de empresa para la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. 2004-2015.



Nota: a lo largo del período se dejan por fuera del análisis 6 empresas que representan porcentajes marginales de las ventas.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

En el Cuadro 62 se observa el peso de IATEC en las ventas de la subrama 32200 (teléfonos móviles), segmento en el cual pasó a ser una de las principales productoras en 2015. Por su parte, también se observa un papel secundario en las ventas de televisores (rama 32300).

Cuadro 62. Facturación por empresa para las subramas 32200 y 32300 en TDF. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. Participación (%). 2004-2015.

Subrama / Empresa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
32200												
BRIGHTSTAR	6,6%	33,3%	40,2%	33,1%	30,3%	34,7%	65,0%	48,9%	62,5%	75,4%	65,6%	24,3%
IATEC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	15,8%	25,2%	22,2%	14,6%	15,1%	24,5%
BGH	93,4%	66,7%	59,8%	66,9%	69,7%	65,3%	16,7%	21,6%	12,5%	6,0%	7,7%	10,7%
TECNOSUR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	1,8%	2,6%	3,2%	4,7%
NOBLEX	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	2,1%	0,1%	0,7%	0,9%	14,1%
ELECTRONIC SYSTEM	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,5%	0,2%	5,9%	16,0%
RESTO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	0,6%	1,6%	5,7%
32300												
NEWSAN	11,4%	11,0%	13,8%	16,3%	22,3%	24,8%	22,9%	24,6%	26,4%	25,1%	27,5%	34,0%
FAPESA	24,8%	19,4%	17,8%	25,4%	29,4%	21,5%	16,1%	19,4%	16,8%	15,7%	14,8%	9,2%
ELECTROFUEGUINA	15,9%	19,3%	19,2%	9,4%	7,4%	12,9%	13,7%	11,3%	9,5%	9,3%	8,6%	8,6%
BGH	3,8%	5,4%	7,2%	4,1%	4,4%	5,6%	7,9%	8,5%	11,9%	13,3%	12,1%	12,3%
RVF	12,3%	9,4%	10,1%	10,2%	9,5%	13,2%	9,9%	8,6%	8,1%	6,4%	9,0%	8,6%
DIGITAL FUEGUINA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%	14,4%	12,4%	10,4%	8,2%	4,0%	5,8%
FAMAR FUEGUINA	13,8%	9,3%	9,2%	11,8%	12,7%	8,1%	4,3%	4,4%	3,0%	2,2%	2,1%	1,9%
AMBASSADOR FUEG.	4,5%	9,3%	8,7%	13,2%	9,4%	5,8%	5,8%	3,8%	1,5%	2,5%	3,0%	2,7%
ELECTRONIC SYSTEM	3,2%	1,7%	1,3%	0,1%	0,5%	1,8%	1,3%	2,8%	3,2%	4,8%	2,3%	1,3%
TECNOSUR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,2%	1,5%	2,3%	4,5%	4,6%	5,5%	6,1%
IATEC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	3,1%	6,1%	7,3%	6,4%
AUDIVIC	6,5%	5,8%	4,9%	5,3%	2,5%	0,0%	0,6%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
NOBLEX	0,3%	5,1%	6,1%	2,7%	0,2%	0,0%	0,2%	0,7%	1,0%	0,8%	0,6%	1,0%
RESTO	3,7%	4,1%	1,7%	1,6%	1,7%	1,7%	1,4%	0,2%	0,5%	0,9%	3,1%	2,2%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana.

Contextualizada la actividad en la que se desempeña la empresa y el peso que tiene en la rama, en los Cuadros 63, 64 y 65 se presentan los resultados y la comparación de los agregados estimados, tanto para la rama 32 como para la subrama 32200.

En el Cuadro 63 se exponen los resultados de los agregados estimados para la empresa y los agregados estimados para la rama 32 y 32200 en TDF. En el Cuadro 64 se exponen un conjunto de coeficientes y relaciones entre las variables a los fines de analizar comparativamente su nivel y evolución. En el Cuadro 65 se pone en relación a las estimaciones para IATEC con las del sector a los fines de analizar el peso de la empresa en la actividad (o la relación en el caso del indicador de VAB/Ocupados).

Como puede observarse en el Cuadro 64, las relaciones entre los agregados estimados para la empresa resultan consistentes con aquellas estimadas para la rama. Particularmente con la subrama 32200, segmento que abarca la mayor parte de la producción de la empresa. Sin embargo, debido a que la empresa también registra producción de televisores en los años de la comparación (alrededor del 19% de la facturación entre 2013 y 2015) es esperable que el coeficiente de CI/VBP sea algo menor en dichos años, ya que la subrama 32300 tiene una relación CI/VBP menor (71,2%). De hecho, entre 2010 y 2012, cuando la

facturación de teléfonos de la empresa representó en promedio el 91%, el CI/VBP se asemeja aún más al de la subrama 32200⁴¹⁶.

Cabe resaltar el resultado para el año 2015, en el cual las relaciones entre los agregados se modifican de forma marcada. Por ejemplo, la fuerte reducción del coeficiente CI/VBP, aun cuando la facturación de teléfonos se incrementa en relación al año previo. O la reducción de la relación RTA/VAB, aun cuando los salarios no habían caído al nivel de los años finales del período. Un punto para analizar con mayor detalle es que en el año 2015 se registra en el Balance de la empresa un marcado incremento de los inventarios de bienes terminados, aspecto que, en función del tratamiento realizado para la estimación, podría estar afectando el resultado del VBP de forma particular. Sin perjuicio de esta posibilidad, también cabe señalar que en el Balance no se utilizan relaciones fijas de CI y, por ende, si los precios de venta se incrementan relativamente las relaciones entre agregados puede diferir en el corto plazo.

En cuanto al peso de los agregados de la empresa en el total de la rama en TDF (Cuadro 65), con la misma observación para el año 2015, los resultados también son consistentes (por ejemplo, con los datos de facturación del Cuadro 62). Además, se observa de manera clara el crecimiento de la participación de la empresa en el período de comparación. En términos de la relación VAB/Ocupados, incorporada como indicador aproximado de productividad, el resultado para la empresa se encuentra en línea con lo observado para el total de la subrama 32200 (aun cuando la presencia de televisores entre los productos elaborados por la empresa podría afectar parcialmente dicha relación).

⁴¹⁶ Para el total de la rama 32, como se observa en el Cuadro 64, el coeficiente CI/VBP se eleva a lo largo del período 2004-2015 producto de la creciente relevancia de la producción de teléfonos.

Cuadro 63. Estimación de los agregados económicos para las actividades 32 y 32200 en TDF y para la empresa IATEC (en millones de pesos corrientes) y número de ocupados. 2004-2021.

Rama / Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rama 32 - TDF	VBP	700	976	1.478	1.559	1.493	1.211	5.809	13.286	19.290	22.116	24.503	39.984						
	CI	518	730	1.115	1.160	1.078	884	4.470	10.554	15.492	17.812	19.869	32.409						
	VAB	182	246	363	399	415	326	1.339	2.733	3.798	4.304	4.634	7.575						
	RTA	41	79	126	143	179	239	614	1.143	1.697	2.437	2.639	3.670						
	EBE	141	166	237	255	236	87	725	1.590	2.101	1.867	1.995	3.905						
	Impuestos indirectos	96	127	185	209	230	177	444	1.016	1.475	1.691	1.873	3.056						
	Depreciación	9	13	19	20	19	16	76	173	251	288	319	520						
	Beneficio IVA	115	160	241	257	250	202	901	2.075	3.007	3.446	3.814	6.223						
	Ocupados/as	1.334	1.869	2.482	2.506	2.225	2.094	3.857	5.954	7.127	8.369	7.018	7.383						
Rama 32200 - TDF	VBP	128	225	399	320	94	142	2.141	7.021	11.283	13.261	15.559	25.302						
	CI	111	195	346	278	82	123	1.858	6.091	9.789	11.505	13.499	21.952						
	VAB	17	30	53	42	12	19	283	929	1.494	1.755	2.060	3.350						
	RTA	2	4	10	10	3	9	157	441	664	792	850	1.188						
	EBE	15	25	43	33	9	10	127	489	829	964	1.210	2.161						
	Impuestos indirectos	3	5	9	7	2	3	164	537	863	1.014	1.189	1.934						
	Depreciación	2	3	5	4	1	2	28	91	147	172	202	329						
	Beneficio IVA	19	34	60	48	14	21	329	1.079	1.734	2.038	2.391	3.888						
	Ocupados/as	76	105	198	172	38	80	985	2.297	2.790	2.719	2.260	2.390						
IATEC	VBP							493	1.628	2.567	3.173	3.873	7.853	12.776	17.817	30.086	39.051	62.899	134.461
	CI							420	1.385	2.188	2.485	3.208	5.600	10.691	14.625	22.896	30.683	49.065	110.930
	VAB							73	243	380	689	664	2.253	2.086	3.192	7.191	8.368	13.833	23.532
	RTA							48	132	201	306	334	684	1.000	1.396	1.464	2.024	4.482	8.465
	EBE							25	111	179	382	330	1.569	1.086	1.797	5.727	6.345	9.351	15.067
	Impuestos indirectos							21	69	101	139	179	326	545	723	1.052	1.297	1.634	4.722
	Depreciación							4	26	33	57	88	95	158	266	255	385	491	1.054
	Beneficio IVA							85	303	476	604	764	1.426	2.476	3.360	4.349	7.620	12.202	25.633
	Ocupados/as									573	705	915	775	628					

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Cuadro 64. Relaciones entre los agregados económicos (en porcentaje) y VAB/Ocupados (en pesos corrientes) para las actividades 32 y 32200 en TDF y para la empresa IATEC. 2004-2021.

Rama / Empresa	Variable	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rama 32 - TDF	CI/VBP	74,1%	74,8%	75,4%	74,4%	72,2%	73,0%	77,0%	79,4%	80,3%	80,5%	81,1%	81,1%						
	VAB/VBP	25,9%	25,2%	24,6%	25,6%	27,8%	27,0%	23,0%	20,6%	19,7%	19,5%	18,9%	18,9%						
	RTA/VAB	22,3%	32,3%	34,7%	36,0%	43,0%	73,3%	45,8%	41,8%	44,7%	56,6%	56,9%	48,4%						
	Beneficio IVA / VAB	63,4%	65,0%	66,3%	64,5%	60,3%	61,8%	67,3%	76,0%	79,2%	80,1%	82,3%	82,2%						
	Impuestos indirectos / VBP	13,7%	13,0%	12,5%	13,4%	15,4%	14,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%						
	Depreciación / VBP	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%						
	VAB / Ocupados	136.160	131.515	146.447	159.153	186.591	155.838	347.166	458.977	532.874	514.285	660.256	1.026.006						
Rama 32200 - TDF	CI/VBP	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%	86,8%						
	VAB/VBP	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%	13,2%						
	RTA/VAB	13,7%	15,0%	19,0%	23,3%	24,4%	48,5%	55,3%	47,4%	44,5%	45,1%	41,2%	35,5%						
	Beneficio IVA / VAB	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	113,5%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%	116,1%						
	Impuestos indirectos / VBP	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%	7,6%						
	Depreciación / VBP	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%						
	VAB / Ocupados	221.921	283.758	267.029	245.899	328.743	235.758	287.946	404.630	535.290	645.601	911.572	1.401.341						
IATEC	CI/VBP							85,2%	85,1%	85,2%	78,3%	82,8%	71,3%	83,7%	82,1%	76,1%	78,6%	78,0%	82,5%
	VAB/VBP							14,8%	14,9%	14,8%	21,7%	17,2%	28,7%	16,3%	17,9%	23,9%	21,4%	22,0%	17,5%
	RTA/VAB							65,6%	54,4%	52,9%	44,5%	50,3%	30,4%	47,9%	43,7%	20,4%	24,2%	32,4%	36,0%
	Beneficio IVA / VAB							116,8%	124,9%	125,4%	87,8%	115,0%	63,3%	118,7%	105,3%	60,5%	91,1%	88,2%	108,9%
	Impuestos indirectos / VBP							4,3%	4,2%	3,9%	4,4%	4,6%	4,1%	4,3%	4,1%	3,5%	3,3%	2,6%	3,5%
	Depreciación / VBP							0,8%	1,6%	1,3%	1,8%	2,3%	1,2%	1,2%	1,5%	0,8%	1,0%	0,8%	0,8%
	VAB / Ocupados									423.936	538.389	752.517	857.418	3.587.083					

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Cuadro 65. Participación de la empresa IATEC en los agregados económicos y el total de ocupados de las actividades 32 y 32200 en TDF y relación del VAB/Ocupados. En porcentaje. 2010-2015.

Rama / Empresa	Variable	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IATEC / Rama 32	VBP	8,5%	12,3%	13,3%	14,3%	15,8%	19,6%
	CI	9,4%	13,1%	14,1%	14,0%	16,1%	17,3%
	VAB	5,4%	8,9%	10,0%	16,0%	14,3%	29,7%
	RTA	7,8%	11,6%	11,8%	12,6%	12,7%	18,6%
	EBE	3,5%	7,0%	8,5%	20,5%	16,6%	40,2%
	Impuestos indirectos	4,8%	6,8%	6,8%	8,2%	9,6%	10,7%
	Depreciación	5,5%	15,3%	13,2%	19,8%	27,7%	18,2%
	Beneficio IVA	9,4%	14,6%	15,8%	17,5%	20,0%	22,9%
	Ocupados/as		9,6%	9,9%	10,9%	11,0%	8,5%
	VAB / Ocupados		92,4%	101,0%	146,3%	129,9%	349,6%
IATEC / Rama 32200	VBP	23,0%	23,2%	22,8%	23,9%	24,9%	31,0%
	CI	22,6%	22,7%	22,3%	21,6%	23,8%	25,5%
	VAB	25,7%	26,1%	25,4%	39,2%	32,3%	67,3%
	RTA	30,5%	30,0%	30,2%	38,7%	39,3%	57,6%
	EBE	19,8%	22,7%	21,5%	39,7%	27,3%	72,6%
	Impuestos indirectos	13,0%	12,8%	11,7%	13,8%	15,0%	16,8%
	Depreciación	14,8%	28,9%	22,6%	33,0%	43,6%	28,8%
	Beneficio IVA	25,9%	28,1%	27,4%	29,7%	32,0%	36,7%
	Ocupados/as		24,9%	25,3%	33,7%	34,3%	26,3%
	VAB / Ocupados		104,8%	100,6%	116,6%	94,1%	256,0%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

Respecto de la estimación de la tasa de ganancia de la empresa, los resultados se presentan en el Gráfico 20. Cabe recordar que se consideran tres medidas de ganancia: la ganancia neta del Balance (1), el ENEcf (2) y el resultado neto del Balance (3). En este sentido, entre 2010-2014 los resultados y la evolución son muy similares en los tres casos (en promedio, 31,6%, 32,2% y 31,7%, respectivamente). En el año 2015 se observa un pico en la serie. En consonancia con lo analizado previamente para los agregados, se observa que en el caso del ENE la tasa estimada supera ampliamente a los valores alcanzados con las medidas de ganancia que surgen del Balance (ajustadas por la revaluación de las depreciaciones). Aunque en estos casos también se observa un pico de la serie en dicho año⁴¹⁷. Entre 2016 y 2017 los valores vuelven a ser similares aunque con un valor algo mayor para el cálculo con la ganancia neta del Balance. Finalmente, entre 2018 y 2021 se destacan, por un lado, los valores elevados obtenidos con el ENE (con un nuevo pico en 2018) y la ganancia neta (con un pico en 2019) y, por otro lado, la gran divergencia con el resultado neto del Balance, producto de la mayor relevancia de los resultados financieros y por tenencia en dichos años, que incluso resulta negativa en 2018.

⁴¹⁷ Aspecto que indicaría que, además de las diferencias debido a los criterios para la estimación de los agregados, tuvo lugar un incremento de precios no captado por la información de Cuentas Nacionales (con coeficientes fijos). El mismo punto puede plantearse en función de los niveles de los márgenes que se presentan a continuación.

Aún sin considerar los años de mayor nivel promedio para las mediciones con la ganancia neta y el ENE (2018-2021, que coinciden con la fuerte caída de los niveles salariales), en el período 2010-2017 el valor promedio de la tasa de ganancia es 41,8%, 45% y 38,3%, respectivamente (Gráfico 22).

Sin perjuicio de las posibles limitaciones de la estimación realizada, tales valores resultan elevados en el marco de la economía argentina. A modo de referencia, la tasa de ganancia industrial a nivel nacional estimada por Caligaris *et al.* (2023) comienza el período 2010-2021 en torno del 20% y desciende de forma constante hasta ubicarse alrededor del 10% al cierre del período. Por su parte, Kornblihtt *et al.* (2023) presentan una estimación para la tasa de ganancia del total de la economía, con valores algo menores al comienzo del período (en torno del 18%), pero permaneciendo relativamente estable hacia 2018 (en torno del 16%).

Gráfico 20. Tasa de ganancia de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. 2010-2021.

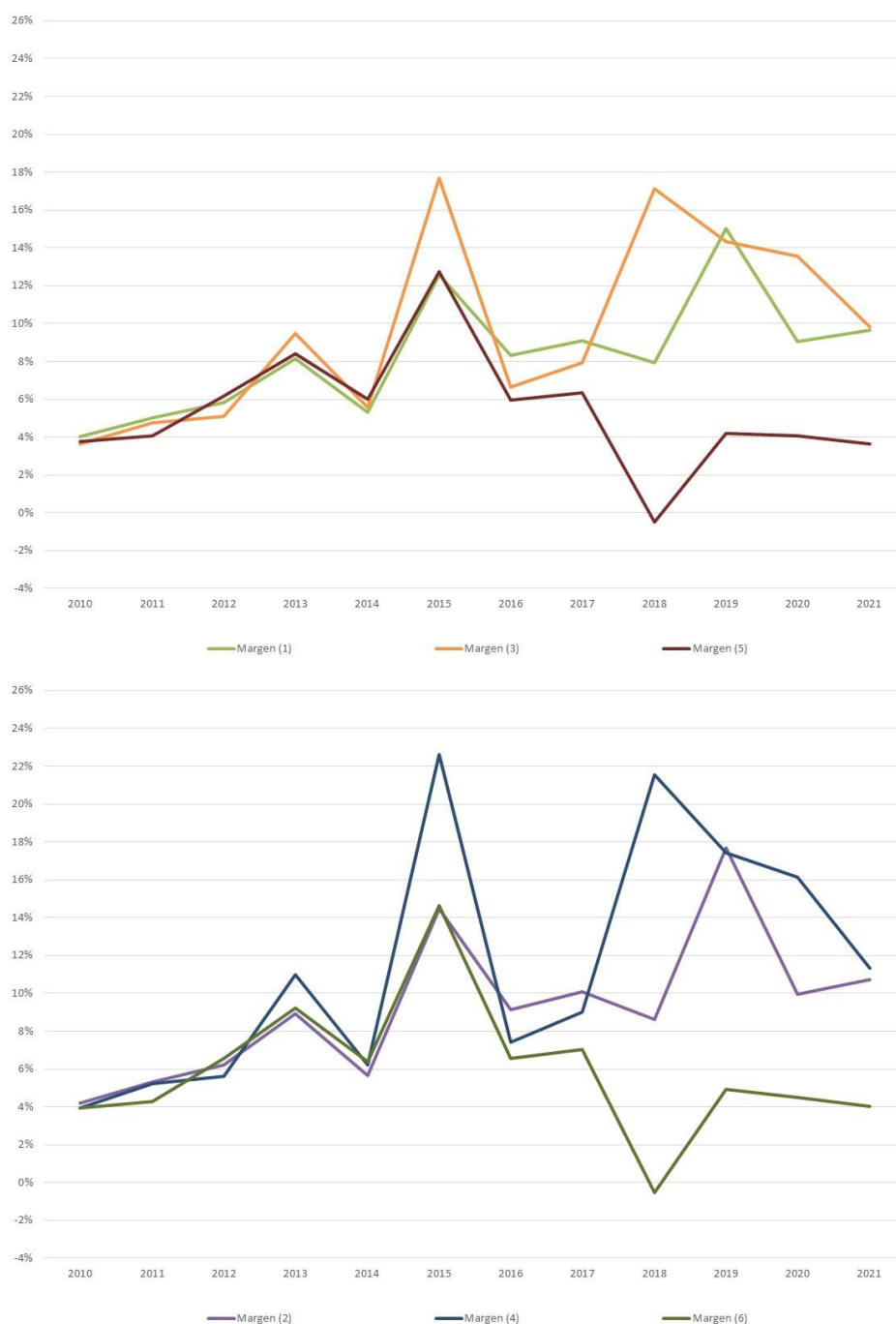


Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

En el caso de los márgenes, en el Gráfico 21 se pueden realizar las mismas observaciones respecto de los niveles y la evolución según se considere la ganancia neta, el ENE o el resultado neto del Balance. Se destaca, claro está, que el margen sobre costos resulta mayor que el margen sobre ventas. Ahora bien, lo que resulta marcadamente divergente en cualquiera de los dos casos es la diferencia de nivel con los resultados de la estimación de la tasa de ganancia de la empresa (Gráfico 22). El principal aspecto que permite explicar tal diferencia es la incorporación de la rotación del capital en la estimación de la tasa de

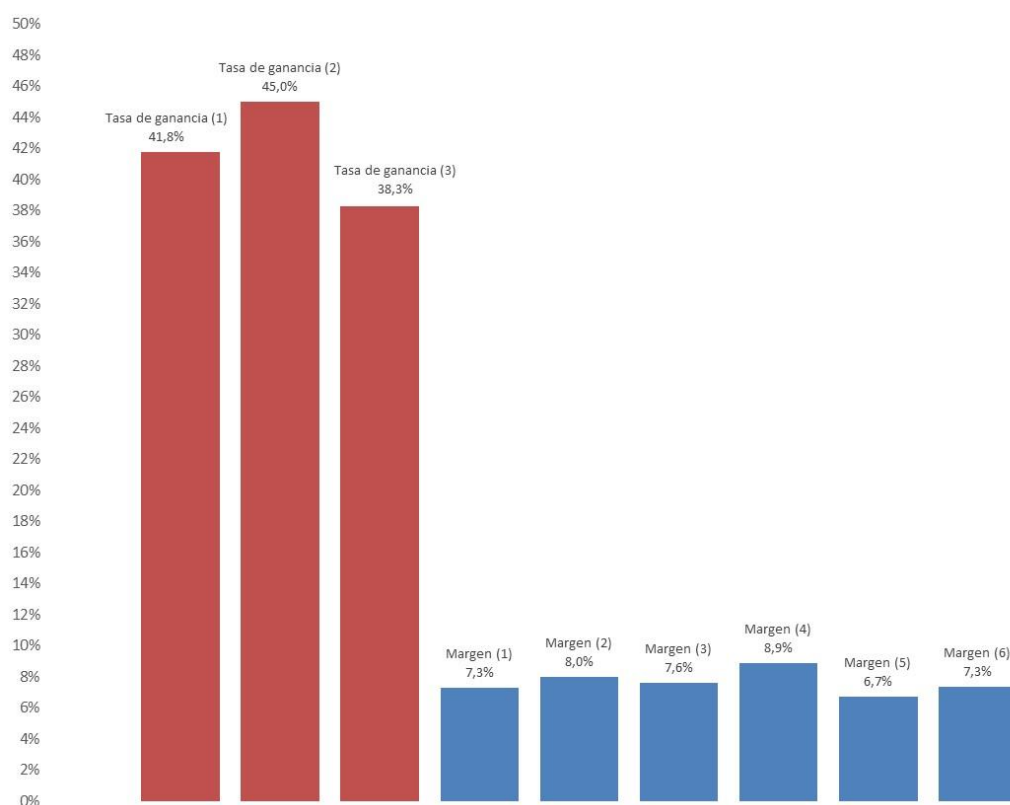
ganancia y el elevado peso del CI en el valor de producción que presenta la actividad. Por ende, al analizar la rentabilidad como margen sobre ventas se observa un cuadro estático del resultado del período que considera la totalidad del capital consumido. Pero al incorporar el análisis de la tasa de ganancia y considerar la dinámica del capital adelantado al inicio del período, puede observarse la capacidad de valorización en toda su magnitud.

Gráfico 21. Márgenes sobre ventas (parte superior) y sobre costos (parte inferior) de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. 2010-2021.



Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

Gráfico 22. Tasa de ganancia y márgenes (sobre ventas y sobre costos) de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. Promedio 2010-2017.



Fuente: elaboración propia en base a Balances de IATEC, CIFRA-IPC e INDEC-IPC.

Así como la tasa de ganancia estimada resulta elevada al compararla con el promedio de la economía argentina, los márgenes de la empresa también son elevados al ponerlos en perspectiva internacional, en función del segmento de la cadena productiva en la que se inserta (servicios de manufactura de equipos electrónicos -EMS-). En particular, como vimos en el capítulo 7, el margen sobre ventas tiende a ubicarse por encima del promedio de este tipo de empresas (Harris, 2014; García y Lavarello, 2022)⁴¹⁸.

De esta forma, la comparación con los agregados de Cuentas Nacionales y los niveles de ganancia y rentabilidad estimados para la empresa, nos permiten reforzar las preguntas planteadas al final del capítulo 7 respecto de las formas de valorización de la actividad en el país y la necesidad de indagar sobre ellas.

⁴¹⁸ No obstante, si bien no se dispone de información sobre la tasa de ganancia internacional, cabría esperar que la rotación del capital en las empresas EMS de mayor escala presenten una mayor velocidad. Incluso, en diversas fases del período bajo análisis la actividad de las terminales del AA-TDF se vio disminuida ante la reducción de la demanda interna o la reducida disponibilidad de divisas para la importación. Por ende, de comprobarse tal diferencia, podría implicar una menor capacidad de valorización relativa de las terminales locales cuando se analiza la tasa de ganancia.

A.7.6. Comentarios finales sobre el ejercicio realizado

A modo de cierre, es posible realizar algunos comentarios sobre el aporte del ejercicio en el marco de la Tesis y algunas perspectivas a futuro.

En primer lugar, los resultados obtenidos nos permitieron establecer una comparación con los datos contruidos en el marco del capítulo 8. En particular, los agregados económicos de la empresa nos permitieron comparar la composición y las relaciones de los agregados respecto de aquellos obtenidos a partir de la información de Cuentas Nacionales para el total de la rama. A su vez, la estimación mediante balances nos brindó información sobre aspectos específicos como los impuestos indirectos y el consumo de capital fijo, para el caso de una empresa representativa de la actividad. Dicha información resulta de utilidad para complementar la estimación de los agregados para el total del sector.

Respecto del desarrollo para estimar los agregados económicos a nivel de la empresa, entre los puntos a estudiar con mayor detalle a futuro, es posible destacar, entre otros: a) el tratamiento del resultado por tenencia de bienes de cambio que figuran entre los costos de los bienes vendidos (si corresponde descontarlo de las ventas como parte del cambio de valor de inventarios); b) continuar detallando los partidas de los costos, particularmente aquellas vinculadas a impuestos; c) analizar alternativas para la actualización por precios y para la reexpresión del stock de capital fijo.

Respecto de la estimación de la tasa de ganancia de la empresa, sería posible analizar otras alternativas para la estimación del capital constante circulante adelantado en función de parámetros específicos de las tareas realizadas en la producción.

Como comentario final, es posible sostener que la información de Cuentas Nacionales se presenta como más coherente para el estudio de las tendencias o relaciones estructurales agregadas de las economías y no para estudiar resultados coyunturales de la producción. Una de las potenciales ventajas del ejercicio propuesto es que, de cumplirse las condiciones identificadas para que el resultado adquiriera representatividad, permitiría cotejar las relaciones y la composición de los agregados económicos obtenidos en cada año. En particular, ante la desactualización del año base, la utilización de coeficientes fijos de CI/VBP o la actualización de precios mediante índices con diferente agregación que la producción de la actividad que se analice.

Anexo VIII. Samsung Electronics en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo. Un repaso por las particularidades del proceso de desarrollo de un capital “líder” para la comparación con el caso argentino

El proceso de desarrollo económico de Corea del Sur ha sido uno de los más referenciados en la literatura especializada a lo largo de las últimas décadas (Amsden, 1989; Banco Mundial, 1993; Ernst, 1998; Chibber, 1999; entre otras). En efecto, existe un amplio debate acerca de sus características preponderantes, centrado principalmente en el rol de las políticas e incentivos industriales (Amsden, 1989; Wade, 2003), la relevancia de las políticas de apertura comercial (Krueger, 1979) y en las transformaciones globales del modo de producción capitalista (Chibber, 1999; Burkett y Hart-Landsberg, 2000; Grinberg, 2011).

Más allá de las diferencias en los fundamentos de tales explicaciones, en todos los casos se destaca la relevancia de las empresas nacionales en el proceso de desarrollo surcoreano como una de sus características principales. Así, los Chaebol también han ganado relevancia entre los estudios académicos (Kim, 1997; Hobday, 1998; Mathews y Cho, 2000; Pucik y Lim, 2001; Park y Gil, 2006; Michell, 2010; Chang, 2012, Lee y Jung, 2015; entre otras)⁴¹⁹. Aunque no exentos de críticas, asociadas principalmente a la relación con el Estado surcoreano (Cividep India, 2017) y a las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo (AMRC, 2006 y 2013), estos conglomerados experimentaron un proceso de marcada expansión tanto bajo la etapa de industrialización sustitutiva (ISI) como bajo la posterior inserción exportadora, llegando a concentrar una parte relevante de la producción y el empleo industrial en Corea del Sur. Tal es así que se ha afirmado que los Chaebol fueron los actores que lideraron el proceso de desarrollo surcoreano (Chul-Kyu Kang, 1997; Chang, 2012).

Entre las empresas que conforman los distintos Chaebol es posible destacar a Samsung Electronics (SEC), empresa insignia del grupo Samsung -principal conglomerado surcoreano-, que es reconocida actualmente como un capital “líder” en sectores productivos como semiconductores o electrónica de consumo. El proceso de desarrollo de SEC implicó la transición de una empresa familiar diversificada en el marco de la ISI hasta su consolidación internacional en los años posteriores a la crisis surcoreana de fines de 1997. Dada la particularidad del caso, diversos estudios han abordado el desarrollo histórico de la empresa y su vínculo con el desarrollo de Corea del Sur (Kim, 1997; Hobday, 1998; Moon y Lee, 2004; Michell, 2010, entre otros). Allí aparecen múltiples factores explicativos sobre la trayectoria productiva de SEC, como la respuesta “positiva” de la empresa a la política del gobierno surcoreano -que le permitió el acceso a distintos beneficios- (Chang, 2012), la estructura propietaria y la estrategia de valorización del Chaebol -que habría “elegido las industrias correctas en el momento correcto” (Chul-Kyu Kang, 1997)-, los bajos salarios y la forma de “gestión” de la fuerza de trabajo o las transformaciones en su estructura gerencial (Kim, 1997; Lee y Jung, 2015). A modo de síntesis, es posible señalar que tales trabajos presentan un conjunto de explicaciones que recaen mayormente en la estrategia de valorización de la empresa, ya sea que se analice desde la óptica de las “virtudes” de la

⁴¹⁹ De acuerdo con Chul-Kyu Kang (1997), en términos generales y de manera similar a los Zaibatsu japoneses, los Chaebol pueden definirse como grupos de negocios que son propiedad y se encuentran controlados por una persona y su familia, y cuyas actividades industriales se encuentran diversificadas. Además, la estructura propietaria de estos conglomerados suele estar formada por una red de participaciones de capital circulares (Han, Liem y Lee, 2013).

gestión empresarial para el desarrollo de negocios, de la relación con la gestión estatal para el acceso a beneficios o de la gestión de la fuerza laboral⁴²⁰.

Ciertamente, las decisiones del sector empresario y de los gobiernos desempeñan un rol central en el desarrollo de las capacidades productivas y la organización de la producción. Aspecto que, entre otros, ha sido evidenciado por los estudios acerca de las formas de intervención de las empresas transnacionales en la apropiación del valor creado en las cadenas sectoriales globales (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Fernández, 2015). En el presente anexo se consideran las evidencias aportadas por los estudios mencionados. Sin embargo, tomando como referencia la tesis de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) planteada originalmente por Fröbel, Heinrichs y Kreye (1976), otro conjunto de trabajos permite incorporar como dimensión específica del análisis a la potencialidad de dichas estrategias empresarias y formas de organización de la producción en el marco de la unidad mundial de la acumulación de capital. Es decir, el análisis de tales estrategias considerando el desarrollo histórico de la división internacional del trabajo y las particularidades de cada proceso económico (Iñigo Carrera, 2013; Starosta, 2010a; Grinberg, 2011 y 2016). En dicho marco, las estrategias y comportamientos de las empresas y sus vínculos con los Estados nacionales son la forma insoslayable de la organización de la producción.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo del presente anexo es revisar la trayectoria de desarrollo de SEC incorporando al análisis las transformaciones en los procesos de trabajo y en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo identificadas desde la década de 1970 bajo la NDIT. Con ello se busca contextualizar a partir de un caso de estudio paradigmático el desarrollo de la industria electrónica a nivel global, su expresión en distintos países y, como resultado del análisis, establecer una comparación respecto de cómo los cambios globales aportaron elementos con diferentes potencialidades en las distintas economías nacionales.

Si bien a lo largo del anexo se analizan distintas características del proceso de valorización de la empresa desde su creación hasta la actualidad, el período de análisis en el cual se hace énfasis es 1970-2000, ya que es en este lapso en el cual se identifican las transformaciones más relevantes para la consolidación de la empresa como “líder” en las siguientes décadas. Por último, si bien las vinculaciones con las distintas explicaciones y evidencias, tanto a través de estudios cuantitativos como cualitativos, podrían extenderse, aquí nos limitamos a plantear un marco general para la comparación con nuestro caso de estudio en el capítulo 7.

Luego de la introducción, el anexo se estructura de la siguiente manera. En el primer apartado se repasa brevemente el desarrollo histórico de SEC, procurando identificar etapas relevantes, a partir de una amplia revisión de trabajos sobre el caso. Mientras que en los apartados segundo y tercero se revisita la información a la luz del enfoque planteado sobre la división internacional del trabajo. A modo de cierre, se presentan algunas reflexiones finales y se establece la comparación con las etapas identificadas en el capítulo 7 para la trayectoria productiva de las terminales de electrónica en el AAE-TDF.

⁴²⁰ Una mención especial cabe para un grupo más reducido de trabajos que, de manera alternativa, analizan como cuestión central las condiciones laborales sobre las que ocurrió el desarrollo “virtuoso” de la empresa. Estos trabajos incorporan las luchas obreras que tuvieron lugar en ese proceso, en lugar de relegarlas a la “política de gestión de la empresa” y, además de los bajos salarios, señalan la política antisindical y los sistemas de gestión autoritarios (Janelli y Yim, 2001; AMRC, 2006 y 2013; Cividep India, 2017).

A.8.1. Breve recorrido por las principales etapas productivas de Samsung Electronics desde su creación hasta su consolidación internacional

En la actualidad, SEC es reconocido como uno de los principales y más dinámicos capitales de la industria electrónica a nivel mundial, particularmente en los segmentos de telecomunicaciones, semiconductores y televisores. Entre otras posibles referencias, ello queda reflejado en el posicionamiento de la empresa en diferentes rankings globales: en 2019 ocupó el puesto 15 del Fortune Global 500⁴²¹ y en 2018 se ubicó en el primer lugar entre las empresas con mayor inversión en I+D a nivel global (Hernández *et al.*, 2018)⁴²².

Este posicionamiento entre las principales empresas de la industria electrónica es parte de un proceso que comenzó en la década de 1990 (Cho, 1996; Kim, 1997; Lee, 2006), y que se consolidó en la década siguiente (Moon y Lee, 2004; Park y Gil, 2006; Michell, 2010). A su vez, ello implicó la transición de una empresa familiar en el marco de la ISI surcoreana a un capital líder a nivel internacional en una de las industrias de mayor dinámica tecnológica de las últimas décadas. En efecto, Samsung fue fundada en 1938 por Lee Byung-Chul, siendo originalmente su principal actividad el comercio (Samsung, 2002)⁴²³. En las décadas siguientes el conglomerado expandió sus actividades a diversas industrias, como la industria del azúcar, textil, papel, medios de comunicación, retailing, actividades financieras, fertilizantes, construcción, entre otras (Cho, 1996; Hobday, 1998; Samsung, 2002; Lee y He, 2009; Lee y Jung, 2015). No obstante, fue con la creación de SEC y el ingreso del grupo Samsung en el sector de electrónica en 1969 que la empresa comenzó a posicionarse, paulatinamente, de manera competitiva a nivel internacional, proceso que se vio profundizado con la producción de semiconductores y equipos de telecomunicaciones desde la década de 1980 (Lee y Jung, 2015). A su vez, dicho ingreso reorientó la estrategia productiva y organizacional del Chaebol⁴²⁴.

En los primeros años, es posible identificar una primera etapa en la trayectoria de la empresa (1969-1983), en la cual la inserción en la industria electrónica se basó en la producción en masa de productos de consumo (radios, heladeras, televisores blanco y negro y algunos componentes) para terceras marcas y con marcada orientación exportadora. A su vez, los procesos productivos de la empresa se sustentaban en tecnología de empresas extranjeras a partir de acuerdos o ‘alianzas’ (Chul-Kyu Kang, 1997; Hobday, 1998). En este sentido, las relaciones con las empresas japonesas fueron un

⁴²¹ El Fortune Global 500 es el ranking anual de las 500 empresas más grandes del mundo, según sus ingresos totales.

⁴²² Para dimensionar este punto de llegada, es posible repasar algunas cifras a modo ilustrativo. Pucik y Lim (2001) señalan que las ventas del Chaebol pasaron de 3 mil millones de dólares en 1980 a 96 mil millones en 1998 y que en el mismo período los/as trabajadores/as se incrementaron de 45 mil a 267 mil. En 2011 las ventas equivalían a 146 mil millones (AMRC, 2013) y la empresa empleaba de manera directa aproximadamente 221 mil trabajadores/as -aproximadamente 100 mil en Corea del Sur y 120 en subsidiarias alrededor del mundo, en mayor medida en Asia- (Han, Liem y Lee, 2013). Según información de la empresa, hacia mediados de la década de los 2000 contaba con 13.000 investigadores/as; y en 2001 representaba el 24% de la bolsa de valores de Corea del Sur (Samsung, 2002).

⁴²³ El nombre de la empresa en un comienzo fue “Samsung General Store” y se encontraba radicada en la ciudad de Taegu. En 1947 el nombre cambió a “Samsung Moolsan Co.”, y luego a “Samsung Co., Ltd.” en 1952 (Cho, 1996).

⁴²⁴ En el ámbito de la economía de Corea del Sur Goldstar Electrical (luego LG) había comenzado a ensamblar y exportar radios para una empresa estadounidense en 1959, es decir, diez años antes de la entrada de SEC a la industria en el país (Kim, 1997).

aspecto clave, tanto por la transferencia de conocimiento, como por el acceso a la comercialización internacional (Kim, 1997; Lee y He, 2009).

En cuanto a las relaciones con el Estado surcoreano, estas resultaron centrales en la expansión de la empresa. De hecho, el comienzo de la actividad de Samsung en la industria electrónica ocurrió luego de que en 1968 el gobierno surcoreano estableciera una ley para la promoción de dicha actividad, dando origen a una serie de legislaciones que apoyaron el desarrollo de la industria electrónica a nivel nacional (Hobday, 1998; Kim, 1998; Michell, 2010; Grinberg, 2011). Sumado a ello, existían barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de productos finales (Michell, 2010).

A diferencia de las empresas taiwanesas que también comenzaron a insertarse en la industria electrónica en las décadas de 1960 y 1970 (Sturgeon y Kawakami, 2010), las empresas surcoreanas tuvieron como estrategia la integración vertical. En el caso de SEC, fue hacia el final de esta primera etapa cuando aparece la integración vertical en su estrategia de diversificación (Lee y He, 2009). Esta integración se desarrolló en primer lugar para la producción de televisores, mediante una serie de ‘alianzas’ de producción -joint ventures- (Kim, 1997)⁴²⁵. Hacia finales de la década de 1970 y principios de la década de 1980 la industria electrónica y, consecuentemente, SEC, ya se habían convertido en la parte principal del grupo Samsung (Michell, 2010), y en torno a la empresa líder del Chaebol comenzaron a fundarse o adquirirse un conjunto de subsidiarias que producían partes, componentes y materiales para SEC.

Varias de las características que marcaron la entrada de Samsung en el sector de la electrónica se mantenían en la década de 1980: producción en gran escala de productos estandarizados, dependencia de tecnología extranjera en términos de diseño y componentes clave, problemas para comercializar productos con marca propia, estrategia de “seguir” a las empresas líderes y dependencia del apoyo del gobierno (Kim, 1998). Sin embargo, es posible identificar una segunda etapa (1983-1993), marcada por el comienzo de la comercialización de semiconductores DRAM (dynamic random access memories) por parte de SEC en 1983 y de su producción en gran escala en 1984⁴²⁶. Este tipo de semiconductores requerían en aquel momento el acceso a tecnología avanzada en conjunto con una gran masa de inversiones debido a la escala mínima eficiente para su producción (Kim, 1997; Ernst, 1998)⁴²⁷. Nuevamente, el acceso a beneficios de promoción industrial fue clave en el ingreso y desarrollo en esta industria por parte de SEC, dado que en 1983 el gobierno surcoreano estableció una ley para la promoción de la producción de semiconductores a nivel nacional (Grinberg, 2011).

Si bien en el plano tecnológico la empresa aún se encontraba lejos de los centros internacionales del sector, en aquel momento ubicados en Estados Unidos y Japón (Kim, 1997), la empresa utilizó como estrategia la internacionalización de la formación de la fuerza

⁴²⁵ La empresa estableció joint ventures con Sanyo, NEC y Corning Glass Works (entre otras) con fines de transferencia tecnológica y desarrollo de capacidades, ya sea en aspectos productivos, comerciales, gerenciales, etc. En los tres casos mencionados, las empresas luego fueron adquiridas por Samsung y hoy forman parte del grupo (Samsung SDI, Samsung Electronics Parts y Samsung Electro-Mechanics) (Cividep India, 2017).

⁴²⁶ Si bien en 1974 Samsung había adquirido KSC (Korea Semiconductor Co.) con el objetivo de disminuir la elevada dependencia de los proveedores japoneses de componentes y había comenzado a producir transistores y obleas de silicio (Kim, 1997; Michell, 2010), fue en la década siguiente que la producción de semiconductores adquirió relevancia.

⁴²⁷ En junio de 1983 SEC obtuvo licencias de diseño de DRAM de Micron Technology. A su vez, estableció contactos con Sharp para el acceso a tecnología de procesos.

de trabajo y del desarrollo tecnológico (Samsung, 2002; Park y Gil, 2006). En los años subsiguientes (segunda mitad de la década de 1980 y principio de la década de 1990) la empresa comenzó a desarrollar distintas generaciones de DRAM (1M, 4M, 16M) y afianzó sus capacidades productivas en el segmento de semiconductores, reduciendo la brecha tecnológica en dicho segmento (Bong, Lee y Gil, 2004). A principios de la década de 1990 SEC se convirtió en la principal productora de DRAM a nivel mundial, siendo la primera empresa en desarrollar DRAM de 64M (Michell, 2010).

El siguiente paso en la estrategia que siguió SEC para continuar con su proceso de *catch-up* fue la continuidad de la internacionalización de las actividades de investigación y desarrollo y de diseño, y, como aspecto novedoso, la creciente internacionalización de la producción, estableciendo subsidiarias en el extranjero e institutos de investigaciones tanto en Corea del Sur como en el extranjero. Este proceso de expansión internacional y las reformas organizacionales y gerenciales que experimentó la empresa con el fin de hacer frente a dicha expansión internacional, a la deslocalización de la producción y a la profundización de la adquisición y desarrollo de tecnología, permiten identificar la tercera etapa en la trayectoria productiva de SEC (1993-2005). En esta década SEC afrontó un mayor grado de apertura comercial por parte del gobierno surcoreano y de organización de los/as trabajadores/as surcoreanos/as.

En cuanto a la internacionalización de la producción, si bien a comienzos de la década de 1980 hubo algunos intentos⁴²⁸, fue en la década de 1990 cuando esta se consolidó (principalmente en el Este asiático y China) frente a la creciente competencia internacional por parte de las empresas japonesas que habían comenzado a deslocalizar su producción en el Este asiático y China años atrás (Kim, 1997)⁴²⁹.

A mediados de la década de 1990 la brecha tecnológica con las empresas líderes se había reducido considerablemente, posicionándose como un actor clave en el segmento de DRAM (Hobday, 1998). No obstante, la mayor parte de las incursiones de I+D de SEC eran sobre aspectos aplicados, desarrollos de mercado o mejora de productos y procesos y aún no tenía lugar el desarrollo de nuevos productos, diseños o investigación básica en electrónica (Hobday, 1998; Michell, 2010). Según Kim (1997), la deslocalización también fue una respuesta frente a esto, ya que SEC estableció centros de diseño en el exterior -en sus principales mercados-: en Osaka en 1991, Frankfurt en 1992, Estados Unidos -Samsung Design America- en 1994. A su vez, frente a las dificultades para el acceso a tecnología y diseño del exterior otra de las estrategias de la empresa fue la adquisición de empresas y la IED. Estas adquisiciones no se limitaron al sector de la electrónica, sino que se extendieron a otros como telecomunicaciones, computación y tecnología de la información; y su objetivo

⁴²⁸ En 1982 SEC estableció una *joint venture* con capitales ingleses para producir en Portugal. A su vez, para 1988 Samsung contaba con 12 subsidiarias de ventas fuera de Corea del Sur y una subsidiaria en México, en la cual se producían televisores color y componentes (Kim, 1997). Debido a problemas para comercializar sus productos en Estados Unidos SEC estableció una afiliada para producir televisores color en dicho país en 1984. El proyecto no resultó exitoso y SEC lo mudó a México. Jun (1987) identifica esta IED “prematura” para producir en el exterior por parte de los principales Chaebol surcoreanos de la industria electrónica como una estrategia defensiva frente a la política arancelaria de Estados Unidos, principal mercado de exportación, y la diferencia de la IED posterior, asociada a la dinámica de expansión de las empresas a partir de relocalizar los procesos más simples en países con bajos salarios.

⁴²⁹ Lee y Jung (2015) muestran que para mediados de la década de 2000 el grado de internacionalización de las actividades de manufactura de la empresa era en promedio de 80%, aunque variaba según el producto.

principal era la adquisición de tecnología (Kim, 1997). También comenzó a ser relevante la colaboración con otras empresas líderes para el desarrollo tecnológico⁴³⁰.

Los trabajos que analizan la trayectoria de SEC sostienen que fue a mediados de la década de 1990 cuando la empresa experimentó un cambio en su forma de funcionamiento (proceso que se extendió a todo el grupo Samsung) y comenzó una nueva etapa que condujo a sus características actuales (Cho, 1996; Park y Gil, 2006; Chang, 2012; Dedrick y Kraemer, 2017). En esos años, mediados por la crisis del Este asiático de fines de 1997, confluyeron dos cuestiones: la consolidación del proceso de deslocalización de la producción y la necesidad de fortalecer la capacidad de su coordinación; y la reorganización interna de la empresa⁴³¹. Además de analizar el período de crisis de la empresa y resaltar que su expansión se basó en parte en la toma de deuda, Michell (2010) destaca que el funcionamiento de SEC dependía fuertemente del mercado de DRAM (el cual a su vez presentaba elevada volatilidad). Frente a ello, en los primeros años de recuperación la estrategia de la empresa apuntó a un mayor desarrollo en otros productos, como teléfonos móviles.

Luego de esos años, el foco de la empresa se centró crecientemente en el diseño y la calidad de los productos (Cho, 1996; Dedrick y Kraemer, 2017)⁴³², hasta comenzar a ser reconocida como una empresa líder en términos tecnológicos hacia mediados de la década de los 2000 (Moon y Lee, 2004; Park y Gil, 2006)⁴³³. Estos autores señalan que la empresa pasó a enfocar su I+D alrededor de tecnologías clave (nanotecnología, tecnología digital, biotecnología, entre otras), y si bien la empresa comenzó a cooperar con otras líderes en el desarrollo tecnológico, continuó con su orientación de hacer casi todo por sí misma –“The Samsung Way”- (Moon y Lee, 2004)⁴³⁴. En las últimas dos décadas, además de sostener diversos mecanismos para la adquisición/desarrollo tecnológico observados en las etapas previas, la empresa mantuvo elevados niveles de inversión en I+D y una estrategia de patentes agresiva para nuevos productos (Park y Gil, 2006; Dedrick y Kraemer, 2017; SEC, 2017; WIPO, 2018). En este sentido, es posible identificar una última etapa (2005-

⁴³⁰ En 1989 y 1990 realizó un intercambio de patentes con IBM y una *joint venture* con Hewlett-Packard e Intergraph Corporation. En 1992 estableció una alianza de ocho años con Toshiba (una de las empresas líderes en DRAM en ese momento) para desarrollar una nueva tecnología de memorias. En 1994 conformó otra alianza con NEC para intercambiar I+D sobre DRAM de 256MB. También formó un acuerdo con Intel para que esta revenda sus productos en Estados Unidos, y acordó intercambio de información sobre el uso de productos con sus principales clientes, como IBM, HP, NEC o Sun Microsystems (Hobday, 1998).

⁴³¹ Originalmente, estas transformaciones cobraron institucionalidad en junio de 1993 cuando el grupo Samsung anunció el “Samsung New Management” (Lee y He, 2009) y en la década de 2000 el “digital management” (Samsung, 2002). A su vez, implicaron el cierre de diversas subsidiarias, el despido de un elevado número de trabajadores/as y la flexibilización de las condiciones laborales. Según Chang (2012), luego de la crisis del Este asiático, el grupo Samsung abandonó 20 de sus 65 subsidiarias y 236 líneas de negocios y despidió aproximadamente 50.000 empleados. Con la reestructuración del Chaebol, los principales negocios del grupo se concentraron en electrónica, finanzas y comercio y servicios tecnológicos y de información. Además, se extendió la política de alianzas con otras empresas líderes como Microsoft, Intel, Qualcomm, Dell, IBM, Compaq, Hewlett-Packard, entre otras (Samsung, 2002).

⁴³² En los años 2000 la inversión en I+D representó alrededor del 6% de las ventas totales de la empresa (Lee y He, 2009).

⁴³³ Por ejemplo, Park y Gil (2006) señalan que se incrementaron los números de proyectos transferidos con éxito a la producción y el número de patentes. Mientras que en 2004 el 80% de los proyectos de I+D del SAIT alcanzaron la comercialización, en 2002 dicha cifra fue de 61% y en 1997 del 18%. Adicionalmente, las aplicaciones de patentes en Estados Unidos de la empresa se incrementaron desde el 19% en 1997 (de un total de 380 aplicaciones) al 85% en 2004 (de un total de 1.400 aplicaciones).

⁴³⁴ Michell (2010) sostiene que el hecho de mantener una posición líder como productor y proveedor de componentes (a otras empresas líderes) y en productos de consumo final es algo que pocas empresas han conseguido (menciona a algunas empresas japonesas). Aspecto que la diferencia de otras empresas líderes, como Apple (Rikap, 2018).

actualidad), aquí únicamente presentada. Esto se debe a que, como se señaló en la introducción, el período de análisis en el cual se identifican las transformaciones específicas más relevantes para la consolidación de la empresa como “líder” es 1970-2000. Por ende, en lo que sigue el análisis se centrará en los fundamentos de lo sucedido en las primeras tres etapas.

Como se desprende de lo dicho hasta aquí, independientemente de los diferentes argumentos referidos, resulta evidente que el desarrollo de SEC se encuentra íntimamente ligado con (constituye una parte relevante de) el proceso de expansión de la economía surcoreana, no sólo en función del crecimiento económico que experimentó dicho país desde la década de 1960, sino también producto de sus vínculos con el Estado nacional (al igual que otros Chaebol), cuya política industrial fue clave en la expansión de estos grupos hasta convertirse en las empresas líderes en Corea del Sur (Chul-Kyu Kang, 1997; Ernst, 1998). Ahora bien, si nos enfocamos en las transformaciones que tuvieron lugar más allá de la economía surcoreana, resulta posible incorporar al análisis la dimensión de lo global, ámbito en el cual, de acuerdo con el enfoque seguido en este trabajo, cobran relevancia aspectos específicos adicionales.

A.8.2. Samsung Electronics en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo

Como sostienen diversos trabajos que analizan el desarrollo de Corea del Sur a partir de su forma de participación en la NDIT, en la década de 1960 se presentaron en dicho país “oportunidades de negocio” (i.e. para la valorización del capital) para realizar actividades productivas de baja complejidad que comenzaban a encarecerse en Japón^{435,436}. En este marco, la industria electrónica fue uno de los sectores clave (Kim, 1997; Hobday, 1998; Sturgeon y Kawakami, 2010; Grinberg, 2011). Dicha industria ha experimentado fuertes

⁴³⁵ A partir de la década de 1960 los capitales japoneses se fueron concentrando crecientemente en tareas de mayor complejidad. Burkett y Hart-Landsberg (2000) presentan evidencia sobre la trayectoria de la economía japonesa y su rol como “motor” en el desarrollo de la región del Este Asiático (a partir de la IED y la difusión de tecnología). Es en ese contexto que hacia mediados de la década de 1960 comienzan a desplegarse en Corea del Sur un conjunto de actividades previamente realizadas en Japón para abastecer al mercado mundial. En general, este proceso se dio bajo la forma de una “alianza” entre los capitales japoneses y coreanos (Chibber, 1999; Billoti, 2010; Whittaker *et al.*, 2010). En línea con lo señalado arriba, el aspecto específico que encuentra Chibber (1999) es que la transición hacia la inserción exportadora y el desarrollo surcoreano no encontró su base en el poder del Estado para dominar a los capitales locales, sino en el propio “entusiasmo” de estos últimos, producto de su alianza con los capitales japoneses, la cual permitió a los primeros acceder a mercados de exportación que de otra manera hubieran sido inaccesibles. De hecho, el mencionado autor identifica a esto último como un caso excepcional entre los países “en desarrollo”. Sobre esa base el Estado coreano estableció un conjunto de políticas “desarrollistas” necesarias -y de central relevancia- para potenciar el proceso de industrialización, como forma de adaptación de la política industrial a la orientación exportadora de los capitales locales. De manera más específica, autores como Grinberg (2016) y Ernst (1998) identifican que la relación entre el gobierno y los Chaebol tuvo como resultado crear las condiciones para que estos capitales exploten en condiciones de fuerte opresión a la clase trabajadora para producir en gran escala con clara orientación exportadora, a la par que concentraban y centralizaban el capital de manera diversificada en un “juego de prueba y error” (Ernst, 1998), hasta su consolidación en sectores específicos.

⁴³⁶ Si bien diversos autores han mencionado a la Guerra Fría, la Guerra de Corea, la Guerra de Vietnam y el proyecto estadounidense de “reconstrucción” de Japón como eventos centrales en el desarrollo de la región (véase, por ejemplo, Billoti -2010- o Burkett y Hart-Landsberg -2000-), aquí nos centramos en lo que consideramos es el determinante específico de los procesos de acumulación de capital del Este Asiático. Es decir, aquellos eventos claramente han sido de relevancia en el desarrollo de los procesos de acumulación de capital (y merecen la atención en la investigación), pero aquí intentamos desarrollar el eje sobre el cual, entendemos, se asienta la potencia relativa para la acumulación de capital en determinadas actividades.

transformaciones desde mediados del siglo XX, no sólo por el desarrollo tecnológico y de productos, sino también por el alcance del proceso de relocalización de la producción y los procesos de diferenciación en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y las empresas (Oikawa, 2011; Sturgeon y Kawakami, 2010)⁴³⁷. De manera general, dicho proceso de internacionalización comenzó hacia mediados de la década de 1960 (ya sea a través de IED o de contratistas), en el cual países de bajos salarios concentraron las tareas trabajo-intensivas. Como señala Keller (1983), por una parte, se observaban altos requerimientos técnicos para tareas de I+D y control de la producción, y, por otra, tareas manuales que no requerían experiencia previa o entrenamiento formal para ser llevadas a cabo (“easily learned on the job”) debido a los límites para la automatización. Entre estas tareas, generalmente sujetas a rutinas estandarizadas y repetitivas, se encuentran el ensamblaje, testeo y embalaje de productos, tanto en la producción de productos finales como de semiconductores.

En Corea del Sur, las actividades de este sector comenzaron a desarrollarse en la década de 1960 con el ensamblaje de válvulas de vacío para la producción de radios, y desde el comienzo de la producción las empresas se orientaban a proveer al mercado mundial (en 1962 comenzaron a exportarse a Estados Unidos). Ernst (1998) plantea que el desarrollo de esta industria en Corea del Sur posiblemente sea el mejor ejemplo del proceso de industrialización “tardía” en dicho país, mientras que Mathews y Cho (2000) identifican a la industria electrónica y de semiconductores como la “punta de lanza” del proceso.

En el marco del crecimiento de las exportaciones⁴³⁸, en 1968, se estableció la primera ley de promoción para la industria electrónica (que se convirtió en uno de los sectores centrales del segundo plan económico quinquenal -1967-1971-) (Grinberg, 2011). Luego, el gobierno surcoreano reforzó el apoyo a esta industria. Por ejemplo, con un plan de ocho años para la promoción del sector (1969-1976). El objetivo era la profundización en el desarrollo del sector de semiconductores (aún importados en gran medida desde Japón). En la década de 1970 la producción y exportación de productos de consumo final y componentes creció de manera significativa, así como la diversificación de productos. El principal destino de las exportaciones era Estados Unidos, tanto de bienes finales como de semiconductores. A mediados de la década alrededor del 50% de la producción se realizaba en empresas controladas total o parcialmente por empresas extranjeras (Hobday, 1998). Los Chaebol, por su parte, representaban la otra gran porción del mercado, y comenzaban a adquirir tecnología extranjera y a realizar algunos proyectos de I+D, por ejemplo, mediante ingeniería reversa o mejora de procesos. Tanto las empresas extranjeras y las empresas locales (generalmente con vínculos con las extranjeras) contrataban fuerza de trabajo con bajos salarios, con marcada presencia de mujeres y jornadas de trabajo de larga duración.

⁴³⁷ El aspecto clave en este proceso de fragmentación y deslocalización de la producción fue el desarrollo de reglas estandarizadas y codificación de sistemas, de elementos electrónicos y procesos. Los principales procesos que han sido codificados, estandarizados y/o computarizados son el diseño de los productos, la organización de inventarios y el control de la logística, así como aspectos del proceso productivo como testeo e inspección y manipulación de materiales y equipos. Aspectos que permiten establecer relaciones entre capitales con relativa flexibilidad y velocidad (Sturgeon y Kawakami, 2010). A su vez, la estandarización de partes, componentes y subsistemas permitieron una mayor “modularidad”, así como el surgimiento y desarrollo de proveedores globales con elevados niveles de escala (Sturgeon *et al.*, 2009).

⁴³⁸ Michell (2010) afirma que solo una cosa resultó bien en el primer plan quinquenal (1961-1966): las exportaciones crecieron. En una línea similar se encuentra el mencionado argumento de Chibber (1999), quien sostiene que los incentivos del gobierno fueron la respuesta al crecimiento de las exportaciones y las oportunidades de negocios con las empresas japonesas.

Como sostiene Ernst (1998), en este primer momento la estrategia de las empresas surcoreanas era la misma que habían desarrollado las empresas japonesas a comienzos de la década de 1950; es decir, mejorar rápidamente aquellos procesos productivos y tecnologías que les permitan participar de los mercados internacionales sobre la base del reducido costo laboral y, al mismo tiempo, obtener economías de escala⁴³⁹. Como se vio anteriormente al analizar la trayectoria de SEC, este proceso estuvo apoyado en acuerdos para el acceso a tecnología con empresas extranjeras y apoyo estatal a las empresas del sector.

En esta primera etapa el ensamble de equipos electrónicos y semiconductores resultó importante en varios aspectos como: la necesidad de cumplir con estándares de calidad internacionales, aprendizaje de procesos productivos, de logística, acceso a tecnología, establecimiento de relaciones comerciales y gestión de proyectos de inversión (Ernst, 1998; Lee y He, 2009). En particular, se destaca la escala que alcanzan los Chaebol en esta industria, lo cual permitió el desarrollo de capacidades productivas.

En el caso de SEC, se sostiene que luego de la primera década de actividad en el sector de electrónica presentaba limitaciones para implementar desarrollos propios de productos y diseño. Sin embargo, la escala de la producción, la inserción internacional y los acuerdos con empresas extranjeras, permitieron el desarrollo de ciertas capacidades de diseño y organización de la producción, así como de una red comercial internacional (Kim, 1997). En dicha primera etapa el énfasis era mejorar la capacidad productiva para el ensamble en masa, por ejemplo, mediante la capacitación de los técnicos de la empresa en Japón. A su vez, la escala de la producción brindó a la empresa cierto poder de negociación y acceso a mejores condiciones en sus acuerdos con otras empresas. Hacia finales de la década de 1970 SEC producía alrededor de 10 millones de televisores blanco y negro, los cuales se exportaban en mayor medida a Estados Unidos⁴⁴⁰, mercado en el que comenzó a tener una participación relevante (aunque aún por detrás de las empresas japonesas)⁴⁴¹.

De manera adicional, Jun (1987) afirma que por el hecho de ser conglomerados las empresas de la industria electrónica surcoreana tenían la capacidad de “subsidiar” el riesgo de sus proyectos de inversión con sus divisiones con excedente. Esto se combinó con el rol del gobierno en el establecimiento de la promoción económica y el acceso al crédito, que permitió al conjunto de Chaebol “seleccionados” superar las barreras a la entrada en la industria electrónica, con elevados niveles de endeudamiento (Ernst, 1998)⁴⁴². Por ejemplo, el ingreso a la industria de semiconductores requería elevados montos de inversión al ser una industria capital-intensiva, para el acceso a licencias y por presentar elevados niveles de escala mínima eficiente (Ernst, 1998). Además de la necesidad de financiar licencias de productos (diseño) e importaciones. En esa línea, el mismo Jun (1987) sostiene que en la

⁴³⁹ Dicho autor señala como aspecto central de la etapa, junto con la política de promoción industrial del gobierno surcoreano, la legislación laboral que implicaba la supresión de la organización sindical.

⁴⁴⁰ A modo de comparación, la producción de equipos de televisión en Argentina (todas las empresas en conjunto) fue de aproximadamente 420 mil unidades en 1975 y 550 mil en 1974; mientras que en 1975 en China dicha cifra fue de 178 mil unidades producidas (Sánchez, 2018). Otro aspecto que marca la escala alcanzada por la empresa en aquellos años es que frente al crecimiento de su producción en Corea del Sur adquirió un complejo industrial que superaba en tamaño al de Sanyo de finales de la década de 1960.

⁴⁴¹ Las exportaciones de SEC se concentraban en un 77% en dicho mercado. Entre los principales productos comercializados se encontraban televisores blanco y negro, color y productos de audio.

⁴⁴² Ernst (1998) sostiene que el endeudamiento fue fundamental para el proceso de desarrollo de los Chaebol, ya que ni los mercados de acciones ni las propias ganancias eran suficientes para poner en movimiento el capital necesario para lograr las escalas necesarias. En Corea del Sur la forma que asumió este proceso se encontró fuertemente regulada por el gobierno y orientada a los principales Chaebol.

década de 1980 las principales empresas surcoreanas de la industria electrónica aún no se posicionaban como líderes internacionales, pero que en conjunto ocupaban un papel relevante en el mercado internacional, principalmente debido a su escala de producción y a pesar de que se encontraban rezagadas en términos de capacidad tecnológica, de I+D y de diseño en relación con las empresas japonesas y estadounidenses.

De estos puntos es posible sintetizar la dinámica de acumulación de la empresa hasta comienzos de la década de 1990 (las primeras dos etapas): explotación de fuerza de trabajo disciplinada, con jornadas laborales extensas y bajo costo salarial; participación en el mercado mundial con elevados niveles de escala y flujos de ingreso; canalización de flujos de dinero por parte del propio grupo y con ayuda estatal. Aspectos que permitieron a la empresa expandir sus actividades, adquirir tecnología mediante distintos mecanismos⁴⁴³ e impulsar procesos de *upgrading*⁴⁴⁴.

Ahora bien, en línea con la segunda etapa identificada para la trayectoria de SEC, la industria de semiconductores tuvo gran relevancia desde mediados de la década de 1980, tanto en términos de cambio tecnológico como por sus implicancias en los requerimientos de fuerza de trabajo (Grinberg, 2016)⁴⁴⁵. Si bien en Corea del Sur diversas empresas extranjeras establecieron subsidiarias para ensamblar semiconductores en las décadas de 1960 y 1970 (Mathews y Cho, 2000), fue luego de un nuevo conjunto de políticas de promoción que, entre 1984 y 1991, hubo un intenso proceso de inversión por parte de las

⁴⁴³ Jun (1987) muestra que los Chaebol dependían del abastecimiento de insumos de empresas extranjeras, principalmente japonesas (casi 50% del total de partes en 1984 y 61,5% en 1986), así como de las adquisiciones de tecnología (del total acumulado hasta 1986 -843 casos- Japón representaba el 56,8% y Estados Unidos el 31,4%).

⁴⁴⁴ Sobre la dinámica de este proceso, la relevancia del entramado institucional y la capacidad de gestión para llevarlo adelante conviene tener presente el clásico texto de Freeman (1995). Allí se resalta la importancia de la gestión de la escala y los flujos que aquí mencionamos como el eje original del movimiento, haciendo hincapié en aspectos particulares de la política tecnológica y de innovación y difusión. Entre los aspectos que resalta menciona el rápido y fuerte crecimiento en la industria electrónica, con elevada inserción exportadora y el aprendizaje por realimentación con el consumo en los mercados internacionales. Ernst (1998), de manera puntual, realiza un análisis crítico sobre el proceso de *catching up* surcoreano en la industria electrónica.

⁴⁴⁵ El desarrollo de la industria de los semiconductores jugó un papel clave en la configuración de la producción bajo la NDIT. La rápida expansión desde la década de 1960 permitió que esta actividad (a diferencia de otros sectores como el textil) creciera tanto en los países "desarrollados" como "en desarrollo" (Keller, 1983; Snow, 1983). Desde mediados de la década de 1960, se produjo un proceso de internacionalización de la producción, e incluso dentro de Estados Unidos comenzó el desarrollo de una nueva división del trabajo con foco en Silicon Valley (Keller, 1983; Snow, 1983). Esta tendencia cobró impulso hacia fines de la década de 1960 y principios de 1970 con la consolidación de la migración de procesos intensivos en mano de obra al exterior y la acentuación de la competencia de las empresas japonesas. Incluso dentro de Estados Unidos la ubicación de las operaciones de producción era en regiones con salarios relativamente bajos, mayor disponibilidad de mano de obra de origen mexicano y menor presencia de sindicatos (California, Texas y Arizona) (Katz y Kemnitzer, 1983; Snow, 1983). En Asia, el empleo se concentró en trabajadoras/es jóvenes, con particular presencia de mujeres, en tareas de baja calificación y trabajo-intensivas. Primero, ello ocurrió en Japón hacia el final de la década de 1950 con la producción de transistores simples, y desde la década de 1960 con componentes de mayor complejidad (Chibber, 1999). En ese contexto, tanto las empresas estadounidenses (como respuesta a la creciente competencia japonesa) como las propias empresas japonesas a medida que los salarios crecían en dicho país, comenzaron a localizar, subcontratar o establecer acuerdos para la producción en las fases de ensamble y testeado de semiconductores (primero simples y luego de circuitos integrados) en el Sudeste asiático, principalmente en Corea del Sur y Taiwán (Mathews y Cho, 2000; Grinberg, 2011). En la década de 1970 la manufactura de circuitos integrados ya mostraba una tendencia hacia la automatización y la robotización. Los incrementos en la productividad en las décadas de 1960 y 1970 ocurrieron bajo la forma de mayor miniaturización de los componentes y un incremento en el tamaño de las plaquetas de silicio (lo cual permitía obtener un mayor número de circuitos integrados). Por otra parte, las tareas de ensamble continuaban siendo trabajo-intensivas: el corte de las tabletas de silicio, el ensamble y el encapsulamiento. Luego, los componentes eran integrados en circuitos impresos para formar los sistemas electrónicos que permiten controlar los dispositivos. Estas tareas aún requerían fuerte intervención humana para controlar y manipular los materiales (por ejemplo, para soldadura o juntas de cables) (Snow, 1983; Grinberg, 2011).

principales empresas locales (en el cual aún la maquinaria, *know-how* y diseño se importaba o adquiría a través de licencias de empresas japonesas o estadounidenses). En ese marco las empresas surcoreanas comenzaron a especializarse en la producción de circuitos integrados estandarizados (DRAM)⁴⁴⁶. Nuevamente la orientación exportadora de la producción fue notoria, con porcentajes superiores al 80% en la década de 1990 (91% en 1995), además de convertirse en el principal producto exportado a nivel nacional (Mathews y Cho, 2000)⁴⁴⁷.

Grinberg (2016) señala que a principios de 1990 la automatización de los equipos de producción tuvo un nuevo avance, no sólo los usados en las tareas de ensamble, sino también en las tareas de diseño, con el uso de software especializado. Según dicho autor, estos desarrollos permitieron la producción de semiconductores de mayor complejidad, mayor estandarización y simplificación de los procesos productivos, dando lugar a nuevas transformaciones en la industria. Entre estos cambios, Brown y Campbell (2001) analizan el desarrollo de la automatización en la manipulación de materiales y en el uso de la información en la década de 1990, lo que permitió la reducción de las calificaciones necesarias para los técnicos y operarios en la manufactura de semiconductores, al incrementar los aspectos rutinarios y reducir la intervención en la toma de decisiones. En el mismo sentido Leachman, Kang y Lin (2002) destacan la adopción del método SLIM para la diagramación del ciclo de la manufactura de semiconductores entre 1996 y 1999 como cuestión clave en el incremento de la productividad de SEC. A su vez, sostienen que la implementación de este sistema redujo la necesidad de intervención humana en la diagramación de la producción hasta el punto de que resultó excepcional, además que permitió mejorar el manejo de la información por parte de la empresa.

Si bien distintos autores afirman que DRAM es el segmento de mayor estandarización y menores requerimientos relativos en términos de conocimientos científicos y de ingeniería de la industria de circuitos integrados⁴⁴⁸, tal como habían hecho las empresas japonesas años antes, sin duda la “virtud” de los Chaebol y las políticas del gobierno surcoreano han sido las de “corporizar” la posibilidad que brindaba la necesidad de la acumulación de capital a escala global, actuando para concentrar el capital y lograr las escalas necesarias para ingresar en el sector, las cuales requieren escalas mínimas eficientes altas (Ernst, 1998; Mathews y Cho, 2000; Grinberg, 2011). Analíticamente, puede pensarse como un proceso de transformaciones “paralelas” (el desarrollo de políticas locales y de las

⁴⁴⁶ Los primeros desarrollos de semiconductores por parte de SEC (en los años 1981 y 1982) también fueron alcanzados a partir del aprendizaje en base a tecnología extranjera. Según Kim (1998), el nivel de ventas de productos finales de baja gama permitía en esos años (fines de la década de 1970 y principios de 1980) generar los ingresos necesarios para el desarrollo de tecnologías y producciones más avanzadas. Lee y Jung (2015) también señalan la gran masa de recursos propios para financiar la expansión de actividades y capacidades; aspecto que aparece como una constante en la estrategia y posibilidades de la empresa. Al igual que en la etapa previa, la empresa continuó su estrategia de formación de la fuerza de trabajo mediante alianzas establecidas con otras empresas o a través de la capacitación en el exterior. A mediados de la década de 1980 estableció un instituto de investigaciones (Samsung Semiconductor Inc.) en Silicon Valley con el objetivo de desarrollar DRAM (de 64K y 256K). Luego, en 1987, SEC estableció un centro de diseño en Japón (Tokyo Design Centre for ICs). Además de los desarrollos propios, en estos centros se capacitaba a los ingenieros de la empresa. A la vez, también en 1987, Samsung creó el Samsung Advanced Institute of Technology (SAIT) en Corea del Sur, instituto de I+D que ocupó un rol central en el desarrollo de las capacidades tecnológicas de la empresa (Samsung, 2002; Park y Gil, 2006).

⁴⁴⁷ Mathews y Cho (2000) mencionan que las empresas, en particular Samsung que ya se ubicaba como líder a nivel nacional, comenzaron a moverse de los DRAM de mayor estandarización a otros productos como “synchronous DRAM”, “embedded DRAM” y “flash memory”.

⁴⁴⁸ Ernst (1998) señala que las mejoras en esta actividad se centraban en mejoras de procesos de planta y procedimientos tediosos de “prueba y error”, en los cuales el diseño tendía a ser simple, repetitivo y seguro.

estrategias empresarias y los cambios técnicos a nivel internacional) que convergen en la década de 1990, y en el cual las capacidades técnicas de las principales empresas surcoreanas y sus condiciones de explotación de la fuerza de trabajo resultaron las que mejor se posicionaron. En efecto, Mathews y Cho (2000) señalan que el desarrollo de la industria de semiconductores en el Este asiático es resultado de los “espacios creados” por los principales actores de la industria a nivel mundial y el “timing” de los países asiáticos, en una industria que fue la de mayor crecimiento a nivel mundial entre las décadas de 1980 y 1990⁴⁴⁹. Como mencionamos, las empresas surcoreanas se especializaron particularmente en el segmento de DRAM (en el marco de la expansión de la producción de computadoras en la década de 1990).

La dinámica particular de esta actividad es que, en un marco de creciente competencia y en una industria con elevadas escalas mínimas eficientes en términos de inversión⁴⁵⁰, las oportunidades de ingreso se exacerban debido a los cortos ciclos de los productos (de dos o tres años; lo cual refuerza la necesidad de desembolsos de dinero en nuevos procesos). A su vez, los cambios en los procesos, como mencionamos, y como sostienen Mathews y Cho (2000) también implican cambios en el foco de las tareas requeridas. Mientras que en la década de 1970 Intel inventó los DRAM y mantuvo el liderazgo sobre la base de “aptitudes” de diseño, con el cambio de procesos la capacidad de manufactura cobró mayor relevancia y aparecieron como empresas competitivas, primero, las japonesas y, luego las surcoreanas.

Según Hobday (1998) hacia mediados de la década de 1990 SEC ya era un líder innovador en el segmento de DRAM. No obstante, se limitaba a ese producto en particular. En el segmento de productos de consumo, la empresa controlaba los procesos productivos y algunos aspectos de diseño, pero se encontraba por detrás de las líderes en cuanto al desarrollo de productos y tecnología⁴⁵¹. En esta década, además de continuar el crecimiento de las exportaciones, en la industria electrónica surcoreana comenzaron a producirse

⁴⁴⁹ Las ventas en el mercado mundial alcanzaron cifras cercanas a 140 mil millones de dólares hacia mediados de la década de 1990, varias veces más de lo registrado una década atrás.

⁴⁵⁰ Ernst (1998) observa que la escala mínima eficiente para producir estos semiconductores se correspondía en la década de 1990 con niveles de ventas anuales de más de mil millones de dólares, lo que equivalía a entrar en producción con el 5% de la producción mundial. Y destaca que las características de una empresa para competir en este segmento era la de movilizar grandes flujos de dinero, con la capacidad de gestionar proyectos de inversión complejos de manera rápida y a bajo costo. Debido a las posibilidades de acceso al crédito y de subsidios nacionales, plantea que los Chaebol estaban entre las pocas empresas a nivel mundial que podían encarar tales costos. A la vez que en el pasado estas empresas habían acumulado capacidades en grandes proyectos de inversión, con elevados flujos de ventas. A modo de referencia de esta capacidad, entre 1983 y 1989 los tres principales Chaebol invirtieron más de 4 mil millones de dólares en equipos de producción; a su vez, entre 1987 y 1993 el gasto anual en capital se incrementó de 800 millones a aproximadamente 1,8 mil millones (más del 20% del total de la inversión en instalaciones de semiconductores a nivel mundial en ese año). En 1993 Samsung tuvo la tercera mayor inversión a nivel mundial en equipos de producción (930 millones de dólares), sólo detrás de Motorola e Intel (Ernst, 1998). En cuanto a las licencias pagadas de empresas estadounidenses y japonesas, se estima que en 1992 y 1993 la industria de semiconductores surcoreana gastó 14% y 16% de sus ingresos anuales en regalías (281 y 322 millones de dólares; 85% hacia empresas estadounidenses, en contraste con la dependencia en la electrónica de consumo con las empresas japonesas). Aquello que se evidencia es que, aun cuando los diversos estudios reconocen el rezago en términos de diseño e I+D, SEC era capaz de generar los niveles de escala suficientes para invertir y adquirir tecnología para producciones relativamente más complejas y en constante expansión y transformación.

⁴⁵¹ Hacia mediados de la década de 1990 Samsung era el Chaebol con mayor número de empresas subsidiarias en Corea del Sur (55 empresas) (Chul-Kyu Kang, 1997). En cuanto a su escala, a comienzos de la década de 1990, las ventas de SEC representaban el 11,6% de las ventas de IBM. Es decir que, a pesar del rápido crecimiento, aún tenía una escala reducida en relación con las principales empresas a nivel mundial en aquellos años. Algo similar ocurría con la inversión en I+D, ya que, si bien era la empresa líder en Corea del Sur, tal inversión era reducida en relación con las empresas líderes a nivel mundial.

nuevos productos (teléfonos celulares⁴⁵², computadoras, dispositivos de almacenamiento; cámaras fotográficas). Las empresas locales ganaron aún más participación en el mercado (mientras que las extranjeras habían comenzado a retirarse de Corea del Sur) y los principales Chaebol comenzaron a desarrollar una estrategia de posicionamiento como marca “líder” en segmentos como televisores, monitores y DRAM, con marcas y diseños propios (Hobday, 1998). En el caso de SEC, la producción de DRAM fue uno de los aspectos clave en este sentido, al crear “sinergias” en otras áreas de negocios de la empresa (Kim, 1997).

Para continuar con ese desarrollo fue necesario el incremento de la inversión en I+D, el desarrollo de calificaciones de la fuerza de trabajo y de nuevas formas de acceso a tecnología (por ejemplo, mediante un mayor número de acuerdos con otras empresas líderes para el intercambio de licencias o patentes). Así y todo, como señala Hobday (1998), sólo los principales capitales nacionales pudieron seguir ese paso, mientras que otros quedaron rezagados en relación con la frontera tecnológica que imponían las líderes del sector. De hecho, no todas las empresas tuvieron el mismo éxito: Samsung logró posicionarse como una de las empresas líderes del sector; LG como una competitiva y Hyundai no continuó en la producción⁴⁵³.

A modo de síntesis, a la par que el cambio técnico en el sector se profundizaba, los aspectos específicos del proceso de acumulación de capital en Corea del Sur, en particular la disponibilidad de fuerza de trabajo relativamente barata y disciplinada, presentaron las condiciones materiales que permitieron la inserción de los capitales nacionales en los comienzos de la NDI con la escala necesaria para participar como proveedores del mercado mundial. Luego, sobre esa base, también participaron en la profundización de ese proceso, mediante la especialización en sectores y productos específicos. Las empresas surcoreanas comenzaron a integrar sus tareas y a moverse hacia actividades de mayor complejidad dentro de los procesos productivos sectoriales. Es decir que el eje del desarrollo de SEC se encontraría en la forma en la que Corea del Sur se insertó en la NDI, en los sectores con mayor potencialidad de expansión de la industria electrónica y la escala con la que tuvo lugar dicha inserción. Ello, en un contexto de “oportunidades” de negocios con las empresas japonesas y estadounidenses (Chibber, 1999; Michell, 2010), de crecimiento del mercado interno protegido⁴⁵⁴ y con la posibilidad de sustentar el proceso con recursos propios, endeudamiento y acceso a beneficios de la política industrial. En ese

⁴⁵² El comienzo de la actividad de equipos de telecomunicaciones de Samsung fue en 1985, con la producción de sistemas de conmutación telefónica para teléfonos de línea. Lee y Jung (2015) afirman que este negocio no fue rentable debido al tamaño limitado del mercado surcoreano y por la dificultad de posicionarse en el mercado internacional. Si bien SEC había comenzado a producir teléfonos móviles para el mercado interno a principios de la década de 1990, fue con el desarrollo de los smartphones que la empresa comenzó a tener presencia en el mercado internacional y se posicionó como empresa líder junto a Apple y, más recientemente, Huawei (Giachetti y Marchi, 2010).

⁴⁵³ Uno de los aspectos centrales identificados en el contexto de la crisis de fines de 1997 fue la sobreproducción (y sobrecapacidad) en distintos sectores de la economía, entre ellos semiconductores (Ernst, 1998). En las décadas previas, este crecimiento de la capacidad productiva fue acompañado por un proceso de concentración y centralización del capital con niveles “extremos”. Según el citado autor, las ventas de los principales cinco Chaebol surcoreanos equivalían al 12,8% del producto nacional en 1975, cifra que ascendió al 35% en 1980 y 52,4% en 1984. En 1992 las exportaciones de SEC fueron el 20% del total de las exportaciones de electrónica a nivel nacional. A su vez, los principales Chaebol participaban, en promedio, en 140 diferentes actividades cada uno.

⁴⁵⁴ Lee y He (2009) sostienen que los Chaebol en un comienzo mantenían una estrategia de diversificación horizontal y oportunista (en busca de rentas), no vinculada al desarrollo tecnológico. Ello les habría permitido adquirir escala y capacidades organizacionales. Luego, cuando la empresa encontró posibilidades de crecimiento (exportaciones) en la industria electrónica (ingreso que también resaltan como oportunista en sus orígenes) comenzó un proceso de integración vertical, modificando la estrategia de acumulación previa.

marco, tuvo creciente importancia la adquisición y desarrollo de tecnología, así como oportunidades de *upgrading* frente a las transformaciones tecnológicas de la industria.

Ya en la tercera de las etapas identificadas para SEC, en la medida en que la empresa logró cierta consolidación internacional, atravesó un proceso de reorganización que implicó orientar la gestión empresarial al ámbito global, tanto desde el punto de vista productivo (replicando los procesos de diferenciación de la fuerza de trabajo), comercial y financiero. A la vez, los proyectos de la empresa se concentraron en el diseño y la I+D. En este sentido, la necesidad de expansión y consolidación internacional de la empresa no sólo se expresó en la deslocalización de las tareas de menor complejidad a países con bajos salarios -frente a la competencia que ya había comenzado a realizar este proceso-, sino también en la necesidad de formar calificaciones de la fuerza de trabajo surcoreana y condiciones de trabajo acordes a dichas tareas (lo cual se reflejaba, por ejemplo, en quejas de los ingenieros/as e investigadores/as sobre el ámbito de trabajo -Kim, 1998-).

No obstante, aún con la concentración de tareas de mayor complejidad en Corea del Sur, el desarrollo de mayores calificaciones de la fuerza de trabajo y luego del avance en la democratización del país y el crecimiento de la organización de los/as trabajadores/as, las condiciones laborales en un capital como SEC mantuvieron sus particularidades respecto de las condiciones laborales de las empresas líderes de otros países⁴⁵⁵. En particular, SEC mantiene en Corea del Sur una política antisindical⁴⁵⁶. Han, Liem y Lee (2013) sostienen que esto no sólo afecta a los trabajadores/as de la empresa, sino a toda la industria electrónica en Corea del Sur, debido a que la empresa interviene activamente para prevenir la formación de sindicatos también en sus proveedores. La participación sindical de las/los trabajadoras/es de la industria electrónica surcoreana es cercana al 3%, aunque si se excluye al sindicato de LG (la otra gran parte de la industria electrónica en dicho país), la participación es menor al 1%. Estos autores sostienen que el control y la política antisindical que ejerce la empresa sobre la cadena productiva (sus proveedores) es clave para asegurar peores condiciones laborales en el resto de la cadena, con salarios cercanos al mínimo legal (y así poder presionar sobre los precios). En los puestos de trabajo de producción el empleo se concentra en mujeres jóvenes, que trabajan algunos años en la empresa con elevados niveles de intensidad y largas jornadas⁴⁵⁷.

En las últimas décadas la organización de las/os trabajadoras/es impulsó luchas a favor de mejoras en las condiciones laborales y de salud y también por el derecho a la libre asociación. Ante diversos casos de lesiones y enfermedades relacionadas con las condiciones del proceso de trabajo descubiertas entre las/os trabajadoras/es de SEC y sus

⁴⁵⁵ Pucik y Lim (2001) analizan la necesidad de establecer cambios en la “gestión de recursos humanos” por parte de SEC. Si bien la relacionan a los propios cambios de la sociedad surcoreana, concluyen que todo el proceso de transformación apunta a una “adaptación” a los requerimientos globales; una forma de organización más flexible, que apunta a “premiar” el desempeño individual, el desarrollo del “capital humano” y enfocada en el mérito. En particular, señalan la necesidad de establecer cambios en prácticas de las décadas previas (como valores inspirados en visiones paternalistas, tradicionales, entrenamientos colectivos, culto a líderes, slogans y canciones de la empresa). Cabe aclarar que el análisis se centra en trabajadores/as *white-collar*, donde la representatividad de mujeres era baja.

⁴⁵⁶ Por ejemplo, ejerciendo un elevado nivel de control sobre la actividad de las/os trabajadoras/es y, como contraparte, utilizando estrategias como “premios” por lealtad a la política de la empresa (Han, Liem y Lee, 2013).

⁴⁵⁷ Ello no quita que los Chaebol también se hayan beneficiado de la discriminación de género incluso entre los empleos de “oficina” o *white-collar* sobre la base de distintos mecanismos sociales y culturales de marginalización de las trabajadoras mujeres, como las formas de contratación laboral, las condiciones laborales, las posibilidades de obtener mejores posiciones laborales -en términos de responsabilidades de gestión y salarios- o las actividades sociales organizadas por las empresas (Janelli y yim, 2001).

proveedoras (Han, Liem y Lee, 2013), agrupaciones de trabajadoras/es han llevado adelante reclamos por las condiciones de seguridad y salud en el trabajo, seguros por accidentes de trabajo e indemnizaciones para las personas afectadas⁴⁵⁸.

A.8.3. La deslocalización de la producción de la empresa como continuidad de la NDIT⁴⁵⁹

Al igual que lo ocurrido con las empresas japonesas en años anteriores, a medida que la operación de SEC se expandía, el salario real crecía en Corea del Sur y las calificaciones de las/os trabajadoras/es se complejizaban, las tareas de menor complejidad relativa fueron crecientemente localizadas fuera de Corea del Sur⁴⁶⁰. Desde el enfoque analítico propuesto, esto se corresponde con la temporalidad de la participación de Corea del Sur en la NDIT. En ese proceso, producto del carácter acotado con que se desarrolló en las últimas décadas y la resultante competencia en el mercado mundial, los procesos de participación nacionales en las cadenas sectoriales globales comenzaron a intensificarse en el tiempo, a la vez que se limitan a un menor conjunto de actividades o tareas y en su alcance en términos de las condiciones de vida de la población⁴⁶¹; formando una “pirámide” que se estrecha en la parte superior con un conjunto reducido de países y se ensancha en la parte inferior (Starosta y Caligaris, 2017).

En el caso de SEC, es posible identificar el comienzo de este proceso con la internacionalización de la producción en el Este asiático hacia fines de la década de 1980 y principios de 1990⁴⁶². La deslocalización comenzó con el ensamblaje de productos finales de consumo para la exportación, a los que luego se sumaron otras producciones como componentes. Además de producir para su propio abastecimiento con menores costos, la deslocalización permitió a SEC continuar proveyendo de componentes a empresas japonesas, lo cual, concluye Kim (1997), significa que el lugar de SEC en la división regional del trabajo de las empresas japonesas fue otro de los factores que influyó en su expansión internacional. A su vez, las alianzas establecidas en las décadas previas entre SEC y las empresas japonesas se replicaban ahora entre SEC y las empresas o el gobierno de China; siendo que la primera proveía *know-how* técnico a cambio de acceso al mercado chino⁴⁶³.

⁴⁵⁸ [SHARPS - Supporters for Health and Right of People in Semiconductor Industry - GoodElectronics](#), fue creada en el año 2007. Uno de los principales riesgos para la salud de las/os trabajadoras/es en la industria de semiconductores es la exposición a productos químicos, metales y gases (AMRC, 2013).

⁴⁵⁹ Para un panorama sobre la estructura organizativa actual de la empresa ver SEC (2017 y 2018).

⁴⁶⁰ El número de trabajadoras/es de SEC en el exterior sobrepasó a los puestos de trabajo en Corea del Sur por primera vez en 2011 (Han, Liem y Lee, 2013).

⁴⁶¹ Tal es el fenómeno que Whittaker *et al.* (2010) evidencian bajo el nombre de “desarrollo comprimido”. Lógica que también puede identificarse en la “ilusión desarrollista” planteada por Fernández (2015) en su crítica a las visiones actuales de las CGV.

⁴⁶² Si bien existieron experiencias previas, Jun (1987) identifica a los primeros proyectos de IED por parte de las empresas surcoreanas de la industria electrónica en la primera mitad de la década de 1980 como inversiones de tipo “defensivo”, con el objetivo de sostener sus mercados de destino. De hecho, señala que en aquel momento la “ventaja competitiva” de las empresas a nivel nacional era el bajo costo laboral, la disciplina y la mayor productividad de la fuerza de trabajo surcoreana. Al comparar con las plantas de producción en Estados Unidos sostiene que en 1986 el costo laboral era entre tres y cuatro veces mayor y que, además de los mayores salarios, la fuerza de trabajo empleada en Estados Unidos era menos disciplinada y productiva en los procesos de ensamblaje que su contraparte surcoreana. También en la fuerza de trabajo encargada de la gestión del capital observa diferencias: mientras que los managers surcoreanos trabajaban entre 70 y 80 horas semanales, en Japón trabajaban entre 60 y 70 horas y en Estados Unidos 50 horas.

⁴⁶³ Esta cuestión también se replicaba en la formación técnica. Por ejemplo, en 1983 Samsung creó el programa “Samsung Foundation for Overseas Technical Scholarship” (SFOTS) con el objetivo de cooperación

Como destacan Lee y Jung (2015), el factor determinante detrás de las decisiones de internacionalización de la producción fue el crecimiento del salario real. De hecho, el empleo en Corea continuó creciendo, pero en segmentos de mayores calificaciones como I+D, ingeniería, técnicos, diseño o marketing; mientras que los puestos de salarios bajos se mantuvieron estables (algo similar a lo que identificaban Snow (1983) y Keller (1983) para Estados Unidos en la década de 1970). En sus plantas e institutos en Corea del Sur la empresa mantuvo sus actividades core de I+D e ingeniería, así como algunas manufacturas clave de semiconductores y pantallas. Desde allí, con el desarrollo de las comunicaciones, la empresa organiza, gestiona y controla su producción global para diversos productos, ya que la mayor parte de sus plantas de manufactura (de productos finales de consumo) se encuentran en el exterior (Han, Liem y Lee, 2013). Además de desarrollar en Corea del Sur tareas de innovación en automatización, organización de procesos y líneas de ensamble, los/as trabajadores/as de SEC en Corea del Sur viajan constantemente para coordinar la producción con las subsidiarias. También desarrolló sistemas mediante los cuales gestiona y monitorea en tiempo real y de manera constante su producción global (Lee y Jung, 2015). Métodos también utilizados por otras empresas del sector.

La evidencia indica que los países a los que SEC ha migrado (y continúa reorganizando) las partes más simples del proceso productivo no experimentan procesos de desarrollo en este sector como ocurrió con Japón, Corea del Sur y, más recientemente, en China⁴⁶⁴. Por el contrario, la participación en la producción parece “estancarse” en pocas actividades y con desarrollos de procesos productivos limitados. Por ejemplo, en el caso de Vietnam, donde tanto Samsung -para la producción de teléfonos celulares- como LG instalaron plantas productivas como plataformas de exportación, las actividades se limitan a ensamble y testeo de componentes y dispositivos, en procesos trabajo intensivos y de baja calificación -ocupados mayormente por mujeres-, expuestos a un ambiente de trabajo con elevados niveles de toxicidad por el uso de químicos. Tampoco se observa desarrollo de capitales locales que compitan internacionalmente (Tran y Nørlund, 2015). En este país se encuentra la planta de mayor tamaño a nivel mundial de la empresa para el ensamblado de teléfonos móviles (AMRC, 2013).

En el caso de India, la producción de SEC comenzó en 1995 en Noida (Uttar Pradesh), donde se producen principalmente televisores, teléfonos móviles, heladeras y equipos de aire acondicionado. En 2007 la empresa abrió otro establecimiento de manufactura en Sriperumbudur (Tamil Nadu), y también estableció centros de I+D: Samsung India Software Centre (SISC) en Noida y Samsung India Software Operations Unit (SISO) en Bangalore (en estos centros la empresa emplea aproximadamente 6.000 trabajadores/as).

En cuanto a las condiciones de trabajo en la manufactura, se destacan los elevados niveles de precarización laboral y la casi inexistencia de sindicatos en la actividad: se registraron problemas de seguridad y accidentes laborales; utilización por parte de la empresa de

económica con países en desarrollo (como Malasia, India, Hungría o Pakistán, entre otros), en el cual ingenieros/as y directivos/as de industrias vinculadas a las actividades de Samsung eran capacitados/as técnicamente en los establecimientos de la empresa en Corea del Sur.

⁴⁶⁴ La operación de SEC en China comenzó en 1992 luego de la “normalización” diplomática entre este país y Corea del Sur (Lee y He, 2009). En un comienzo la orientación de la producción era la exportación, a lo que luego se sumó la producción para el mercado interno. En China, SEC estableció diversos establecimientos para producir (una red de subsidiarias, al igual que en otros casos, como Malasia e Indonesia). La razón principal para la elección de China era la proximidad geográfica, el bajo costo laboral y la potencial escala del mercado interno (Lee y He, 2009). No obstante, producto del crecimiento de los salarios reales en los últimos años, para algunos productos sólo se mantiene la producción para el mercado interno, como en el caso de la migración a Vietnam de la producción de teléfonos móviles (Bradshaw, 2019).

pasantías en grandes números (cerca del 50% de la fuerza de trabajo); y también empleo de trabajadores/as a través de agencias temporales (Pratap, 2013; Cividep India, 2017). Según esta misma fuente, tanto en Noida como en Tamil Nadu, el nivel salarial de los trabajadores en ocasiones no es suficiente para cubrir sus gastos mensuales; aunque los niveles salariales varían marcadamente en función de la forma de contratación. Las personas contratadas se caracterizan por ser jóvenes (primera generación de trabajadores/as, menores de 30/25 años, provenientes de áreas rurales, con formación secundaria o técnica).

En Noida la planta de teléfonos móviles es la de mayor tamaño (en términos de puestos de trabajo, cerca de 4.000 empleados/as en tareas de ensamblaje, testeo, empaque). En la planta no se fabrica ningún componente, y los componentes de mayor complejidad de los dispositivos se importan. Las condiciones de empleo son precarias, con ritmos intensos de trabajo y riesgos para la salud (tanto por el ritmo de trabajo como por la exposición a productos químicos). Es de esta manera que la planta de Noida es la número uno en términos de nivel de productividad para producción de teléfonos móviles entre todas las subsidiarias de SEC a nivel mundial (Cividep India, 2017)⁴⁶⁵.

En todos los casos mencionados, al igual que en Corea del Sur, SEC mostró una clara resistencia a la formación de sindicatos en sus diversas plantas, mediante distintos métodos coercitivos⁴⁶⁶.

A.8.4. Comentarios finales

En el presente anexo se intentó incorporar a las explicaciones sobre la trayectoria productiva de SEC un eje analítico que encuentra unidad en las dinámicas globales de la acumulación de capital bajo la NDIT y su expresión insoslayable en dinámicas nacionales diferenciadas, reconociendo lo específico de la aparición de un capital con las características de SEC. En este sentido, resulta de interés destacar la necesidad de síntesis de las determinantes temporales y espaciales de la configuración global de la producción, tanto en lo que respecta a la localización de las actividades productivas como a las características y estrategias de los capitales que las llevan a cabo.

En general, en el análisis de este proceso se ha puesto el foco sobre las estrategias de las empresas para organizar la producción, tanto en su relación con otras empresas como con los estados nacionales. Complementariamente, hemos tratado de desarrollar que el fundamento de la conformación de SEC como un capital líder a nivel mundial, en el marco de la NDIT, es un proceso global no sólo en su alcance, sino también en su origen; y que este desarrollo presenta condiciones históricas específicas.

Dependiendo de las condiciones históricas de desarrollo en la reproducción de la fuerza de trabajo y de la estructura productiva de los distintos países, y considerando la subsecuente transformación de los aspectos materiales de los procesos de trabajo, diferentes regiones/países han sido capaces de integrarse en la NDIT en mayor o menor medida, de acuerdo con las temporalidades de tales procesos. Desde este punto de vista, el desarrollo

⁴⁶⁵ Cabe aclarar que este dato podría relativizarse en función del tipo de modelos de teléfonos que se producen en dicha planta, aunque no deja de ser indicativo de los ritmos y condiciones laborales.

⁴⁶⁶ En AMRC (2006 y 2013) pueden encontrarse otros casos nacionales, así como trabajos que analizan y amplían los casos aquí mencionados. Por ejemplo, para el caso de Indonesia, con características similares a las señaladas (Mufakhr, 2013).

de SEC pone de manifiesto que los caminos y contextos (o tiempo y espacio) para llegar a ser un capital líder en una rama de la producción no necesariamente son similares, sino todo lo contrario. Parafraseando a Dedrick y Kraemer (2017: 32) al referirse a las empresas surcoreanas y chinas, *por fuera de estos países y empresas, cada una de las cuales se basa en un conjunto de condiciones específicas, ha existido poca transferencia de activos intangibles o creación de nuevos competidores o participantes en las cadenas globales de valor de las empresas multinacionales. Sólo existe un Samsung en el mundo y sólo existe un país como China.*

A modo de cierre del presente anexo, luego de repasar las principales etapas del desarrollo de SEC en el marco de la industria electrónica a nivel global, se presenta el Cuadro 66, en el cual se resumen las principales características de cada etapa y se comparan con las características de la trayectoria productiva de las empresas radicadas en el AAE-TDF analizadas en el capítulo 7, en el marco de la economía argentina. Con ello se busca poner de relieve las diferencias cuantitativas y cualitativas de los procesos.

Cuadro 66a. Etapas identificadas en la trayectoria productiva de Samsung Electronics (SEC) y de las empresas del AAE-TDF, en el marco de la división internacional del trabajo en la industria electrónica. Parte 1: SEC.

Empresas	Etapas identificadas	Dimensiones características de las etapas					
		Forma predominante de inserción en la producción global	Segmentos de mercado principales	Indicadores de escala (producción/ventas/inversión)	Promoción y rol del Estado	Capacidades, desafíos y limitaciones a los que se expone la producción	"Timing" en relación a la industria a nivel global, estrategias y alianzas
SEC	Ingreso a la industria electrónica a través de tareas de bajo contenido tecnológico (1969-1983)	- Producción -ensamble- en gran escala de productos de consumo con dependencia de tecnología extranjera - Marcada orientación exportadora - Procesos de trabajo intensivos y largas jornadas laborales, con bajos salarios y elevados niveles de productividad	Radios, televisores, equipos de audio y algunos componentes	- Producción de televisores SEC: 10 millones de unidades hacia finales de la década de 1970 - Ventas SEC: 3 mil millones de dólares en 1980 - Puesto de trabajo SEC : 45 mil en 1980	- Ley para la promoción de la industria electrónica (1968) y plan para la promoción del sector (1969-1976) - Barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de productos finales - Legislación laboral que suprimía la organización sindical	- Inserción en la etapa inicial de la NDIT con la escala suficiente para participar como proveedor del mercado mundial - Transferencia de conocimiento y acceso a la comercialización internacional - Mejora en procesos industriales, de logística y de gestión de proyectos - Problemas para implementar desarrollos propios de productos y diseño - Estrategia de "seguir" a las empresas líderes y dependencia del apoyo del gobierno	- Inserción en la fase de expansión y desarrollo de condiciones básicas de la industria electrónica (contexto de cambio técnico y reconfiguración de la producción) - Posibilidad de insertarse como socia de empresas japonesas y estadounidenses en una de las industrias de mayor expansión de la época - Adquisición de tecnología y alianzas con empresas extranjeras - Estrategia de integración vertical (televisores) - Política antisindical y sistemas de gestión autoritarios
	Desarrollo de la producción de semiconductores (1983-1993)	Continuidad de los rasgos de la etapa previa, pero con el comienzo de la producción de semiconductores (destacándose en DRAM)	Semiconductores, televisores, equipos de audio	- Entre 1987 y 1993 la inversión anual de los tres principales chaebols pasó de 800 millones de dólares a 1,8 mil millones (más del 20% del total de la inversión en instalaciones de semiconductores a nivel mundial) - En la década de 1990 los semiconductores DRAM eran el principal producto exportado a nivel nacional (Mathews y Cho, 2000)	- Ley para la promoción de la producción de semiconductores en 1983 - Acceso al crédito (clave para superar las barreras a la entrada en la industria)	- Escala de producción y mayores niveles de tecnología y diseño en semiconductores con desarrollo de productos - En líneas generales la empresa se ubicaba por detrás de las principales empresas a nivel global. Dependencia tecnológica y de insumos y reducido gasto en I+D	- Alianzas y licencias con empresas para la transferencia de tecnología - Estrategia de internacionalización de la formación de la fuerza de trabajo y del desarrollo tecnológico - Creación de centros de investigaciones - Comienzo de internacionalización de la producción.
	Reorganización y expansión internacional (1993-2005)	Posicionamiento internacional entre las principales empresas del sector y expansión global de la producción	Semiconductores, televisores, equipos de audio	Ventas SEC: 96 mil millones de dólares en 1998 Puestos de trabajo SEC: 267 mil en 1998 En 1993 SEC tuvo la tercera mayor inversión a nivel mundial en equipos de producción (930 millones de dólares), sólo detrás de Motorola e Intel (Ernst, 1998).	Mayor grado de apertura comercial por parte del gobierno surcoreano y de organización de los/as trabajadores/as surcoreanos/as (aunque la empresas mantiene una baja tasa de participación sindical)	- Reducción de la brecha tecnológica, particularmente en el segmento de DRAM - Necesidad de adaptación de la gestión de la producción para convertirse en una empresa "global" - Creciente competencia internacional por parte de las empresas japonesas que habían comenzado a deslocalizar su producción - Reducido desarrollo de productos, diseños e investigación básica en electrónica - Elevada dependencia del mercado de DRAM (el cual presentaba elevada volatilidad)	- Proceso de reconfiguración de la empresa para operar a nivel global, tanto desde el punto de vista productivo, comercial y financiero - Deslocalización de la producción, con subsidiarias en el extranjero e institutos de investigaciones - Adquisición de empresas e IED como forma de acceso a tecnología - Diversificación de la producción - Estrategia de posicionamiento como marca "líder" en segmentos como televisores, monitores y DRAM, con marca propia
	Consolidación internacional como capital "líder" e innovador (2005-actualidad)	Internacionalización de la producción y funcionamiento como capital líder global (rol en la organización de la producción e innovador en diversos campos)	Telecomunicaciones, semiconductores y televisores	- Ventas SEC : 146 mil millones de dólares en 2011 - Puestos de trabajo SEC : 221 mil en 2011 13 mil investigadores/as a mediados de la década de los 2000		- Desarrollo de capacidades de gestión, comercialización y desarrollo de conocimiento e innovación a nivel global - Posicionamiento como una de las empresas que marca el "timing" de la industria - Necesidad de seguir el desarrollo de las nuevas tecnologías - Creciente competencia por parte de empresas chinas en la última década	- Foco en la inversión en I+D, patentamiento y generación de conocimiento - IED asociada a la dinámica de expansión de la empresa - Foco en el diseño y la calidad de los productos - SEC mantiene alianzas con otras empresas líderes, pero continúa con su orientación de integración vertical

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 66b. Etapas identificadas en la trayectoria productiva de Samsung Electronics (SEC) y de las empresas del AAE-TDF, en el marco de la división internacional del trabajo en la industria electrónica. Parte 2: empresas del AAE-TDF.

Empresas	Etapas identificadas	Dimensiones características de las etapas					
		Forma predominante de inserción en la producción global	Segmentos de mercado principales	Indicadores de escala (producción/ventas/inversión)	Promoción y rol del Estado	Desafíos y limitaciones a los que se expone la producción	"Timing" en relación a la industria a nivel global, estrategias y alianzas
Terminales AAE-TDF	Desintegración de la actividad (en el AMBA), migración (fines de 1970-principios de 1980), establecimiento y consolidación de la actividad en TDF (1972-1989)	Producción para terceras marcas con destino al mercado interno a partir de insumos importados. En algunos casos existen marcas propias.	Televisores, autorradios y equipos de audio y video	Producción de televisores (todas las empresas): 420 mil unidades en 1975 y 550 mil en 1974	Régimen de Promoción Económica Fiscal y Aduanero (Ley 19.640 de 1972) (vigente en todas las etapas) • Rol en el desarrollo productivo de la provincia (en el marco de una disputa geopolítica)	• Adaptación a las nuevas formas de organización de la producción en la etapa y supervivencia en el AAE-TDF • Concentración en el segmento EMS y desarrollo de protocolos y procesos industriales (limitación para establecer procesos de I+D) • Fase del proceso productivo que puede ser reemplaza con relativa facilidad	• Producción mediante contratos con empresas líderes de la industria • Estrategia defensiva con la adaptación a la fase final de la cadena (ensamblado de partes y piezas) para conservar acceso al mercado interno
	Crisis de la actividad, posición defensiva y sustitución de productos (1989-2003)		Televisores, equipos de audio y video y autorradios	• Ventas (todas las empresas): 680 millones de dólares en 2000 • Entre 1992 y 2001 la producción de televisores se ubica en 1,4 millones de unidades anuales	• En 1989 se suspende la aprobación de nuevos proyectos (Ley 23.697) • Decreto 479/95 habilita a la fabricación de nuevos productos mediante sustitución	Reducción de beneficios y de la previsibilidad sobre la continuidad y forma del esquema promocional	Transformación del esquema promocional en un ámbito cerrado a determinadas actividades y pocas empresas
	Reapertura parcial del régimen y expansión de la producción (2003-2015)		Teléfonos móviles, televisores y computadoras portátiles	Entre 2011 y 2015: • ventas (todas las empresas) entre 3 mil y 5 mil millones de dólares • producción de televisores de 2,9 millones de unidades anuales • producción de teléfonos móviles de 12,4 millones anuales	• Decreto 490/03 de reapertura del régimen a nuevos capitales y productos (y reaperturas parciales entre 2010 y 2013) • Modificación de impuestos internos en 2009 (Ley 26.539) • Políticas de incentivo a la demanda (Ahora 12) y demanda directa del Estado nacional (Conectar Igualdad)	• Importante crecimiento relativo de la producción e importaciones • Limitaciones de escala y financiamiento y volatilidad del mercado interno • Poco potencial sustitutivo producto de los esquemas de producción estandarizados de las empresas líderes • Problemas asociados a la logística entre TDF y el continente • Creación de ganancias extraordinarias para los capitales del sector en el marco de un mercado protegido y reducida competencia por ser un régimen "cerrado"	• Mejoras en procesos industriales y en la comercialización • Búsqueda de ampliación a otros segmentos de la industria electrónica e intentos de sustitución de algunos insumos auxiliares
	Limitantes estructurales, nueva crisis de la actividad, incertidumbre y búsqueda de oportunidades/alternativas (2015-actualidad)		Teléfonos móviles y televisores	Entre 2016 y 2023: • producción de televisores de 2,7 millones de unidades anuales • producción de teléfonos móviles de 9 millones de unidades anuales	• Modificación de impuestos internos (reducción de beneficios) y posterior ampliación (restitución de la situación previa) • Extensión del subrégimen industrial hasta el año 2038 (+ 15 años extra) y creación del Fondo para transformación de la matriz productiva	Continuidad de los rasgos de la etapa previa con crecientes problemas de acceso a divisas y debates sobre la sostenibilidad de los beneficios de promoción	• En algunos casos específicos, se destacan las estrategias de empresas con proyectos en segmentos de mercado con mayores capacidades tecnológicas y de innovación (casos específicos de nichos de mercado) • Estrategia de concentración de la producción por parte de los principales grupos empresarios (adquisiciones de empresas)

Fuente: elaboración propia.

Anexo IX. Construcción de la información para la comparación de salarios internacionales y resultados adicionales del ejercicio de comparación para la industria electrónica

A continuación, se detallan las fuentes de información consideradas y los criterios metodológicos aplicados para la elaboración de las series de salarios en la industria electrónica según país.

A.9.1. Acerca de las series de tipo de cambio

Para la comparación en dólares nominales de cada año, en el caso de Argentina, la serie de **tipo de cambio nominal (TCN)** surge de las siguientes fuentes: 1996-1999, Ferreres (2005); 2000-2002, Ministerio de Economía, Datos Económicos, apéndice 4 ('Precios'); 2003-2021, BCRA, Tipo de Cambio de Referencia Comunicación "A" 3500 (Mayorista) y Tipo de Cambio Nominal Promedio Mensual (TCNPM).

Para el resto de los países la información de TCN fue obtenida de Banco Mundial, World Development Indicators, Official exchange rate (LCU per US\$, period average).

Para la comparación en dólares de paridad de poder adquisitivo, en el caso de Argentina, la serie de **tipo de cambio de PPA** elaborada por el Banco Mundial se encuentra publicada para el período 2011-2017. El resto de los años se obtuvo mediante un empalme con una serie alternativa construida a partir del dato del año de referencia (2017) actualizado por la evolución de la relación de los índices de precios al consumidor de Argentina y Estados Unidos. El IPC de Argentina es una construcción de CEPED (disponible en CEPED.DATA) en base a INDEC (para los períodos 1995-2006 y abril 2016-2021) y CIFRA IPC Provincias (2007-abril 2016). El IPC de Estados Unidos surge de Bureau of Labor Statistics (BLS, CPI-U).

A su vez, para la provincia de TDF, habida cuenta de las diferencias de precios internas, y que el tipo de cambio de PPA publicado por el Banco Mundial hace referencia al total país, se aplicó un coeficiente para obtener el **tipo de cambio de PPA para la provincia de TDF**. Dicho coeficiente fue construido, ante la ausencia de información de precios de canastas de consumo de referencia, mediante la relación de la media de gasto de los hogares en TDF y en GBA que surge del procesamiento de la ENGHO 2018. Para establecer dicha relación se tuvo en cuenta únicamente a los deciles 3 a 8 (asumiendo que estos representan de forma más cercana una canasta de consumo representativa de cada región y destinan la mayor parte de su ingreso en el consumo de tal canasta). Luego, el coeficiente para el año de referencia 2018 fue actualizado mediante la evolución de la relación entre el IPC-INDEC representativo del total del país y el IPC publicado por la Dirección General de Estadística y Censos de Tierra del Fuego hasta agosto de 2016, actualizado entre agosto y diciembre de 2016 por el IPC CIFRA Provincias y desde diciembre de 2016 por el IPC-INDEC para la Región Patagónica.

Para el resto de los países el dato del TC PPA fue tomado de Banco Mundial, World Development Indicators. Se consideró el componente de consumo privado 'PPP conversion factor, private consumption (LCU per international \$)'.

A.9.2. Acerca de la información de salarios

La información de salarios para **Argentina** corresponde a la rama 32 “Radio y televisión”. Representa el salario bruto por todo concepto para el sector privado registrado, con base OEDE-MTEySS. No obstante, para algunos de los países con los que se compara la información disponible corresponde al costo laboral. Para mantener la comparación de los niveles salariales con dichos casos (los cuales se especifican en cada serie), se ajusta el salario bruto para la actividad en TDF por el coeficiente de costo salarial/remuneración bruta que surge de las Estadísticas de Registros Laborales de INDEC para la rama a nivel nacional en el período 2004-2015⁴⁶⁷. En ambos casos, el salario mensual promedio fue multiplicado por 12 para obtener el salario anual.

En el caso de **Corea del Sur** el dato para el período 1999-2015 corresponde al salario mensual promedio de la rama “Electronic components, video, audio, communication”, con fuente en Korea Federation of SMEs, Survey on Wages by occupation of SMEs. Corresponde a la remuneración bruta en establecimientos pequeños y medianos. El dato para los años 2010 y 2015 corresponde al costo laboral en la rama “Manufacture of Electronic Components, Computer, Radio, Television and Communication Equipment and Apparatuses”, con fuente en el Censo Económico. Corresponde a establecimientos con más de 5 trabajadores/as. En ambos casos la información fue tomada de KOSIS.

Para **Estados Unidos** el dato salarial surge de la Occupational Employment Statistics (OES) Survey, publicada por el BLS. Se consideraron para el período 2002-2021 las ramas 3342 “Communications Equipment Manufacturing” y 3343 “Audio and Video Equipment Manufacturing”. Esta última fue empalmada hacia atrás, hasta 1997, con la información de la rama 3650 “Household Audio and Video Equipment, and Audio Recordings”. A su vez, se considera para la comparación las ocupaciones de “Ensambladores de equipos electrónicos” correspondientes a la rama 3343. La información salarial de la OES corresponde a la remuneración bruta.

Para **Filipinas** el dato corresponde al costo laboral para la industria electrónica total. La información fue tomada de SOMO (2005), Annual Compensations in the Electronics Industry (in PhP). Annual Survey of Philippine Establishment, National Statistics Office. Vol.3, 1999.

La información del salario en el caso de **Hungría** corresponde a la rama “Manufacture of computer, electronic and optical products”. Corresponde a la remuneración bruta en empresas con más de 4 empleados/as. El salario considerado (Earnings by SNA) excluye los componentes “Social contributions” y “Vocational training and other cost-elements”. El dato fue tomado de la Oficina Central de Estadística de Hungría (HCSO, por sus siglas en inglés).

En el caso de **Indonesia**, para el período 2000-2011, el dato corresponde a la rama 32 “Radio, television and communication equipment and their equipment”. Para el período 2008-2019 el dato corresponde a la rama 26 “Computers, Electronic and Optical Goods”. En ambos casos se trata del costo salarial para trabajadores/as de manufacturas medianas y

⁴⁶⁷ Debido a que únicamente se cuenta con información de la relación costo laboral / remuneración bruta para el período 2004-2015, en los años previos de la comparación se mantuvo fija la relación obtenida para el año 2004, mientras que para los años posteriores se mantuvo fija la relación del año 2015.

grandes. La fuente de la información es la Annual Survey of Manufacturing Industry Companies (STPIM), publicada por Statistics Indonesia.

Para **México** el dato corresponde al total de la rama 334 “Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos”. Se incorpora la serie de remuneración total (costo laboral) y Sueldos y salarios (remuneración bruta), para el total de trabajadores/as de la rama (incluye empleados/as administrativos/as y obreros/as y técnicos/as). La información surge de las Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), publicada por el INEGI.

Para los **países europeos** (Alemania, Austria, Bélgica, Bosnia-Herzegovina, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia del Norte, Malta, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Serbia, Suecia, Suiza y Turquía), el salario corresponde, para los años 2000 y 2004, a la rama “Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus” y, para los años 2008, 2012 y 2016, a la rama “Manufacture of computer, electronic and optical products”, para establecimientos de 10 o más trabajadores/as. Corresponde al componente sueldos y salarios, con fuente en Eurostat-LCS Survey.

A.9.3. Evidencias adicionales sobre la comparación internacional

Para ampliar la información analizada en los capítulos 7 y 8 a continuación presentamos un conjunto de resultados adicionales de la comparación internacional de los niveles salariales y de las tendencias de la industria electrónica a nivel global.

En los Gráficos 23 y 24 se presenta con mayor detalle la comparación del salario bruto de la industria de electrónica de consumo en TDF (rama 32) con el dato considerado para Estados Unidos. En el Gráfico 23 se observa la comparación en términos de poder adquisitivo (en dólares de PPA), mientras que en el Gráfico 24 se presenta la información del costo salarial (dólares corrientes). Al igual que en el capítulo 7, se incluye de forma específica la serie de ocupaciones de ensamble de equipos electrónicos en Estados Unidos (para la rama 3343).

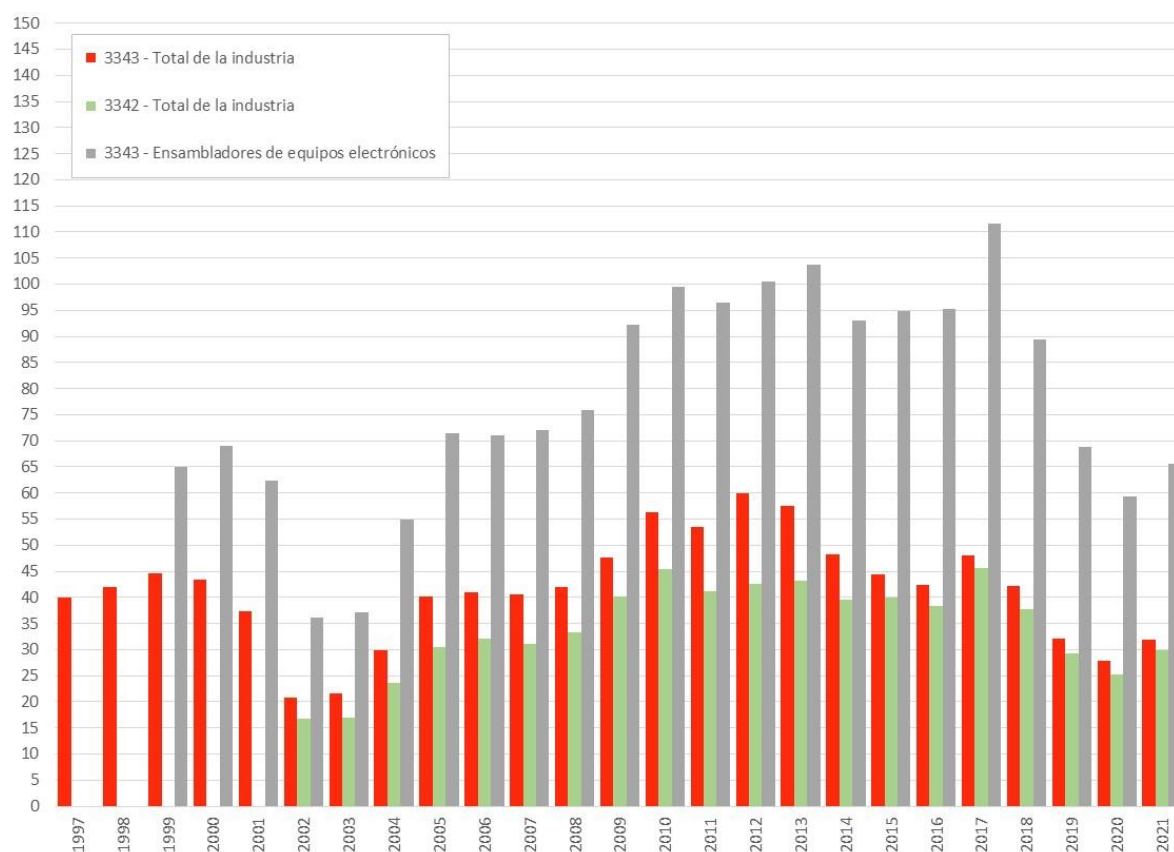
En los Gráficos 25 y 26 se incluye información adicional respecto de las tendencias de la ocupación en la industria electrónica en Estados Unidos en las últimas décadas. En particular, al menos desde fines de la década de 1990/principios de 2000, se observa la tendencia a la reducción del número de ocupados/as en las ramas 3342 y 3343, a la par del incremento relativo de las ocupaciones de gerencia, ingeniería, finanzas, etc., en detrimento de las ocupaciones de producción. Aspecto que se observa en mayor medida para la rama 3343.

Por último, en el Gráfico 27 se presenta la comparación en años específicos (2000, 2004, 2008, 2012 y 2016) para algunos de los países analizados en el capítulo 7 (Argentina, Estados Unidos, Indonesia⁴⁶⁸ y México) más un conjunto de países europeos. Allí, al igual que en el resto de los gráficos analizados, se posiciona el nivel salarial de la industria

⁴⁶⁸ Se compara el salario bruto, excepto para el caso de Indonesia, cuyo dato corresponde al costo salarial. Aun así, es el salario de menor nivel entre los países comparados.

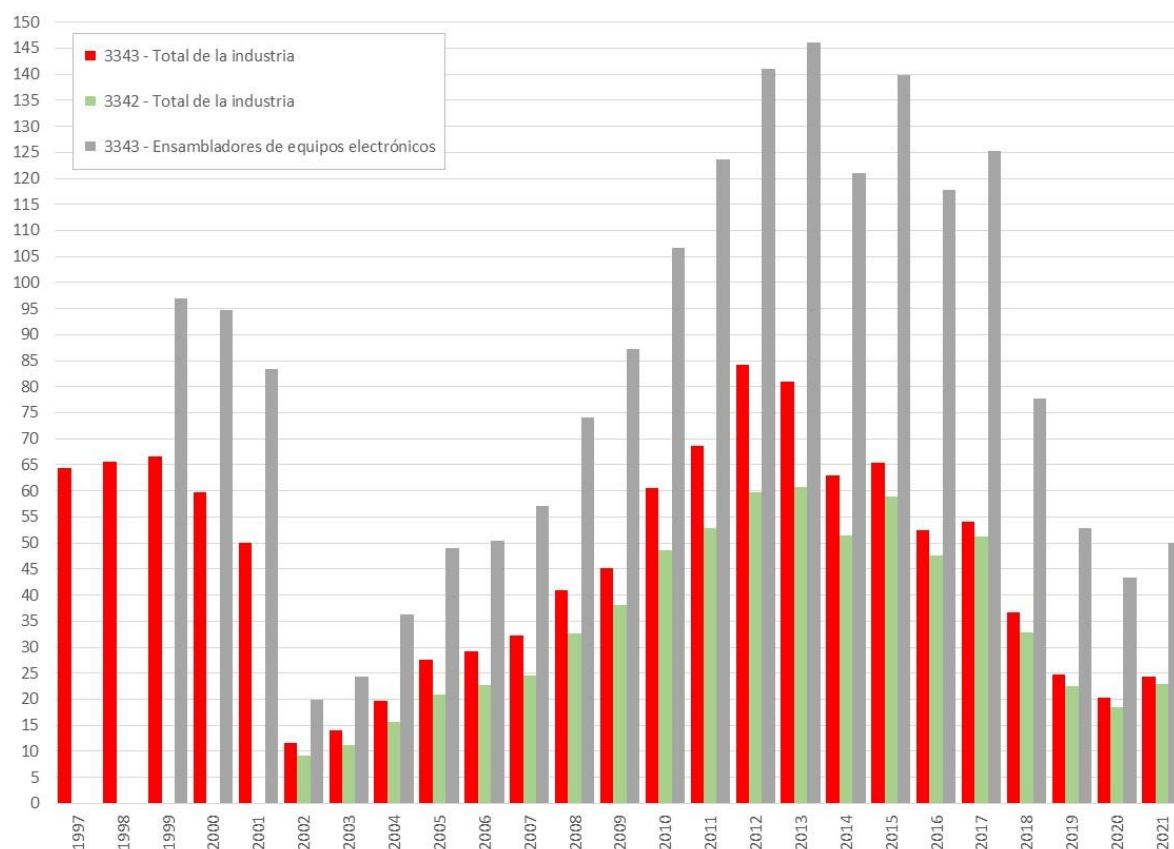
electrónica en TDF en términos relativos, tanto en la comparación de poder adquisitivo como de dólares corrientes (costo salarial).

Gráfico 23. Salario relativo para la industria electrónica: Argentina/Estados Unidos. En dólares de paridad de poder adquisitivo. 1997-2021.



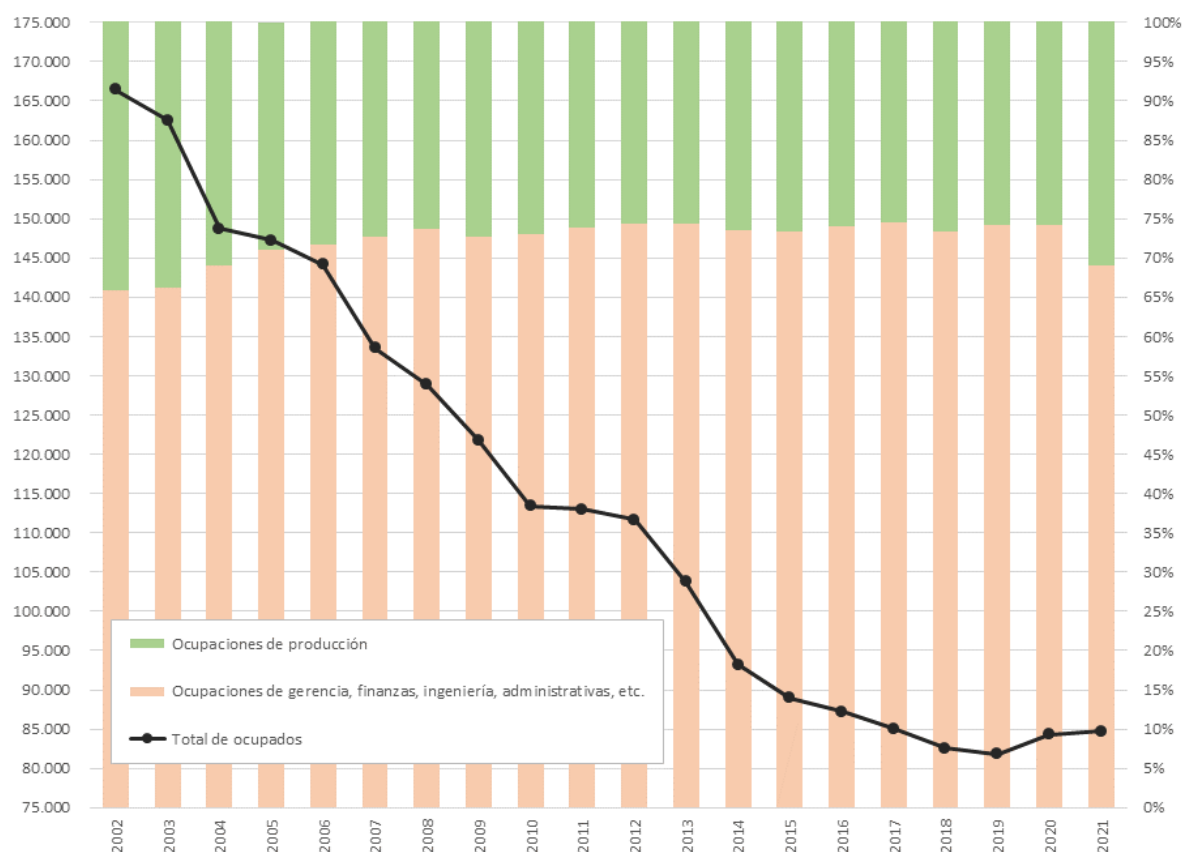
Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial, BCRA, BLS-CPI-U, BLS-OEWS, CEPED, CIFRA-IPC, DGEyC-TDF-IPC, Ferreres (2005), INDEC-ENGHO, INDEC-IPC, IPIEC-TDF-IPC, MECON y OEDE-MTEySS.

Gráfico 24. Salario relativo para la industria electrónica: Argentina/Estados Unidos. En dólares corrientes. 1997-2021.



Fuente: elaboración propia en base a BCRA, BLS-OEWS, CEPED, Ferreres (2005), MECON y OEDE-MTEySS.

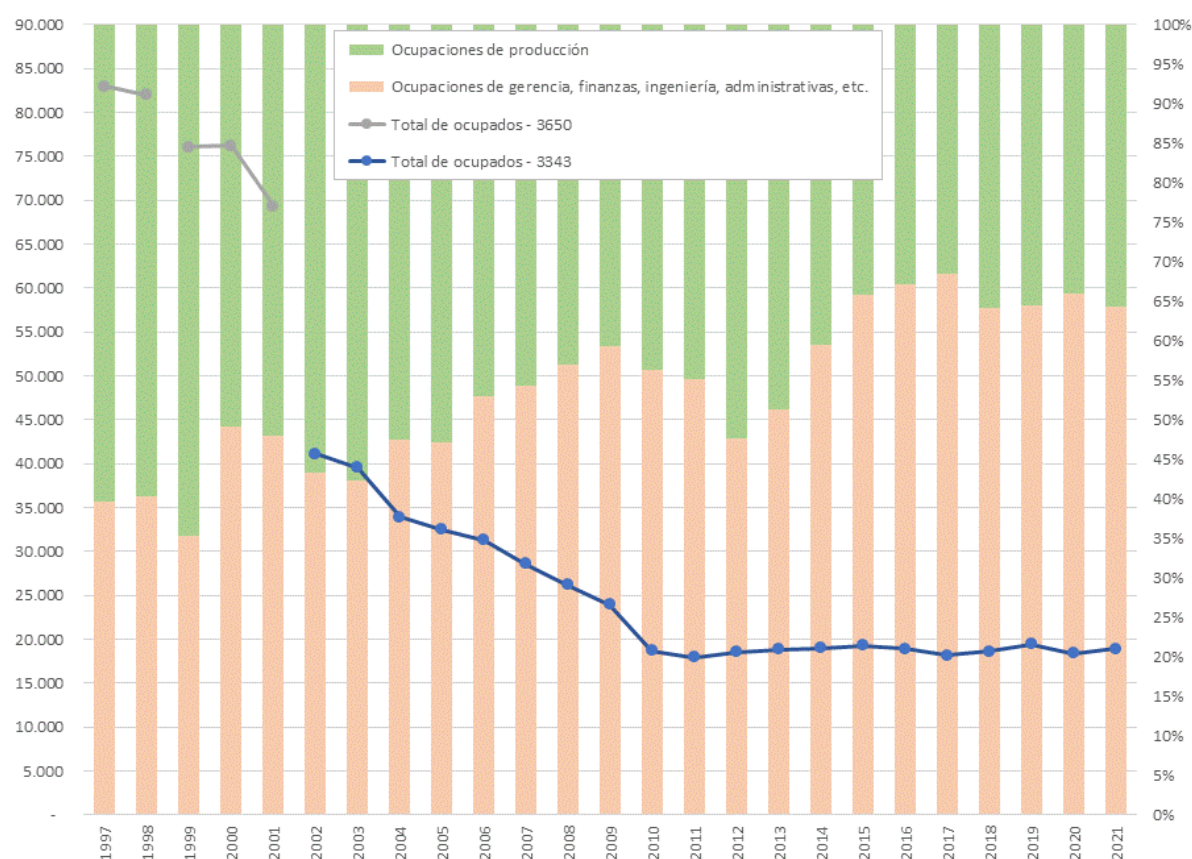
Gráfico 25. Total de ocupados (eje izquierdo) y composición de las ocupaciones (eje derecho). Industria electrónica, rama 3342. Estados Unidos. 2002-2021.



Nota: el dato surge de la Occupational Employment Statistics (OES) Survey, publicada por el BLS. Se consideraron como ocupaciones de producción a las ocupaciones a "Production Occupations" + "Transportation and Material Moving Occupations" + "Installation, Maintenance, and Repair Occupations".

Fuente: elaboración propia en base a BLS-OEWS.

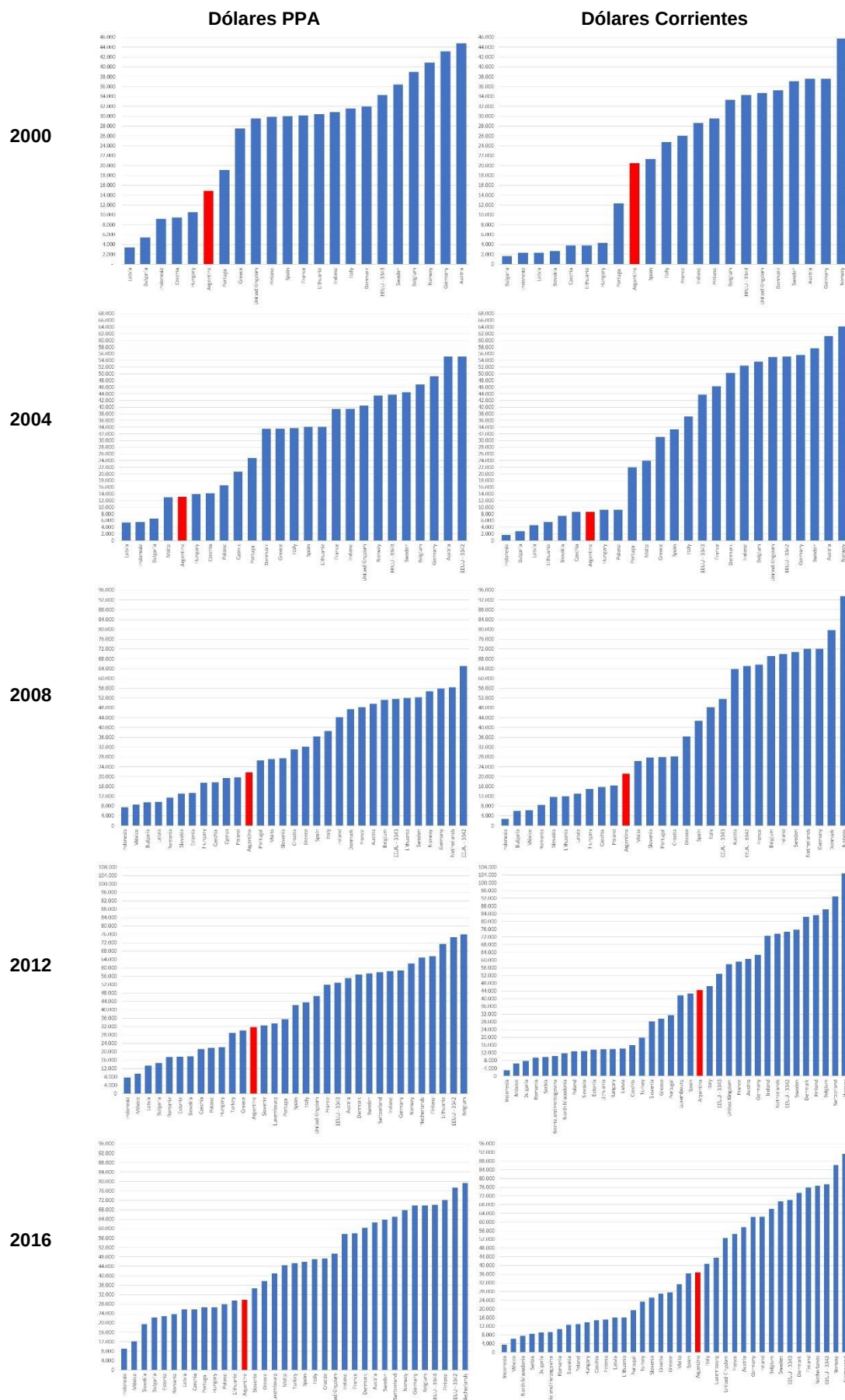
Gráfico 26. Total de ocupados (eje izquierdo) y composición de las ocupaciones (eje derecho). Industria electrónica, ramas 3650 y 3343. Estados Unidos. 1997-2021.



Nota: el dato surge de la Occupational Employment Statistics (OES) Survey, publicada por el BLS. Se consideraron como ocupaciones de producción a las siguientes ocupaciones: para los años 1997-1998 "Product/Construct/Operate Maintenance/Material Handling" (rama 3650); para los años 1999-2001 "Production Occupations" + "Transportation and Material Moving Occupations" + "Installation, Maintenance, and Repair Occupations" (rama 3650); para los años 2002-2021 "Production Occupations" + "Transportation and Material Moving Occupations" + "Installation, Maintenance, and Repair Occupations" (rama 3343).

Fuente: elaboración propia en base a BLS-OEWS.

Gráfico 27. Salario anual de la industria electrónica. En dólares de PPA (columna izquierda) y dólares corrientes (columna derecha). Países seleccionados. Años 2000, 2004, 2008, 2012 y 2016.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial, BCRA, BLS-CPI-U, BLS-OEWS, CEPED, CIFRA-IPC, DGEyC-TDF-IPC, Eurostat-LCS Survey, Ferreres (2005), HCSO-Hungría, INDEC-ENGHO, INDEC-IPC, INEGI-IMMEX, IPIEC-TDF-IPC, KOSIS, MECON, ODEE-MTEySS, SOMO (2005) y Statistics Indonesia.

Anexo X. Construcción de los agregados económicos para la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (rama 32)

La aplicación del esquema desarrollado en la segunda sección de la Tesis requiere, en primer lugar, establecer los agregados del SCN para la actividad estudiada, a los fines de analizar su conformación. En el presente anexo, presentamos en detalle las fuentes de información y los criterios metodológicos utilizados para obtener el Valor Bruto de la Producción -VBP-, el Consumo Intermedio -CI-, el Valor Agregado Bruto -VAB-, la Remuneración al Trabajo Asalariado -RTA- y el Excedente Bruto de Explotación -EBE- para el recorte de análisis con el que trabajamos: la actividad de electrónica de consumo en la Provincia de Tierra del Fuego (TDF). De manera adicional, como complemento de la estimación de los beneficios de promoción económica apropiados que presentamos en el capítulo 8, al final del presente anexo se incorpora una estimación alternativa, basada en la aplicación de las alícuotas de los impuestos sobre los que aplica el beneficio, y se realiza la comparación entre ambos resultados.

Antes de pasar al análisis de cada agregado cabe marcar dos aspectos de la forma de presentación de la información. Primero, como resulta habitual, la información de las Cuentas Nacionales se presenta agrupada por ramas de actividad económica con cierto nivel de agregación, a partir de la utilización de clasificadores de actividad. En el caso de Argentina, para la construcción de la base 2004 de las Cuentas Nacionales se utiliza la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2004 (CLANAE 2004), cuya base es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión 3.1 (CIIU revisión 3.1) -INDEC, 2016-⁴⁶⁹. Segundo, la información en Argentina se presenta (excepto para el año 2004) agregada a nivel nacional. Considerando que nuestro caso de estudio se centra en la actividad de electrónica de consumo en la provincia de TDF, tales aspectos implican la necesidad de aplicar criterios para el recorte del objeto de estudio.

El primer punto para considerar es la obtención del Valor Bruto de la Producción (VBP) y luego del Consumo intermedio (CI) del sector. Agregados con los cuales es posible obtener por diferencia el Valor Agregado Bruto a precios básicos (VABpb). Luego, se presenta la estimación de la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA) y finalmente, mediante la diferencia entre el VAB y la RTA, se obtiene el Excedente Bruto de Explotación (EBE).

La rama en la cual aparece la actividad de electrónica de consumo en TDF es:

32: Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones

Esta, a su vez, se compone de tres subramas de actividad:

32100: Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos;

⁴⁶⁹ "En cuentas nacionales, la CLANAE 04 se utiliza para estimar la cuenta de producción y la cuenta de generación del ingreso por sector de actividad, compilando los agregados de producción, consumo intermedio, valor agregado, remuneración de asalariados, excedente de explotación bruto e ingreso mixto bruto. También para completar la matriz de origen del cuadro de oferta y la matriz de destino del cuadro de utilización." (INDEC, 2016: 28)

32200: Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación);

32300: Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos.

Según la metodología oficial, la estimación para la rama en el año base 2004, así como la serie a precios constantes y corrientes surge de considerar los siguientes lineamientos:

- ❖ Para el año base la información correspondiente al VBP, CI y VAB surge del Censo Nacional Económico 2004 (CNE 2004), la cual luego es ajustada por dos vías. Primero, para incorporar el efecto de la economía no observada (ENO) en cada rama de actividad. Segundo, para llevar el dato del CNE (que corresponde al año 2003) al año 2004, para lo cual se ajustan los datos del CNE corregidos por ENO mediante una extrapolación y una indexación a partir de distintas fuentes, como la Encuesta Industrial Mensual (EIM), la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) e índices de precios.
- ❖ La serie a precios constantes surge de una extrapolación simple del VBP y VAB a partir de la información de *“fuentes oficiales, cámaras empresariales, o estimaciones sectoriales de la DNCN”* (INDEC, 2016: 35). En el caso del sector, en función de lo detallado en la metodología oficial, la información parecería provenir de la cámara empresarial que nuclea a las empresas radicadas en TDF (punto que también marca la relevancia de las empresas de dicha provincia en el total nacional). Se aclara que, para la subrama 32200 (Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos -equipos de comunicación-) *“se valorizan las cantidades producidas de teléfonos celulares de acuerdo a información de la EPI [Estadísticas de Productos Industriales, MS] con los precios estimados para el año base, según formularios de I-P”*; y para la subrama 32300 (Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido) *“se valorizan las cantidades producidas de televisores, reproductores de DVD, autorradios y equipos de audio suministradas por la EPI con los precios estimados para el año base, de acuerdo a formularios de I-P”* (INDEC, 2016: 39). Estos precios refieren a los precios de los formularios del CNE 2004⁴⁷⁰.

No se realiza aclaración respecto a si se trata únicamente de una valorización de los productos finales, manteniendo fijo el coeficiente de consumo intermedio, o si se valorizan también los insumos. En función de comentarios generales en la metodología, como de las consultas realizadas al INDEC, el criterio sería el primero. Es decir, se mantienen fijas las relaciones técnicas y de precios relativos del consumo intermedio observadas en el año base.

⁴⁷⁰ Respecto de la subrama 32100 (Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos) no se realizan especificaciones. En función de la forma en que se encuentra agrupada la información en los Cuadros de Oferta y Utilización, parecería que se extrapola junto con la subrama 32200.

- ❖ Para la obtención del VBP a precios corrientes se realiza una indexación simple del valor a precios constantes para cada subrama. Para ello se utiliza un índice de precios. Se menciona que para el período 2004-2008 se utiliza el IPIB, considerando los productos representativos de la rama (ponderados por la participación de cada producto en la matriz de oferta del año 2004)⁴⁷¹. A partir del año 2009 se utilizan índices de precios alternativos (se empalman las variaciones de estos índices con el IPIB)⁴⁷². Luego, se menciona que *“las estimaciones preliminares de VBP y VAB a precios corrientes se consisten anualmente con información a valores corrientes proveniente de la ENGE y de ventas totales de la AFIP”* (INDEC, 2016: 40).

Estos criterios y los posibles sesgos que conllevan, como los que podrían surgir a partir de la utilización de índices de precios alternativos o la extrapolación simple, resultan cruciales a los fines de estimar el VBP y el CI a precios corrientes y, en definitiva, el VAB que es apropiado por cada sector.

- ❖ En relación con el tratamiento de impuestos y subsidios, se aclara que en el caso del Impuesto al Valor Agregado (IVA) se detallan las alícuotas por actividad a nivel producto considerando las exenciones correspondientes. A partir de ello se elabora un vector de alícuotas finales por producto para la estimación a precios constantes. Por otra parte, a precios corrientes se utilizan los datos de recaudación efectiva de AFIP.

De ello se desprende que en el caso del sector analizado, en función de las exenciones vigentes del régimen promocional, la apropiación de los beneficios promocionales -al ser impuestos no ingresados- quedaría comprendida en la información del VAB a precios básicos, en tanto no se encontrarían considerados como parte de la estimación del IVA (al ser un ingreso apropiado por las empresas). En el caso de los impuestos a las importaciones sucede algo similar, ya que se considera a precios corrientes la información nominal informada por la AFIP⁴⁷³.

El otro aspecto a tener en cuenta es que la serie para el período 2004-2015, excepto para el año 2004, se presenta para el total nacional. Es decir, si bien la serie se actualiza con la evolución de las cantidades producidas en TDF -como se desprende de los productos

⁴⁷¹ Sin embargo, la evolución del IPP (o IPIB) para la rama en dichos años difieren marcadamente con el IPI sectorial: entre 2004 y 2008 el primero presenta una caída del 8,3%, mientras que el segundo se incrementa 34,1%. Si la comparación se extiende la brecha es aún mayor: entre 2004 y 2014 el IPP de la rama se incrementó 8,1% y el IPI 241,4%. Considerando, por ejemplo, el cambio de valor nominal del tipo de cambio para la importación de insumos (parte mayoritaria del VBP sectorial), el dato del IPP no es representativo. En una consulta de acceso a la información pública realizada al INDEC (solicitud tramitada mediante expediente EX-2022-40561905-) no se obtuvo información adicional al respecto.

⁴⁷² Como se sostiene en la metodología oficial, las series de precios correspondientes al período 2007-2015 deben ser consideradas con reservas (INDEC, 2016). Para dicho período se recurre a fuentes alternativas de información de precios. Aunque cabe aclarar que estas series no fueron diseñadas originalmente para captar la información de cada rama en particular, como los IPC alternativos considerados o índices de salarios. Este aspecto es un problema de central relevancia a la hora de intentar aproximarse al plusvalor apropiado por la actividad.

⁴⁷³ En la misma línea, es posible agregar que en la metodología de la CGI 2004 (INDEC, 2017: 8) se sostiene que los subsidios incluidos en la valuación a precios básicos no incluyen a las exenciones o regímenes de promoción territoriales.

considerados en la extrapolación-, el agregado del año base contiene producción de otras actividades realizadas en otras áreas geográficas del país.

A.10.1. Valor Bruto de la Producción

Comenzando por el VBP, es necesario como paso inicial resolver los dos aspectos que mencionamos previamente para la base 2004 de Cuentas Nacionales en Argentina: delimitar horizontal y espacialmente el objeto de estudio.

El dato de referencia, contra el que se contrasta la estimación -tanto para este como para el resto de los agregados-, es el dato de la rama para el total país, tal como se presenta en la información oficial para el período analizado (Cuadro 67). Dos particularidades surgen de la información sectorial a nivel nacional: se trata de la rama que en el período tuvo el mayor crecimiento en términos físicos y el menor crecimiento de precios a nivel nacional. Mientras que el primero de los aspectos se condice con la evolución de la producción que analizamos en el capítulo 7, el comportamiento de los precios requiere de un mayor análisis. Cuestión sobre la que intentaremos indagar a lo largo de la sección, en función de la información disponible.

Cuadro 67. VBP a precios básicos para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.

Año	Precios corrientes	Precios de 2004	IVF	IPI
2004	1.255	1.255	100,0	100,0
2005	1.749	1.714	136,7	102,0
2006	2.650	2.525	201,3	104,9
2007	2.794	2.487	198,3	112,3
2008	2.677	1.997	159,1	134,1
2009	2.170	1.395	111,2	155,5
2010	10.413	6.542	521,5	159,2
2011	23.816	13.191	1.051,5	180,5
2012	34.577	15.960	1.272,2	216,6
2013	39.642	15.694	1.251,0	252,6
2014	43.922	12.867	1.025,6	341,4
2015	71.672	13.640	1.087,3	525,4

Fuente: elaboración propia en base a INDEC-CN.

Considerando la información disponible, resulta posible obtener un agregado representativo para las actividades que tienen presencia en TDF partiendo del año base y luego extrapolando e indexando este dato.

En primer lugar, se repasan los datos del CNE 2004 para la rama. Lo primero que puede notarse, como surge de lo analizado en el capítulo 7, es que en TDF se registra actividad únicamente para las subramas 32200 y 32300 (Cuadro 68). Dentro de estas dos subramas, se observa que en 2004 la producción en TDF se concentraba mayormente en televisores y sólo dos establecimientos tenían como actividad principal la producción de equipos de comunicaciones.

Por su parte, la información de la subrama 32100 indica la presencia de un mayor número de establecimientos productivos con un menor VBP, es decir, empresas de menor tamaño relativo. Por su actividad, se trata mayormente de empresas proveedoras tanto del propio sector como de otros sectores productores de maquinaria y equipos.

Cuadro 68. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. En unidades y millones de pesos.

Área geográfica	Rama	Locales	Puestos de trabajo	Asalariados	No asalariados	VBPpp	VBPpb	CI	VABpb	RTA	Impuestos a la producción	EBE
Total país	32	239	4.020	3.786	213	899,8	927,5	606,0	322,6	101,0	7,1	213,4
Total país	32100	107	1.180	1.035	123	130,2	126,1	77,2	50,1	13,6	1,1	34,1
Total país	32200	65	1.606	1.555	51	380,3	400,8	280,5	120,3	47,5	2,7	70,1
Total país	32300	67	1.234	1.196	39	389,2	400,6	248,2	152,2	39,9	3,2	109,2
CABA		39	364			49,9			24,5			
Buenos Aires		47	676			72,8			21,5			
Córdoba		10	72			4,3			2,5			
Entre Ríos		3	11			0,5			0,3			
Mendoza	32100	1	1			0,0			0,0			
San Juan		1	14			0,7			0,1			
San Luis		1	2			0,2			0,1			
Santa Fe		3	29			0,9			0,4			
Tucumán		2	11			1,0			0,6			
CABA		33	525			125,8			41,4			
Buenos Aires		15	246			46,3			18,3			
Córdoba		6	175			16,0			6,2			
Entre Ríos		1	1			0,0			0,0			
Misiones	32200	1	8			0,9			0,3			
San Luis		1	11			0,7			0,4			
Santa Fe		4	24			1,9			0,7			
Tucumán		2	32			3,3			1,1			
Tierra del Fuego		2	584			185,4			51,8			
CABA		22	187			33,8			16,9			
Buenos Aires		27	386			37,5			14,6			
Entre Ríos	32300	1	1			0,0			0,0			
Mendoza		1	7			0,3			0,2			
Santa Fe		5	32			12,4			5,9			
Tierra del Fuego		11	621			305,2			114,6			
Río Grande	32200	1	248			170,2			46,3			
Ushuaia		1	336			15,2			5,5			
Río Grande	32300	10	539			300,8			112,0			
Ushuaia		1	82			4,4			2,6			

Fuente: elaboración propia en base al CNE 2004.

Si se observan los mismos datos en términos de participación (Cuadro 69), es posible destacar el mayor tamaño relativo de las terminales radicadas en TDF, en tanto estos establecimientos representaban sólo el 5,4% del total de la rama a nivel nacional, pero en términos de puestos de trabajo representaban el 30% y en términos del VBP y el VAB el 54,5% y 51,6%, respectivamente. Estas relaciones se observan con mayor peso relativo al interior de cada subrama (Cuadro 70).

Cuadro 69. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Porcentajes de participación en el total de la rama.

Área geográfica	Rama	Locales	Puestos de trabajo	Asalariados	No asalariados	VBPPp	VBPPb	CI	VABpb	RTA	Impuestos a la producción	EBE
Total país	32	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total país	32100	44,8	29,4	27,3	57,7	14,5	13,6	12,7	15,5	13,5	16,0	16,0
Total país	32200	27,2	40,0	41,1	23,9	42,3	43,2	46,3	37,3	47,0	38,5	32,8
Total país	32300	28,0	30,7	31,6	18,3	43,3	43,2	41,0	47,2	39,5	45,5	51,2
CABA		16,3	9,1			5,5			7,6			
Buenos Aires		19,7	16,8			8,1			6,7			
Córdoba		4,2	1,8			0,5			0,8			
Entre Ríos		1,3	0,3			0,1			0,1			
Mendoza	32100	0,4	0,0			0,0			0,0			
San Juan		0,4	0,3			0,1			0,0			
San Luis		0,4	0,0			0,0			0,0			
Santa Fe		1,3	0,7			0,1			0,1			
Tucumán		0,8	0,3			0,1			0,2			
CABA		13,8	13,1			14,0			12,8			
Buenos Aires		6,3	6,1			5,1			5,7			
Córdoba		2,5	4,4			1,8			1,9			
Entre Ríos		0,4	0,0			0,0			0,0			
Misiones	32200	0,4	0,2			0,1			0,1			
San Luis		0,4	0,3			0,1			0,1			
Santa Fe		1,7	0,6			0,2			0,2			
Tucumán		0,8	0,8			0,4			0,4			
Tierra del Fuego		0,8	14,5			20,6			16,1			
CABA		9,2	4,7			3,8			5,2			
Buenos Aires		11,3	9,6			4,2			4,5			
Entre Ríos	32300	0,4	0,0			0,0			0,0			
Mendoza		0,4	0,2			0,0			0,1			
Santa Fe		2,1	0,8			1,4			1,8			
Tierra del Fuego		4,6	15,4			33,9			35,5			
Río Grande	32200	0,4	6,2			18,9			14,4			
Ushuaia		0,4	8,4			1,7			1,7			
Río Grande	32300	4,2	13,4			33,4			34,7			
Ushuaia		0,4	2,0			0,5			0,8			

Fuente: elaboración propia en base al CNE 2004.

Cuadro 70. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Porcentajes de participación en el total de cada subrama.

Área geográfica	Rama	Locales	Puestos de trabajo	VBPPP	VABpb
CABA	32200	50,8	32,7	33,1	34,4
Buenos Aires		23,1	15,3	12,2	15,2
Córdoba		9,2	10,9	4,2	5,2
Entre Ríos		1,5	0,1	0,0	0,0
Misiones		1,5	0,5	0,2	0,3
San Luis		1,5	0,7	0,2	0,3
Santa Fe		6,2	1,5	0,5	0,6
Tucumán		3,1	2,0	0,9	1,0
Tierra del Fuego		3,1	36,4	48,7	43,1
Río Grande	32200	1,5	15,4	44,7	38,5
Ushuaia		1,5	20,9	4,0	4,6
CABA	32300	32,8	15,2	8,7	11,1
Buenos Aires		40,3	31,3	9,6	9,6
Entre Ríos		1,5	0,1	0,0	0,0
Mendoza		1,5	0,6	0,1	0,1
Santa Fe		7,5	2,6	3,2	3,8
Tierra del Fuego		16,4	50,3	78,4	75,3
Río Grande	32300	14,9	43,7	77,3	73,6
Ushuaia		1,5	6,6	1,1	1,7

Fuente: elaboración propia en base al CNE 2004.

Ahora bien, cabe recordar que el CNE 2004 es una estimación preliminar que luego es ajustada, por lo que el nivel del agregado no resulta representativo para el año base 2004. Para obtener dicha información con los ajustes realizados se cuenta con dos posibles fuentes de información que permiten arribar a un dato similar.

Por un lado, se cuenta con la información para el año 2004 del Producto Bruto Geográfico (PBG), en el cual es posible observar el VBP, VAB y CI de la provincia de TDF en el total de la rama. Para la asignación provincial del VBP y VAB del sector "Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones" para el año 2004 (único publicado), en la metodología del año base 2004 se menciona que es a partir del criterio de residencia. Es decir, considerando la actividad de los establecimientos productivos que se encuentran en el territorio provincial y tienen su centro de interés económico en dicho territorio. En el caso del sector analizado, esta distribución se realiza en base a los resultados por establecimiento productivo del CNE 2004, ajustado por la ENO en cada provincia. En cuanto a las unidades auxiliares (administraciones centrales, depósitos, etc.), en el CNE 2004 estas no representan una parte relevante de la actividad en el caso del sector.

En el Cuadro 71 se comparan los datos del PBG para la rama en TDF con aquellos vistos para el CNE 2004. En particular, se observa que luego de los ajustes por ENO y la

actualización al año 2004 del dato del CNE, el CI en TDF tiene un incremento mayor que el VBP dando lugar a un menor VAB. En cuanto al VBP, se observa que la participación de la provincia en el total de la rama a nivel nacional es del 55,8%.

Cuadro 71. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 y de la estimación del Producto Bruto Geográfico para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones a nivel nacional y para la provincia de Tierra del Fuego. Resultados en millones de pesos y participación en el total nacional, en el VBP de la rama y diferencias entre las fuentes. Año 2004.

Área geográfica	Rama	VBPpb	CI	VABpb	Participación en el total nacional de la rama			Participación en el VBP		
					VBPpb	CI	VABpb	VBPpb	CI	VABpb
CNE 2004										
Total país	32	927,5	606,0	322,6	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	65,3%	34,8%
Tierra del Fuego	32	490,5	324,1	166,5	52,9%	53,5%	51,6%	100,0%	66,1%	33,9%
PBG 2004										
Total país	32	1.255	936	319	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	74,6%	25,4%
Tierra del Fuego	32	699,9	578,1	121,8	55,8%	61,8%	38,2%	100,0%	82,6%	17,4%
Diferencia en % PBG / CNE 2004										
Total país	32	135,3%	154,4%	98,8%						
Tierra del Fuego	32	142,7%	178,4%	73,1%						

Fuente: elaboración propia en base a CNE 2004 e INDEC-CN.

Alternativamente, se cuenta con los Cuadros de Oferta y Utilización del año 2004 (COU 2004), en los cuales es posible observar el dato para la rama en el año base desagregado para cada una de las tres subramas que lo componen para el total país. Aquí también se observan diferencias respecto del CNE 2004, principalmente en la subrama 32300, así como una particular reducción del VAB para la subrama 32200 (Cuadro 72).

Cuadro 72. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 y de los cuadros de Oferta y Utilización 2004 para la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones a nivel nacional. Resultados en millones de pesos, participación en el total nacional, en el VBP de la rama y diferencias entre las fuentes. Año 2004.

Área geográfica	Rama	VBPpb	CI	VABpb	Participación en el total nacional de la rama			Participación en el VBP		
					VBPpb	CI	VABpb	VBPpb	CI	VABpb
CNE 2004										
Total país	32	927,5	606,0	322,6	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	65,3%	34,8%
Total país	32100	126,1	77,2	50,1	13,6%	12,7%	15,5%	100,0%	61,2%	39,7%
Total país	32200	400,8	280,5	120,3	43,2%	46,3%	37,3%	100,0%	70,0%	30,0%
Total país	32300	400,6	248,2	152,2	43,2%	41,0%	47,2%	100,0%	62,0%	38,0%
COU año 2004										
Total país	32	1.255	936	319	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	74,6%	25,4%
Total país	32100	182,9	113,3	69,7	14,6%	12,1%	21,8%	100,0%	61,9%	38,1%
Total país	32200	381,3	330,8	50,5	30,4%	35,4%	15,8%	100,0%	86,8%	13,2%
Total país	32300	690,3	491,6	198,7	55,0%	52,5%	62,3%	100,0%	71,2%	28,8%
Diferencia en % COU / CNE										
Total país	32	135,3%	154,4%	98,8%						
Total país	32100	145,1%	146,7%	139,0%						
Total país	32200	95,1%	117,9%	42,0%						
Total país	32300	172,3%	198,1%	130,5%						

Fuente: elaboración propia en base a CNE 2004 e INDEC-CN.

Teniendo en cuenta las fuentes de información disponibles, es posible plantear dos alternativas para delimitar el año base. En primer lugar, considerar el dato del PBG de TDF. En segundo lugar, si se consideran las dos subramas que tienen presencia en TDF y la participación de la provincia en cada una que surge del CNE 2004 es posible obtener una estimación del VBP de la rama en la provincia en el año base al aplicar tales participaciones al dato del COU 2004. Como se observa en el Cuadro 73, esta estimación resulta similar al PBG del año base para la rama en TDF, con una participación en el total a nivel nacional del 58%. No obstante, en función de los ajustes posteriores que se realizan sobre el CNE 2004 para llegar a la estimación del PBG, utilizamos este dato como año base del VBP en la provincia de TDF.

Cuadro 73. Estimación del VBP de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego. Ponderaciones en el año base para las subramas 32200 y 32300 y participación en el total de la rama a nivel nacional. Año 2004.

32200	32300	32 - TDF	Participación en el total país
VBP (COU) -en millones de pesos-			
381,3	690,3		
Participación de TDF (CNE 2004) -en %-			
48,7 %	78,4 %		
VBP estimado -en millones de pesos y %-			
185,8	541,3	727,1	58,0 %
PBG -en millones de pesos y %-			
		699,9	55,8 %

Fuente: elaboración propia en base a CNE 2004 e INDEC-CN.

Establecido el punto de partida de la serie, en el Cuadro 74 presentamos la estimación para el período 2004-2015, respetando los índices de precios y cantidades publicados para la rama a nivel nacional.

Cuadro 74. Estimación del VBP a precios básicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego (subramas 32200 y 32300). Millones de pesos. 2004-2015.

<i>Año</i>	<i>Precios corrientes</i>	<i>Precios de 2004</i>	<i>IVF</i>	<i>IPI</i>	<i>Participación en el VBP sectorial total país</i>
2004	700	700	100,0	100,0	55,8%
2005	976	956	136,7	102,0	55,8%
2006	1.478	1.409	201,3	104,9	55,8%
2007	1.559	1.388	198,3	112,3	55,8%
2008	1.493	1.114	159,1	134,1	55,8%
2009	1.211	778	111,2	155,5	55,8%
2010	5.809	3.650	521,5	159,2	55,8%
2011	13.286	7.359	1051,5	180,5	55,8%
2012	19.290	8.904	1272,2	216,6	55,8%
2013	22.116	8.756	1251,0	252,6	55,8%
2014	24.503	7.178	1025,6	341,4	55,8%
2015	39.984	7.610	1087,3	525,4	55,8%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC-CN.

Si bien el VBP a precios corrientes del Cuadro 74 será nuestro agregado de referencia, antes de avanzar con la estimación del resto de los agregados, resulta necesario plantear algunos reparos sobre las series e índices obtenidos. Por un lado, al utilizar los índices de la rama a nivel nacional, la participación de la producción en TDF en el total nacional de la rama se mantiene constante en todo el período (Cuadro 74), lo cual muy probablemente implique un error de estimación, ya que cabría esperar que dicha participación se haya incrementado habida cuenta de la evolución de la producción para la actividad en TDF y de que en la isla se concentra prácticamente la totalidad de la producción nacional de los productos de electrónica de consumo.

Si la información a precios corrientes se asume como representativa (recordemos que en la metodología oficial se menciona que la información se contrasta con datos a precios corrientes de ventas), la explicación de dicho error debería buscarse en los índices de precios y cantidades utilizados. En este sentido, si se tiene en cuenta que los índices de cantidades de la rama se elaboran con información de producción de TDF y los índices de precios responden a índices de precios para la rama o a índices alternativos (como el IPIB, IPP o índices de salarios, donde la producción en TDF también adquiere relevancia); entonces, al aplicar tales indicadores para la evolución del total de la rama a nivel nacional, es probable que en algún grado se esté sobreestimando la evolución del agregado para el resto del país.

Entre las distintas posibilidades, si la diferencia se debe a que la evolución de cantidades no es representativa de lo ocurrido en el resto del país y se asume como válida la información a precios corrientes, entonces el índice de precios para el total país debería ser mayor. Y esto podría deberse a un mayor incremento de precios para la producción en TDF, a uno mayor en el resto del país o a un mayor incremento en general. En cambio, si no se da por válida la información a precios corrientes, el agregado directamente podría ser menor a nivel nacional debido al menor crecimiento de cantidades. Aunque nuestro interés se centra en lo ocurrido en la provincia de TDF, al no contar con información alternativa de evolución de precios, se utiliza como indicador al IPI de la actividad publicado a nivel nacional.

En el Cuadro 75 se presenta la participación del VBP estimado para la provincia de TDF en el VBP total y de la industria manufacturera a nivel nacional. Un hecho relevante, que se observa en todos los agregados que analizaremos es el salto en la participación ocurrido luego de 2010, cuando la actividad sectorial pasa a abastecer prácticamente la totalidad del consumo local de productos como teléfonos celulares o televisores.

Cuadro 75. Participación del VBP de la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el VBP total y de la Industria manufacturera a nivel nacional. En porcentajes. 2004-2015.

Año	Participación en el VBP total país	Participación en el VBP de la IM
2004	0,08%	0,24%
2005	0,10%	0,29%
2006	0,12%	0,37%
2007	0,10%	0,33%
2008	0,08%	0,25%
2009	0,06%	0,20%
2010	0,21%	0,70%
2011	0,37%	1,21%
2012	0,45%	1,51%
2013	0,41%	1,38%
2014	0,33%	1,12%
2015	0,42%	1,49%

Fuente: elaboración propia en base a INDEC-CN.

Por último, para aplicar con mayor precisión el marco de registro desarrollado resulta necesario contar con la serie a precios corrientes desagregada por subramas de actividad. Para llegar a este resultado, se tomó en cuenta la información de ventas desde TDF al resto del país de las bases de Aduana para teléfonos móviles y televisores y se estimó la participación en dicho total de cada producto, las cuales se utilizaron como aproximación de la participación de cada actividad (subrama 32200 y subrama 32300, respectivamente). Dicha participación se aplica a la serie a precios corrientes obtenido en el Cuadro 74. Como se observa en el Cuadro 76, únicamente se presenta la información a precios corrientes, debido a que con la información disponible no ha sido posible obtener una estimación que permita consolidar la evolución de precios y cantidades con el nivel agregado⁴⁷⁴.

⁴⁷⁴ Entre otros aspectos, debido a que no se conocen las ponderaciones del año base con las que se obtiene el dato del PBG y la evolución de la rama a nivel nacional, y a que el año base del PBG difiere respecto de las ventas del año 2004 registradas en la base de Aduana.

Cuadro 76. Estimación del VBP a precios básicos a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos y participación en el total de la rama provincial. 2004-2015.

Año	VBP (millones de pesos a precios corrientes)		Participación en el VBP de la rama 32 en TDF (precios corrientes)	
	32200	32300	32200	32300
2004	128	572	18,2%	81,8%
2005	225	751	23,0%	77,0%
2006	399	1.079	27,0%	73,0%
2007	320	1.239	20,5%	79,5%
2008	94	1.399	6,3%	93,7%
2009	142	1.069	11,7%	88,3%
2010	2.141	3.668	36,9%	63,1%
2011	7.021	6.266	52,8%	47,2%
2012	11.283	8.007	58,5%	41,5%
2013	13.261	8.855	60,0%	40,0%
2014	15.559	8.944	63,5%	36,5%
2015	25.302	14.682	63,3%	36,7%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

En definitiva, luego de analizadas las fuentes de información oficiales y posibles fuentes complementarias para la estimación del VBP de la actividad, así como de establecidos los necesarios reparos sobre los resultados obtenidos, contamos con las siguientes series: 1) la estimación para el total de la rama 32 en TDF con base en la información de cuentas nacionales y 2) la desagregación de la serie a precios corrientes por subrama de actividad 32200 y 32300.

A.10.2. Consumo intermedio

En cuanto a la obtención del consumo intermedio del sector se cuenta con las mismas fuentes de información que en el caso del VBP. Como fuente adicional, se considera para la distinción entre el consumo intermedio de origen nacional e importado a las importaciones de las empresas radicadas en TDF con base en Aduana.

Nuevamente, nuestro punto de partida lo constituye el dato de la rama para el total país publicado de forma oficial (Cuadro 77). En este caso también es posible marcar algunas particularidades de la evolución de los precios y cantidades. Considerando el elevado peso que tiene el consumo intermedio en el VBP es esperable que el IPI y el IVF del consumo intermedio presenten una evolución similar al IPI y el IVF de la producción. Ahora bien, en función de lo mencionado en la metodología se desprende que la extrapolación se realiza

de manera simple, con lo cual las diferencias observadas en los índices se deberían a un efecto de la composición del consumo intermedio. En particular, la rama que tuvo el mayor incremento en el período analizado (32200, equipos de comunicaciones) tiene un coeficiente CI/VBP mayor. Siguiendo este razonamiento se asume que el incremento en el coeficiente CI/VBP responde al mayor componente de consumo intermedio de la rama 32200. En paralelo, cabe recordar que en el total de la rama a nivel nacional se incluye la subrama 32100, la cual no tiene presencia en TDF.

Cuadro 77. Consumo intermedio a precios de comprador para la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.

Año	Precios corrientes	Precios de 2004	IVF	IPI	Coeficiente CI / VBP
2004	936	936	100,0	100,0	0,746
2005	1.309	1.287	137,6	101,7	0,749
2006	2.019	1.939	207,2	104,1	0,762
2007	2.099	1.892	202,2	110,9	0,751
2008	2.022	1.529	163,4	132,2	0,756
2009	1.629	1.062	113,5	153,3	0,751
2010	8.467	5.416	578,8	156,3	0,813
2011	19.895	11.174	1.194,1	178,0	0,835
2012	28.988	13.535	1.446,4	214,2	0,838
2013	33.116	13.289	1.420,1	249,2	0,835
2014	36.869	10.916	1.166,6	337,7	0,839
2015	60.407	11.563	1.235,7	522,4	0,843

Fuente: elaboración propia en base a INDEC-CN.

Considerando los puntos anteriores, para incluir únicamente a las subramas que presentan actividad en TDF, en nuestro caso partimos de los coeficientes de consumo intermedio observados en los COU del año 2004 para las subramas 32200 (86,8%) y 32300 (71,2%), los cuales se mantienen fijos a lo largo del período⁴⁷⁵. Para ponderarlos utilizamos la participación de cada subrama en las ventas presentada en el Cuadro 78.

Además de la diferencia en las subramas consideradas (y la posible inclusión de la subrama 32100 en el total nacional), la diferencia con el coeficiente de consumo intermedio de la rama para el total país se debe a las diferentes ponderaciones en cada caso. El porcentaje de CI/VBP también difiere del dato del PBG, que presenta un coeficiente para el año base de 82,6%. Sin embargo, para llegar a un estimación que se aproxime a este dato habría que

⁴⁷⁵ Un posible sesgo que surge de la extrapolación simple (o lo que es lo mismo, utilizar coeficientes fijos) es la imposibilidad de captar los cambios en los procesos productivos, en las características de los productos y en los precios relativos que tuvieron lugar en el período. En particular luego de la fuerte expansión de la producción en el año 2010.

ponderar los coeficientes del COU 2004 con un 75% para la subrama 32200 y 25% para la subrama 32300, algo que no se condice en absoluto con ninguna de las fuentes disponibles⁴⁷⁶.

Cuadro 78. Coeficientes de CI/VBP por subrama de actividad (32200 y 32300) en la provincia de Tierra del Fuego. En porcentaje. 2004-2015.

Año	Coeficiente CI/VBP			Peso anual en ventas	
	32	COU 2004			
		32200	32300	32200	32300
2004	74,1%	86,8%	71,2%	18,2%	81,8%
2005	74,8%			23,0%	77,0%
2006	75,4%			27,0%	73,0%
2007	74,4%			20,5%	79,5%
2008	72,2%			6,3%	93,7%
2009	73,0%			11,7%	88,3%
2010	77,0%			36,9%	63,1%
2011	79,4%			52,8%	47,2%
2012	80,3%			58,5%	41,5%
2013	80,5%			60,0%	40,0%
2014	81,1%			63,5%	36,5%
2015	81,1%			63,3%	36,7%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

Al aplicar la relación obtenida sobre el VBP obtenido en el punto anterior es posible estimar el consumo intermedio de la actividad en TDF. El coeficiente se aplica en cada año sobre el dato de VBP a precios corrientes, como puede verse en el Cuadro 79. En cuanto a la evolución de precios del consumo intermedio se toma el IPI publicado para el total de la rama a nivel nacional. Con esa información se deflacta el consumo intermedio a precios corrientes obtenido con el paso previo y se obtiene el consumo intermedio a precios de 2004. Finalmente, se estima el IVF del CI a partir de la evolución de este agregado.

A su vez, se estima el consumo intermedio a precios corrientes desagregado en consumo intermedio de origen nacional e importado, el cual es un elemento relevante para estimar el efecto del nivel de valuación del tipo de cambio en las importaciones del sector. El dato presentado en el Cuadro 79 corresponde a la suma del resultado a nivel de subramas, como se explica a continuación.

⁴⁷⁶ En el caso de la estimación de Hallak, Park y Bentivegna (2023), la relación CI/VBP para el año 2021 se ubica en torno al 77%-78% para los principales productos de la rama.

Cuadro 79. Estimación del consumo intermedio a precios comprador para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos. 2004-2015.

<i>Año</i>	<i>Precios corrientes</i>	<i>Precios de 2004</i>	<i>IVF</i>	<i>IPI</i>	<i>CI nacional</i>	<i>CI importado</i>
2004	518	518	100,0	100,0	99	419
2005	730	718	138,5	101,7	136	594
2006	1.115	1.070	206,5	104,1	203	911
2007	1.160	1.046	201,8	110,9	220	941
2008	1.078	815	157,3	132,2	221	857
2009	884	577	111,3	153,3	176	708
2010	4.470	2.859	551,7	156,3	769	3.701
2011	10.554	5.928	1143,7	178,0	1.651	8.903
2012	15.492	7.233	1395,6	214,2	2.340	13.152
2013	17.812	7.148	1379,1	249,2	2.666	15.145
2014	19.869	5.883	1135,1	337,7	2.910	16.960
2015	32.409	6.204	1197,0	522,4	4.753	27.657

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

En cuanto a la participación del consumo intermedio en el total a nivel nacional y en el consumo intermedio de la industria manufacturera, vemos que es incluso mayor a la observada para el VBP (Cuadro 80). Esto se debe a la elevada participación relativa en el VBP que tiene el consumo intermedio en esta actividad. A su vez, como veremos más claramente al analizar el VAB de la actividad, el porcentaje de participación visto para el VBP se explica mayormente por el consumo intermedio.

Cuadro 80. Participación del consumo intermedio de la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el consumo intermedio nacional y en el consumo intermedio de la Industria manufacturera. En porcentajes. 2004-2015.

<i>Año</i>	<i>Participación en el CI total país</i>	<i>Participación en el CI de la IM</i>
2004	0,12%	0,26%
2005	0,15%	0,32%
2006	0,18%	0,42%
2007	0,15%	0,36%
2008	0,11%	0,27%
2009	0,09%	0,21%
2010	0,34%	0,79%
2011	0,60%	1,41%
2012	0,74%	1,76%
2013	0,68%	1,62%
2014	0,56%	1,32%
2015	0,72%	1,76%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

Finalmente, se presenta la estimación del consumo intermedio a precios corrientes desagregado por subramas, para las cuales se mantuvo fijo el coeficiente de CI/VBP observado en el año base. Para la estimación se multiplicó el VBP estimado para cada subrama por el respectivo coeficiente de consumo intermedio.

Respecto del coeficiente de consumo intermedio importado se estimó la relación para el promedio del período entre las importaciones y las ventas de las empresas radicadas en el AAE-TDF, que surge de las respectivas bases de Aduana. El tratamiento de ambas bases, para clasificar a los flujos según subramas, es el mismo al descripto en el apartado 8.2 al momento de calcular las brechas con el precio de referencia. Dicho coeficiente se asume como una aproximación al coeficiente CI importado/VBP y se aplica sobre el VBP estimado para cada subrama para obtener el CI importado. Por su parte, el resultado del consumo intermedio nacional se obtiene por diferencia (Cuadro 81).

Los coeficientes CI importado/VBP son 76,8% para la subrama 32200 y 56,1% para la subrama 32300, lo cual da como resultado una participación del CI importado en el CI total de cada subrama del 88,5% y 78,7%, respectivamente.

Cuadro 81. Estimación del consumo intermedio a precios comprador a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos. 2004-2015.

Año	32200			32300		
	CI total	CI nacional	CI importado	CI total	CI nacional	CI importado
2004	111	13	98	408	87	321
2005	195	22	172	535	114	421
2006	346	40	306	769	163	605
2007	278	32	246	882	188	695
2008	82	9	72	996	212	785
2009	123	14	109	761	162	599
2010	1.858	214	1.644	2.612	555	2.057
2011	6.091	702	5.389	4.463	949	3.514
2012	9.789	1.128	8.662	5.702	1.213	4.490
2013	11.505	1.325	10.180	6.307	1.341	4.966
2014	13.499	1.555	11.944	6.370	1.355	5.016
2015	21.952	2.529	19.423	10.457	2.224	8.234

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

A.10.3. Valor Agregado Bruto

En el caso del valor agregado bruto, la estimación surge de la diferencia entre el VBP a precios básicos y el consumo intermedio a precios de comprador. A continuación, se presenta dicho saldo para la rama 32 a nivel nacional y para la rama 32 en la provincia de TDF. En ambos casos, luego de obtener el VAB a precios básicos a precios corrientes y contantes, se reconstruye el IPI y el índice de volumen del VAB para el total de la rama. Finalmente, también se presenta el VAB a precios básicos a precios corrientes para las subramas 32200 y 32300.

Como reflejo de lo mencionado para el consumo intermedio, tanto en el agregado nacional como para TDF la relación VAB/VBP presenta una reducción en el período analizado, en particular desde el año 2010 a partir del cambio mencionado en la composición de los productos elaborados (Cuadros 82 y 83). En este caso, el porcentaje de VAB sectorial se encuentra entre los más bajos de la economía, incluso en el año 2004.

Cuadro 82. VAB a precios básicos para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.

Año	Precios corrientes	Precios de 2004	IVF	IPI	VAB / VBP
2004	319	319	100,0	100,0	0,254
2005	440	427	134,0	102,9	0,251
2006	631	587	184,1	107,5	0,238
2007	696	595	186,7	116,9	0,249
2008	654	467	146,6	140,0	0,244
2009	541	333	104,4	162,6	0,249
2010	1.946	1.126	353,2	172,8	0,187
2011	3.921	2.017	632,7	194,4	0,165
2012	5.589	2.426	760,9	230,4	0,162
2013	6.526	2.405	754,5	271,3	0,165
2014	7.052	1.950	611,8	361,6	0,161
2015	11.265	2.077	651,5	542,4	0,157

Fuente: elaboración propia en base a INDEC-CN.

Cuadro 83. Estimación del VAB a precios básicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	Precios corrientes	Precios de 2004	IVF	IPI	VAB / VBP
2004	182	182	100,0	100,0	0,259
2005	246	239	131,5	102,9	0,252
2006	363	338	186,4	107,4	0,246
2007	399	342	188,1	116,8	0,256
2008	415	299	164,4	139,0	0,278
2009	326	202	111,0	161,9	0,270
2010	1.339	790	435,3	169,4	0,230
2011	2.733	1.431	788,2	190,9	0,206
2012	3.798	1.671	920,1	227,3	0,197
2013	4.304	1.608	885,4	267,7	0,195
2014	4.634	1.295	713,2	357,8	0,189
2015	7.575	1.406	774,1	538,9	0,189

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

También en contraposición a lo observado para el consumo intermedio, la participación del VAB de la actividad en TDF en el VAB para el total país y en el VAB total de la industria manufacturera es menor que en el caso del VBP, como se desprende del bajo peso relativo del VAB en el valor de la producción (Cuadro 84).

Cuadro 84. Participación del VAB a precios básicos a precios corrientes de la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el VAB nacional y en el VAB de la Industria manufacturera. En porcentajes. 2004-2015.

Año	Participación en el VAB total país	Participación en el VAB de la IM
2004	0,04%	0,20%
2005	0,05%	0,23%
2006	0,06%	0,28%
2007	0,05%	0,26%
2008	0,04%	0,22%
2009	0,03%	0,17%
2010	0,10%	0,51%
2011	0,15%	0,79%
2012	0,17%	0,95%
2013	0,15%	0,86%
2014	0,12%	0,68%
2015	0,15%	0,90%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

Por último, presentamos en el Cuadro 85 el resultado para el VAB a precios corrientes para las dos subramas que conforman la actividad en TDF.

Cuadro 85. Estimación del VAB a precios básicos a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos y participación en el total de la rama provincial. 2004-2015.

Año	VABpb (millones de pesos a precios corrientes)		Participación en el VAB de la rama 32 en TDF (precios corrientes)	
	32200	32300	32200	32300
2004	17	165	9,3%	90,7%
2005	30	216	12,1%	87,9%
2006	53	311	14,5%	85,5%
2007	42	356	10,6%	89,4%
2008	12	403	3,0%	97,0%
2009	19	307	5,8%	94,2%
2010	283	1.055	21,2%	78,8%
2011	929	1.803	34,0%	66,0%
2012	1.494	2.304	39,3%	60,7%
2013	1.755	2.548	40,8%	59,2%
2014	2.060	2.574	44,5%	55,5%
2015	3.350	4.225	44,2%	55,8%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana e INDEC-CN.

A.10.4. Remuneración al Trabajo Asalariado

Una vez establecidos los agregados de la cuenta de producción y obtenido su saldo contable, es posible estimar los agregados de la cuenta de generación del ingreso para la actividad bajo análisis. Para ello, en primer lugar, se estima la masa salarial o remuneración al trabajo asalariado (RTA).

Para el total de la rama 32 en TDF se consideró como punto de partida el dato de 'personal ocupado total' en la industria electrónica publicado por el Instituto de Estadística provincial (IPIEC-TDF). Esta fuente considera tanto a los puestos de trabajo permanentes como con contrato temporal en la actividad, de allí que se priorizó por sobre la otra fuente disponible (OEDE-MTEySS). Ahora bien, debido a que el dato de IPIEC-TDF corresponde a la totalidad de la 'electrónica' a nivel provincial (lo cual incluye la producción de productos como equipos de aire acondicionado u hornos microondas) fue necesario ajustar el dato total. Para ello, se aplicó como coeficiente el peso de los productos comprendidos en la rama 32 en el total de las ventas de las empresas de 'electrónica'. Cabe señalar que tal coeficiente probablemente sobreestime el peso en el empleo de la rama 32, ya que el coeficiente de empleo por línea de producción es mayor en productos como aires acondicionados que en otros como teléfonos celulares.

El dato de salario promedio de la rama tiene como base la información de OEDE-MTEySS para la actividad en la provincia. Pero como el dato de OEDE-MTEySS hace referencia al salario bruto (sin incluir las “contribuciones” patronales), se estimó la relación entre el costo laboral y la remuneración bruta para la rama a nivel nacional de las Estadísticas de Registros Laborales publicada por INDEC (ERL-INDEC) para 2004-2015. Dicha relación se aplicó al salario bruto de OEDE-MTEySS para obtener el salario doble bruto o costo salarial.

En el Cuadro 86 se presenta la información sobre puestos de trabajo y salarios obtenida, con las cuales se calculó la RTA para la rama. En el mismo cuadro se presenta la participación de la RTA en el VAB a precios básicos. Por último, se muestra el peso de la masa salarial de la rama en TDF en la RTA total a nivel nacional.

Cuadro 86. Puestos de trabajo, costo salarial, RTA y participación en el VAB a precios básicos. Rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	Personal ocupado	Costo salarial mensual (en pesos)	RTA (en millones de pesos)	Participación en el VAB sectorial	Participación en la RTA total país
2004	1.334	2.535	41	22,3%	0,03%
2005	1.869	3.538	79	32,3%	0,05%
2006	2.482	4.236	126	34,7%	0,06%
2007	2.506	4.769	143	36,0%	0,05%
2008	2.225	6.690	179	43,0%	0,04%
2009	2.094	9.524	239	73,3%	0,05%
2010	3.857	13.258	614	45,8%	0,10%
2011	5.954	15.994	1.143	41,8%	0,13%
2012	7.127	19.837	1.697	44,7%	0,15%
2013	8.369	24.270	2.437	56,6%	0,17%
2014	7.018	31.331	2.639	56,9%	0,13%
2015	7.383	41.425	3.670	48,4%	0,14%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, INDEC-ERL, IPIEC-TDF, Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018) y OEDE-MTEySS.

En el Cuadro 87 presentamos la estimación por subrama, para la cual se tomó como punto de partida el total de puestos de trabajo estimados para la rama 32. Para obtener los puestos de trabajo correspondientes a cada subrama se consideró como referencia la información (con fuente en CAFIN) de unidades producidas y puestos de trabajos para tres empresas que producen únicamente (o casi en su totalidad) teléfonos móviles. Con esa información se estimó para el promedio de los años 2011-2014 (para los que se cuenta con información) el coeficiente de ocupados/as promedio por unidad producida. Con dicho coeficiente y la producción total de teléfonos móviles se estimó un aproximado a los puestos de trabajo en tareas de la subrama 32200. Luego, por diferencia, se llegó al total para la subrama 32300. A partir de la participación del empleo de cada subrama en el total se estimó la masa salarial en cada caso (lo que implica mantener el salario promedio del total

de la rama en ambas subramas). Al igual que en el cuadro anterior, sobre dicha base se presenta la participación de la masa salarial en el VAB de cada subrama. El aspecto que puede notarse en este caso es que (excepto en 2010-2011) la participación asalariada tiene un mayor peso en la producción de televisores y equipos de audio en relación con la producción de teléfonos móviles.

Cuadro 87. Puestos de trabajo, RTA y participación en el VAB a precios básicos. Subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	Personal ocupado total			Participación en la rama		RTA (millones de pesos)			Participación en el VAB		
	32	32200	32300	32200	32300	32	32200	32300	32	32200	32300
2004	1.334	76	1.258	5,7%	94,3%	41	2	38	22,3%	13,7%	23,2%
2005	1.869	105	1.765	5,6%	94,4%	79	4	75	32,3%	15,0%	34,7%
2006	2.482	198	2.284	8,0%	92,0%	126	10	116	34,7%	19,0%	37,4%
2007	2.506	172	2.334	6,9%	93,1%	143	10	134	36,0%	23,3%	37,5%
2008	2.225	38	2.187	1,7%	98,3%	179	3	176	43,0%	24,4%	43,6%
2009	2.094	80	2.014	3,8%	96,2%	239	9	230	73,3%	48,5%	74,9%
2010	3.857	985	2.872	25,5%	74,5%	614	157	457	45,8%	55,3%	43,3%
2011	5.954	2.297	3.657	38,6%	61,4%	1.143	441	702	41,8%	47,4%	38,9%
2012	7.127	2.790	4.337	39,2%	60,8%	1.697	664	1.032	44,7%	44,5%	44,8%
2013	8.369	2.719	5.649	32,5%	67,5%	2.437	792	1.645	56,6%	45,1%	64,6%
2014	7.018	2.260	4.759	32,2%	67,8%	2.639	850	1.789	56,9%	41,2%	69,5%
2015	7.383	2.390	4.993	32,4%	67,6%	3.670	1.188	2.482	48,4%	35,5%	58,7%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, CAFIN, INDEC (CN, ERL), IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

A.10.5. Excedente Bruto de Explotación

Finalmente, deduciendo la masa salarial a cada estimación del VAB a precios básicos es posible obtener el EBE de la actividad de electrónica de consumo en la provincia de TDF. En el Cuadro 88 se presenta el resultado para el total de la rama 32. En línea con el bajo peso del valor agregado del sector a nivel nacional, la participación del EBE en el total a nivel nacional no supera en ningún año el 0,2%.

Cuadro 88. Estimación del EBE para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y participación en el EBE para el total país. En millones de pesos y porcentajes. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	EBE (millones de pesos)	Participación en el EBE total país (1)
2004	141	0,05%
2005	166	0,05%
2006	237	0,06%
2007	255	0,05%
2008	236	0,04%
2009	87	0,02%
2010	725	0,09%
2011	1.590	0,16%
2012	2.101	0,19%
2013	1.867	0,14%
2014	1.995	0,11%
2015	3.905	0,17%

Nota: (1) incluye el Ingreso mixto bruto.

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, INDEC-ERL, IPIEC-TDF, Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018) y OEDE-MTEySS.

Por su parte, en el Cuadro 89 se presenta el EBE desagregado para las dos subramas que componen la actividad en la provincia. Como puede verse en el cuadro, producto de su relevancia desde el comienzo de la serie, la subrama 32300 (producción de televisores y equipos de audio y video) presenta el resultado de mayor magnitud. No obstante, entre 2013-2015, en función del crecimiento de la producción de teléfonos móviles, la subrama 32200 pasa a tener mayor peso en el resultado agregado del EBE. Aunque cabe remarcar que en este punto estamos observando el resultado absoluto. Si el resultado se analiza en términos de márgenes la imagen es diferente, tal como veremos en el Cuadro 90 a continuación.

A los fines de establecer una referencia adicional sobre el resultado obtenido, se incorpora en el Cuadro 89 el EBE expresado en dólares estadounidenses. Para el total de la rama, entre 2010 y 2015, la estimación da como resultado un excedente acumulado de 2.041 millones de dólares (un promedio anual de 340 millones de dólares). En el mismo lapso la subrama 32300 habría aportado al total una suma de 1.149 millones de dólares (192 millones anuales) y la subrama 32200 los 891 millones de dólares restantes (149 millones anuales).

Cuadro 89. Estimación del EBE para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). En millones de pesos y millones de dólares. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.

Año	EBE Millones de pesos			EBE Millones de dólares		
	32	32200	32300	32	32200	32300
2004	141	15	126	48	5	43
2005	166	25	141	57	9	48
2006	237	43	195	77	14	63
2007	255	33	223	82	10	72
2008	236	9	227	75	3	72
2009	87	10	77	23	3	21
2010	725	127	598	185	32	153
2011	1.590	489	1.101	385	118	267
2012	2.101	829	1.272	462	182	279
2013	1.867	964	903	341	176	165
2014	1.995	1.210	785	246	149	97
2015	3.905	2.161	1.743	422	234	188

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, BCRA, CAFIN, INDEC-ERL, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

A.10.6. Impuestos indirectos, consumo de capital fijo y margen de explotación

A los fines de completar los agregados del SCN para la rama, en el presente apartado estimamos los impuestos indirectos, tanto aquellos que aparecen reflejados en la cuenta de producción (impuestos indirectos a los productos) como aquellos que quedan comprendidos en la cuenta de generación del ingreso (impuestos indirectos a la producción). Ello nos permitirá completar las partidas incluidas en el esquema de registro. Asimismo nos permitirá complementar el análisis planteado sobre la comparación de márgenes de rentabilidad de las empresas al aproximar los agregados al resultado sobre ventas, como un margen de explotación sobre el valor de producción. Para ello también resulta necesario incorporar una aproximación al consumo de capital fijo de las empresas del sector.

Hasta aquí el EBE se presentó en base bruta (incorporando el consumo de capital fijo) e incorporando los impuestos indirectos sobre la producción. Para estimar el margen de explotación de forma de aproximarnos al margen bruto sobre ventas del balance, por un lado, se sumó al VBP a precios básicos los impuestos indirectos a los productos para llegar a una aproximación al resultado por ventas (aunque sin considerar el movimiento de los inventarios) y, por otro, se estimó el excedente de explotación en base neta y sin los impuestos indirectos sobre la producción.

En cuanto a los impuestos indirectos a los productos, se consideró la alícuota vigente en cada año para cada subrama: entre 2004-2009, los televisores (subrama 32300) estaban

sujetos al 17% de impuesto interno y los teléfonos móviles (subrama 32200) no se encontraban alcanzados por dicho impuesto; entre 2010-2015, ambos productos estaban sujetos a la alícuota diferencial del 6,55%. A su vez, se incorpora una alícuota del 1,2% en concepto de impuesto a los ingresos brutos en base a la estimación de Hallak, Park y Bentivegna (2023). En relación al VBP a precios básicos estos impuestos representaban el 12,5% en el período 2004-2009 y el 6,4% en el período 2010-2015.

Respecto de los impuestos indirectos (y tasas) a la producción que se registran en la cuenta de generación del ingreso, los principales gravámenes son la tasa de verificación de procesos productivos (TVPP), la tasa de emisión de certificados de origen (vinculadas al régimen de promoción industrial), además de otros impuestos como el impuesto a los débitos y créditos bancarios o la tasa inmobiliaria. Considerando las alícuotas de dichos impuestos y tasas y aquellas estimadas en Hallak, Park y Bentivegna (2023) -1,2% para la TVPP y el impuesto a los créditos y débitos bancarios-, se asume que en total representaron 1,5% del VBP a lo largo del período.

En todos los casos se consideró como base imponible el valor de producción sin el beneficio por IVA, ya que este impuesto es facturado por las empresas, que luego acceden a un crédito fiscal por igual valor. Pero, desde el punto de vista de los agregados del SCN, el beneficio por IVA queda comprendido en el VBP a precios básicos.

El porcentaje de depreciación sobre el VBP a precios básicos se obtuvo del promedio observado entre 2010-2021 para una de las principales empresas del sector a partir de la estimación con balances presentada en el Anexo VII. Dicho porcentaje fue del 1,3%, lo cual se encuentra en línea con lo estimado por Hallak, Park y Bentivegna (2023), trabajo en el que se estimó una depreciación del 1% del precio de venta unitario.

Cabe aclarar que el porcentaje del 1,3% sobre el VBP se mantuvo para las dos subramas que conforman el sector en TDF, lo cual no resulta del todo preciso al momento de estimar los márgenes. Por ejemplo, habida cuenta de que en el caso de la producción de la subrama 32300 (televisores) es una exigencia de los procesos productivos aprobados la inserción automática de los componentes -el modelo CKD- y las líneas de producción cuenta con una mayor densidad de maquinaria, específicamente de montaje de componentes.

En función de las alícuotas mencionadas, el resultado para los impuestos indirectos se presenta en el capítulo 8 como parte del esquema de cuentas para la actividad de la rama 32 y subramas 32200 y 32300. Mientras que en el Cuadro 90 se presenta la información de los márgenes de explotación, calculados como se indicó previamente.

Cuadro 90. Margen de explotación (excedente/valor de la producción) para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015.

Año	[EBE / VBPPb]			[(ENE - Ti producción) / (VBPPb + Ti productos)]		
	32	32200	32300	32	32200	32300
2004	20,1%	11,4%	22,1%	15,7%	8,8%	17,0%
2005	17,1%	11,3%	18,8%	13,0%	8,6%	14,1%
2006	16,1%	10,7%	18,0%	12,1%	8,1%	13,5%
2007	16,4%	10,2%	18,0%	12,3%	7,5%	13,4%
2008	15,8%	10,0%	16,2%	11,6%	7,4%	11,9%
2009	7,2%	6,8%	7,2%	4,1%	4,2%	4,1%
2010	12,5%	5,9%	16,3%	9,3%	3,2%	12,9%
2011	12,0%	7,0%	17,6%	8,9%	4,2%	14,1%
2012	10,9%	7,4%	15,9%	7,9%	4,5%	12,5%
2013	8,4%	7,3%	10,2%	5,5%	4,4%	7,2%
2014	8,1%	7,8%	8,8%	5,3%	4,9%	5,9%
2015	9,8%	8,5%	11,9%	6,8%	5,6%	8,8%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, Balances de empresas, CAFIN, Hallak, Park y Bentivegna (2023), INDEC-ERL, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

A.10.7. Estimación de los beneficios de promoción mediante la aplicación de alícuotas

En el último punto del anexo, de manera complementaria a lo desarrollado en el capítulo 8, se estima el flujo de beneficios promocionales a partir de aplicar las alícuotas nominales de los tributos exentos sobre la base de los agregados del sector. A su vez, se marcan las diferencias conceptuales y empíricas con la estimación mediante brechas de precios desarrollada en el capítulo 8.

En el caso del IVA, se aplicó sobre el VBP la alícuota implícita del impuesto (cabe señalar nuevamente las diferencias entre el monto del VBP y el monto de ventas sobre el cual se aplica el impuesto). La utilización de la alícuota implícita se debe a que, como mencionamos al comienzo del anexo y en el capítulo 8, en los agregados a precios básicos quedaría comprendido lo apropiado por los beneficios de promoción:

$$\text{Alícuota implícita IVA} = \left[1 - \left(\frac{1}{1,21} \right) \right] = 0,1736$$

Para el Impuesto interno se aplicó entre 2010 y 2015 la diferencia entre la tasa nominal del impuesto (17%) y la tasa diferencial pagada por las empresas radicadas en el AAE-TDF (6,55%), esto es, una alícuota del 10,45%. En función de la forma de aplicación del impuesto interno, en este caso se aplicó la alícuota sobre el VBP a precios básicos menos el monto estimado para el IVA.

En cuanto a los beneficios arancelarios a las importaciones, se consideraron las alícuotas promedio por subrama presentadas en el capítulo 8 y se aplicaron para cada año teniendo en cuenta el monto en pesos de consumo intermedio importado.

En el Cuadro 91 presentamos los resultados por tipo de impuesto y total y se compara el resultado con la estimación por brecha de precios presentada en el capítulo 8. Como puede observarse, en el período 2004-2009 ambas estimaciones son similares, mientras que en el lapso 2010-2015 la estimación mediante la aplicación de las alícuotas nominales es crecientemente mayor.

En lo fundamental, ello se debe a la forma de concebir el beneficio en cada caso. En el caso de la aplicación de las alícuotas, el porcentaje de beneficio estimado sobre el valor de producción resulta siempre el mismo⁴⁷⁷. En cambio, en el cálculo mediante la brecha de precios que resultaría entre el precio de venta del AAE-TDF y el precio teórico de referencia, la magnitud (y proporción) del beneficio apropiado dependerá del nivel de la brecha. Como mencionamos en el capítulo 8, se considera que la primera forma de estimación apunta a poner de relieve la recaudación nominal hipotética en caso de que las empresas hubieran ingresado los impuestos⁴⁷⁸. Mientras que en el caso de la aplicación de la brecha de precios se intenta poner de relieve el valor efectivamente apropiado producto de la existencia de los beneficios, respecto del precio de referencia. De allí que optamos por la segunda opción a los fines de la presente investigación.

En particular, la diferencia marcada resulta relevante cuando la brecha del precio de venta del AAE-TDF se encuentra por debajo de la brecha del precio de venta de “beneficio teórico”, es decir, aquel que permitiría apropiarse el monto total de beneficios respecto del precio de referencia. Por lo tanto, si el precio de venta es menor, puede ocurrir que las empresas del AAE-TDF no apropien la totalidad del flujo de valor ‘disponible’ por la existencia de los beneficios de promoción⁴⁷⁹. En función de tales posibilidades respecto del nivel de la brecha, es posible plantear las siguientes dos alternativas:

Si,

$$p_{venta\ AAE}^t \geq p_{beneficio\ teórico}^t ; \quad \text{ambos estimados como brechas,}$$

⁴⁷⁷ Se modifica, claro está, al establecerse el beneficio por el pago diferencial del impuesto interno o al modificarse el DI promedio de cada subrama, así como con el cambio en la composición de la producción a lo largo del período entre las subramas 32200 y 32300.

⁴⁷⁸ En el estudio de Hallak, Park y Bentivegna (2023) se aplica un modelo contrafáctico alternativo para estimar el costo fiscal ante la situación de sustitución de la producción en el AAE-TDF. Allí también se realiza una interpretación del papel que desempeña el beneficio por diferencial de alícuota del impuesto interno.

⁴⁷⁹ De manera adicional al ejemplo hipotético planteado en el capítulo 8, si el precio de referencia fuera 100 y las empresas vendieran a dicho precio, sin aplicar ninguno de los beneficios, desde el punto de vista de las brechas no hay apropiación de valor. No obstante, si se aplicaran las alícuotas de los impuestos no ingresado, se llegaría a un resultado positivo como ‘costo fiscal’.

Se aplica la brecha del precio de beneficio teórico (en términos unitarios) en todos los casos, debido a que la misma surge de aplicar las alícuotas totales de los impuestos:

$$\text{Estimación beneficio brecha}^t = \left[1 - \left(\frac{1}{\text{Brecha por beneficio teórico}^t} \right) \right]$$

Y ambas estimaciones tienden a igualarse:

$$\Rightarrow \text{Estimación Alícuotas}^t \cong \text{Estimación brecha}^t$$

En cambio, si

$$p_{venta\ AAE}^t < p_{beneficio\ teórico}^t ; \quad \text{ambos estimados como brechas,}$$

Se considera directamente la brecha del precio de venta del AAE-TDF respecto del precio de referencia, ya que dicho precio de venta no alcanza el precio que surgiría de aplicar la totalidad de beneficios:

$$\text{Estimación beneficio brecha}^t = \left[1 - \left(\frac{1}{\text{Brecha del precio de venta del AAE}^t} \right) \right]$$

En esta situación, la estimación por brechas tenderá a ser menor en relación con la aplicación de las alícuotas, y permitirá una aproximación más precisa al valor efectivamente apropiado por las empresas debido a la presencia de los beneficios de promoción económica:

$$\Rightarrow \text{Estimación Alícuotas}^t > \text{Estimación brecha}^t$$

A su vez, entre ambas formas de estimación también se modifica la estimación de la contribución de cada impuesto en el total de beneficios estimado. Ello se debe a que en el caso de las alícuotas el beneficio para cada impuesto se estima de forma independiente al aplicar las respectivas alícuotas nominales sobre el valor del agregado de referencia; mientras que en el caso de las brechas se estima la masa total de beneficio y luego se distribuye. En este punto, la participación de cada impuesto se estimó a partir de la participación en la suma de las alícuotas correspondientes. De este modo se intenta captar el efecto acumulativo de la implementación de los impuestos, ya que, por ejemplo, la aplicación del IVA tiene en su base imponible el beneficio por la exención de los DI, por lo que puede considerarse que el efecto acumulativo se produce de forma conjunta. En el caso del impuesto interno, se consideró que su efecto aplica únicamente si el nivel de precio de venta del AAE-TDF supera el porcentaje de beneficio conjunto de DI e IVA, como un

beneficio adicional al cual pueden acceder las empresas. En términos generales, en el resultado del Cuadro 91 este procedimiento otorga mayor relevancia a los DI.

Además, al incorporar las situaciones respecto de la estimación de los beneficios, es posible agregar que en el lapso 2004-2009 el precio promedio de la subrama 32200 (teléfonos móviles), si bien con un porcentaje reducido de la producción, se encontraba por debajo del precio de beneficio teórico. Aspecto que afecta la relación entre las estimaciones. Si se compara únicamente con la estimación para la subrama 32300 (televisores) el porcentaje de la estimación de brechas/alícuotas es en promedio del 99,3% entre 2004-2009.

Cuadro 91. Estimación de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego. Estimación mediante aplicación de alícuotas nominales y estimación mediante brecha de precios. 2004-2015. En millones de pesos.

Año	Estimación alícuota				Estimación brecha de precios				Estimación brecha/alícuota (%)			
	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total
2004	121	59		180	115	60		176	94,8%	102,6%		97,4%
2005	169	82		251	160	84		244	94,3%	102,1%		96,9%
2006	257	124		381	241	127		368	93,9%	101,7%		96,5%
2007	271	117		388	257	120		377	95,0%	102,3%		97,2%
2008	259	110		369	250	114		365	96,6%	103,9%		98,8%
2009	210	90		300	202	93		295	96,0%	103,3%		98,2%
2010	1.008	448	502	1.958	901	433	285	1.618	89,4%	96,5%	56,7%	82,6%
2011	2.306	1.014	1.147	4.468	2.075	983	496	3.554	90,0%	96,9%	43,2%	79,6%
2012	3.348	1.492	1.666	6.505	3.007	1.444	634	5.085	89,8%	96,8%	38,0%	78,2%
2013	3.838	1.716	1.910	7.464	3.446	1.661	701	5.808	89,8%	96,8%	36,7%	77,8%
2014	4.253	1.916	2.116	8.285	3.814	1.853	708	6.375	89,7%	96,7%	33,5%	76,9%
2015	6.939	3.125	3.453	13.517	6.223	3.023	1.162	10.408	89,7%	96,7%	33,7%	77,0%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, INDEC-CN e Infoleg.

Adicionalmente, en el Cuadro 92 se muestra el peso de cada estimación en relación con la información de gastos tributarios publicada por la Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal de la Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía (DINIAF-MECON). Respecto de las diferencias en el peso de cada estimación caben las mismas observaciones que las realizadas para el Cuadro 91. El punto relevante que cabe agregar con dichas participaciones es que la estimación de gasto tributario del régimen de promoción económica de la ley 19.640, además de estimarse mediante la aplicación de alícuotas, hace referencia a la estimación del total de la actividad comprendida en dicho régimen, más allá de las actividades industriales. Sin embargo, se observa que la relevancia de la actividad de electrónica de consumo (rama 32 en este caso) se duplicó o triplicó, según el caso, luego de 2010, pasando a representar más de la mitad de la estimación para el total.

Cuadro 92. Comparación de las estimaciones de beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego con la información de gastos tributarios (MECON). 2004-2015. En millones de pesos y porcentajes.

Año	Gasto tributario Ley 19.640 (MECON)				Estimación brecha/MECON				Estimación alícuota/MECON			
	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total	IVA	DI	Imp. Interno	Total
2004	794	197		991	14,5%	30,7%		17,7%	15,3%	29,9%		18,2%
2005	945	235		1.180	16,9%	35,7%		20,6%	17,9%	34,9%		21,3%
2006	1.207	351		1.558	20,0%	36,0%		23,6%	21,3%	35,4%		24,4%
2007	1.606	458		2.064	16,0%	26,2%		18,3%	16,8%	25,6%		18,8%
2008	1.627	470		2.096	15,4%	24,3%		17,4%	15,9%	23,4%		17,6%
2009	1.523	370		1.892	13,2%	25,1%		15,6%	13,8%	24,3%		15,9%
2010	3.033	1.047	1.179	5.258	29,7%	41,3%	24,1%	30,8%	33,2%	42,8%	42,6%	37,2%
2011	4.636	1.737	1.935	8.307	44,8%	56,6%	25,6%	42,8%	49,7%	58,4%	59,3%	53,8%
2012	5.179	2.209	2.754	10.141	58,1%	65,4%	23,0%	50,1%	64,6%	67,5%	60,5%	64,1%
2013	7.220	3.012	3.767	14.000	47,7%	55,1%	18,6%	41,5%	53,2%	57,0%	50,7%	53,3%
2014	8.145	3.244	4.242	15.631	46,8%	57,1%	16,7%	40,8%	52,2%	59,1%	49,9%	53,0%
2015	10.834	4.355	5.956	21.144	57,4%	69,4%	19,5%	49,2%	64,1%	71,8%	58,0%	63,9%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, DNIAF-MECON, INDEC-CN e Infoleg.

Finalmente, en el Cuadro 93 presentamos la comparación desde el punto de vista de la relación de los beneficios de promoción estimados con los agregados económicos del sector.

Cuadro 93. Peso de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego en los agregados económicos de la rama. 2004-2015. En porcentajes.

Año	Estimación alícuota			Estimación brecha		
	VBP	VAB	EBE	VBP	VAB	EBE
2004	25,8%	99,3%	127,9%	25,1%	96,7%	124,5%
2005	25,8%	102,3%	151,0%	25,0%	99,1%	146,3%
2006	25,8%	104,8%	160,6%	24,9%	101,1%	154,9%
2007	24,9%	97,3%	151,9%	24,2%	94,6%	147,7%
2008	24,7%	88,9%	156,1%	24,4%	87,8%	154,2%
2009	24,8%	91,9%	344,8%	24,3%	90,3%	338,5%
2010	33,7%	146,2%	269,9%	27,9%	120,9%	223,1%
2011	33,6%	163,5%	281,0%	26,8%	130,1%	223,6%
2012	33,7%	171,3%	309,6%	26,4%	133,9%	242,0%
2013	33,7%	173,4%	399,9%	26,3%	134,9%	311,1%
2014	33,8%	178,8%	415,2%	26,0%	137,6%	319,5%
2015	33,8%	178,4%	346,2%	26,0%	137,4%	266,5%

Fuente: elaboración propia en base a Aduana, INDEC (CN, ERL), Infoleg, IPIEC-TDF y OEDE-MTEySS.

FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS

En el presente sección se presentan las fuentes de información utilizadas en las distintas partes de la Tesis. Cada subtítulo indica la parte de la Tesis correspondiente. A su vez, se detalla brevemente para qué serie o variable se utiliza cada fuente.

Apartados 7.1, 8.1 y Anexo X. Clasificación de la actividad de electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego

Para trabajar al nivel de actividades económicas en el marco de las Cuentas Nacionales de Argentina con año base 2004 nos basamos en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2004 (CLANAE 2004). Disponible en:

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/menusuperior/clasificadores/clanae_2004_19.pdf

Apartados 7.2 y 8.2. Legislación sobre el Régimen de Promoción de Fiscal y Aduanero (Ley 19.640) y sobre el Subrégimen Industrial

- Para consultar la legislación general y específica para las actividades industriales:
 - Leyes, decretos, resoluciones y disposiciones: InfoLEG. Disponible en: <http://www.infoleg.gob.ar/>
 - Bibliografía especializada: Garófalo (2004), Gobierno de TDF (2011 y 2022) y CFI (2013).
 - Actas de la Comisión para el Área Aduanera Especial (CAAE). Disponible en: <https://prodyambiente.tierradelfuego.gob.ar/category/actas-caae/>
 - También se consultaron notas periodísticas y sitios web especializados.
- En las entrevistas realizadas se consultaron aspectos específicos de la aplicación y operatoria de los beneficios como el mecanismo de facturación de IVA y la forma que adquiere el acceso al beneficio en las ventas del AAE-TDF al TCN o la implementación del “Fondo para la Ampliación de la Matriz Productiva Fueguina”.

Apartado 7.4. Establecimientos productivos en la provincia de Tierra del Fuego

En el Anexo III se especifican las características de cada serie y la información seleccionada para su presentación en la Tesis.

- Azpiazu (1988): establecimientos industriales por año de puesta en marcha (1974-1985); establecimientos industriales total (1974-1985). Con fuente en el CNE 1985 y anuarios estadísticos del Territorio Nacional de Tierra del Fuego.
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, empresas del sector privado por rama de actividad activas en cada año, provincia de Tierra del Fuego: total industria manufacturera y total rama 32. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>

- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Banco de datos, Estadísticas económicas, Industrias de transformación, establecimientos industriales por rama de actividad: total (a diciembre), electrónica (a diciembre), electrónica (promedio anual). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/estadisticas-economicas-2/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Anuarios Estadísticos de Tierra del Fuego (varios años), establecimientos industriales según rama de actividad: total (a diciembre), electrónica (a diciembre). Disponibles en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/anuarios-5-anos/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF) / Dirección General de Estadísticas y Censos, provincia de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF). Resultados de Censos Nacionales Económicos 1964, 1974, 1985, 1994 y 2004/2005: total establecimientos industriales, total de la rama maquinaria y equipos (CNE 1964, CNE 1974 y CNE 1985), total rama 32 (CNE 1994 y CNE 2004/2005). Disponibles en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/censos-nacionales-economicos/>

Apartado 7.5. Puestos de trabajo en la industria electrónica en la provincia de Tierra del Fuego y total país

En el Anexo III se especifican las características de cada serie y la información seleccionada para su presentación en la Tesis.

- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, empleo, evolución del empleo, serie mensual a dos dígitos, provincia de Tierra del Fuego: total puestos de trabajo asalariados en el sector privado registrado, rama 32. disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Banco de datos, Estadísticas económicas, Industrias de transformación, personal en establecimientos industriales: electrónica (a diciembre), electrónica (promedio anual). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/estadisticas-economicas-2/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Anuario Estadístico de Tierra del Fuego (1975-1984), “Esto es Tierra del Fuego. En cifras. Síntesis estadística preparada por la Dirección General de Programación y Desarrollo Económico del Territorio. Junio de 1985”: personal ocupado, según rama de actividad, electrónica (a diciembre). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/anuarios-5-anos/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF) / Dirección General de Estadísticas y Censos, provincia de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF). Resultados de Censos Nacionales

Económicos 1974, 1985, 1994 y 2004/2005: personal ocupado, total de la rama maquinaria y equipos (CNE 1974 y CNE 1985), total rama 32 (CNE 1994 y CNE 2004/2005). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/censos-nacionales-economicos/>

- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (1987), Encuesta industrial de electrónica, personal ocupado en el subsector de bienes de consumo: total país (cuadro XIII) y Tierra del Fuego (cuadro 64).
- Cámara Fuegoína de la Industria Nacional (CAFIN), personal ocupado (años disponibles): personal ocupado total (efectivo y contratado). Información no disponible actualmente (obtenida en el año 2014).
- Nochteff (1984): personal ocupado en la industria electrónica de consumo (1974 y 1980), total país. Tabla IV.c. y Tabla II.h.
- Nochteff (1992): evolución de la ocupación para el sector de bienes de consumo de la industria electrónica, total país. Cuadro 10.
- Roitter (1987): Ocupados en la rama aparatos de radio y TV (38321), total país. Cuadro 20.
- Ministerio de Trabajo (1986): complejo electrónico, empleo en el subsector de actividad 'bienes de consumo', total país. Cuadros 4 y 5.

Anexo III. Producción del sector electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego. Principales productos

En el Anexo III se especifica la fuente considerada para cada producto y año en función de la disponibilidad de información.

- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Banco de datos, Estadísticas económicas, Industrias de transformación, producción industrial de los principales productos por sector: evolución mensual de la producción de los principales productos por sector, electrónica (productos seleccionados). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/estadisticas-economicas-2/>
- Base de datos de Aduana. Consulta de ventas de empresas del sector desde el AAE-TDF al TCN ('exportaciones') desagregada a 8 dígitos (2000-2015).
- Cámara Fuegoína de la Industria Nacional (CAFIN), cantidades producidas por empresa y producto (años disponibles). Información no disponible actualmente (obtenida en el año 2014).
- INDEC, Estadísticas de productos industriales: producción, electrónica de consumo. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-6-18>

Apartado 7.5. Importaciones: total nacional, provincia de Tierra del Fuego y actividad de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego

- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Banco de datos, Comercio exterior, importaciones según principales productos (en dólares): total provincia y capítulo 85. Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/estadisticas-economicas-2/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), Anuario Estadístico de Tierra del Fuego (1975-1984), “Esto es Tierra del Fuego. En cifras. Síntesis estadística preparada por la Dirección General de Programación y Desarrollo Económico del Territorio. Junio de 1985”: balanza comercial, total provincia. Disponibles en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/anuarios-5-anos/>
- INDEC, Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales. Intercambio comercial argentino: importaciones por uso económico, total general. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-2-40>
- Base de datos de Aduana. Consulta de importaciones de empresas del sector desagregada a 8 dígitos (1994-2015).
- Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) y Arancel Externo Común (AEC). Se consideró la NCM vigente en diversos años del período de análisis (2004, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013).

Apartado 7.5 y 7.6. Salarios: total nacional, actividad de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego y países seleccionados

- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, remuneraciones, remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad, serie mensual a dos dígitos y serie mensual a cuatro dígitos, provincia de Tierra del Fuego: rama 32, rama 3230 y rama 3220. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores nacionales, remuneraciones, remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad, serie mensual: letra D (industria manufacturera) y total país. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-nacionales>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF) / Dirección General de Estadísticas y Censos, provincia de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF). Resultados de Censos Nacionales Económicos 1985 y 1994: remuneración al trabajo asalariado y personal ocupado para 1984, rama 38 (CNE 1985), remuneración al trabajo asalariado y total asalariados, rama 32 (CNE 1994). Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/censos-nacionales-economicos/>

- INDEC, Estadísticas de Registros Laborales (ERL). Actividad de Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones: costo salarial, remuneración total (salario bruto) y remuneración neta. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-49>
- KOREAN Statistical Information Service (KOSIS), Statistical Database, Wages and Salaries, Survey on Wages by occupation of SMEs, Small and medium manufacturing business monthly salary status (overall) (1999-2008 y 2009-2015): Total monthly salary (overall), by industry “Eletronic components, video, audio, communication”. Disponible en: https://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=340&tblId=DT_340N_E10020&language=en&conn_path=I3 (Download Date: 2023-01-18)
- KOREAN Statistical Information Service (KOSIS), Statistical Database, Economy and Market, Economic Census, 9th Revision (Survey-based), Statistics by group of industry, “Manufacture of Electronic Components, Computer, Radio, Television and Communication Equipment and Apparatuses”: 2010 (5 or more workers, Wages and salaries -million won- / number of workers) y 2015 (10 or more workers, Total payroll -million won- / Number of workers). Disponible en: https://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=101&tblId=DT_1K11517&language=en&conn_path=I3 (Download Date: 2023-01-18)
- Hungarian Central Statistical Office (HCSO), Main elements of updated monthly labour cost HUF by economic branches [HUF/person/month], industry: “Manufacture of computer, electronic and optical products”: Earnings by SNA (2009-2021). Disponible en: https://www.ksh.hu/stadat_files/mun/en/mun0075.html
- Statistics Indonesia, Statistics by subject, Labour. Total Workers of Large and Medium Manufacturing by Subsector [KBLI 2020], Source: Annual Survey of Manufacturing Industry Companies (STPIM), industry: 26 “Computers, Electronic and Optical Goods”: total workers (people), 2008-2019. Disponible en: <https://www.bps.go.id/en/statistics-table/2/NzMwIzI=/total-workers-of-large-and-medium-manufacturing-by-subsector--kbli-2020-.html>
- Statistics Indonesia, Statistics by subject, Mining, Manufacturing, Construction. Labour Cost for Workers of Large and Medium Manufacturing by Subsector [KBLI 2009], Source: Annual Survey of Manufacturing Industry Companies (STPIM), industry: 26 “Computers, Electronic and Optical Goods”: labour cost (billion rupiahs), 2008-2019. Disponible en: <https://www.bps.go.id/en/statistics-table/2/NzM1IzI=/labour-cost-for-workers-of-large-and-medium-manufacturing-by-subsector--kbli-2009-.html>
- Statistics Indonesia, Statistics by subject, Labour. Total Workers of Large and Medium Manufacturing by Subsector [KBLI 2000], industry: 32 “Radio, television and communication equipment and their equipment”: total workers (people), 2000-2011. Disponible en: <https://www.bps.go.id/en/statistics-table/2/NzMxIzI=/total-workers-of-large-and-medium-manufacturing-by-subsector--kbli-2000-.html>

- Statistics Indonesia, Statistics by subject, Mining, Manufacturing, Construction. Labour Cost for Workers of Large and Medium Manufacturing by Subsector [KBLI 2000], industry: 32 “Radio, television and communication equipment and their equipment”: labour cost (billion rupiahs), 2000-2011. Disponible en: <https://www.bps.go.id/en/statistics-table/2/NzM2IzI=/labour-cost-for-workers-of-large-and-medium-manufacturing-by-subsector--kbli-2000-.html>
- Bureau of Labor Statistics (BLS), Occupational Employment and Wage Statistics (OEWS), Tables Created by BLS, National industry-specific (1997-2021): 1997-2002, industry: 3650 “Household Audio and Video Equipment, and Audio Recordings” / 2002-2021, industry: 3342 “Communications Equipment Manufacturing” and 3343 “Audio and Video Equipment Manufacturing”. Disponible en: https://www.bls.gov/oes/oes_doc.htm
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistemas de Consulta, Banco de Información Económica, Manufacturas, Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), por subsector de actividad, establecimientos manufactureros, remuneraciones pagadas al personal ocupado: Remuneración Total y Sueldos y salarios Total, rama 334 “Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos”, años 2007-2021. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#D436379_10400110016000100040_0050 (Fecha de consulta: 28/03/2022)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistemas de Consulta, Banco de Información Económica, Manufacturas, Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), por subsector de actividad, establecimientos manufactureros, personal ocupado por calificación de mano de obra y condición de contratación: Personal ocupado que se contrata directamente y Personal subcontratado, rama 334 “Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos”, años 2007-2021. Disponible en: https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0#D436379_10400110016000100040_0050 (Fecha de consulta: 28/03/2022)
- SOMO (2005): Electronic industry, Annual Compensation per worker (in PhP), Table 6, basada en Annual Survey of Philippine Establishment, National Statistics Office. Vol.3, 1999.
- Eurostat, Data, Database, Population and social conditions, Labour market, Labour costs, Labour cost surveys, Labour costs survey 2000: Wages and salaries (excluding apprentices), industry: “Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus”, año 2000, países seleccionados. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LC_N00COST_custom_2649541/default/table (Data extracted on 05/05/2022)
- Eurostat, Data, Database, Population and social conditions, Labour market, Labour costs, Labour cost surveys, Labour costs survey 2004: Wages and salaries

(excluding apprentices), industry: "Manufacture of radio, television and communication equipment and apparatus", año 2004, países seleccionados. Disponible en:

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lc_n04cost/default/table?lang=en&category=labour.lcs.lcs2004 (Data extracted on 05/05/2022)

- Eurostat, Data, Database, Population and social conditions, Labour market, Labour costs, Labour cost surveys, Labour costs survey - NACE Rev. 2 activity: Wages and salaries (excluding apprentices), industry: "Manufacture of computer, electronic and optical products", años 2008, 2012 y 2016, países seleccionados. Disponible en: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lc_ncostot_r2_custom_10516842/default/table?lang=en (Data extracted on 05/05/2022)

Apartado 7.6. Índices de precios y tipos de cambio

- Dirección General de Estadística y Censos de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF), Índice de Precios al Consumidor, ciudad de Río Grande, nivel general (1987 - mayo 2013). Disponible (parcialmente) en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/indice-de-precios-al-consumidor-2/>
- Instituto Provincial de Análisis e Investigación, Estadística y Censos, provincia de Tierra del Fuego (IPIEC-TDF), publicaciones, informes, evolución de los precios al consumidor (mayo 2013 - agosto 2016). Informe de Evolución de los precios al consumidor (DGEyC-TDF), varios meses: IPC, nivel general, provincia de Tierra del Fuego. Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/indice-de-precios-al-consumidor-2/>
- INDEC, Índice de Precios al Consumidor (IPC). IPC-GBA, nivel general (1984-2006). IPC-GBA 2016, nivel general (abril 2016 - diciembre 2016). IPC Nacional, Región Patagónica, nivel general (diciembre 2016 - 2022). Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>
- Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA), estadísticas, IPC Provincias: 2007 - abril 2016. Disponible en: <https://centrocifra.org.ar/estadisticas/ipc-provincias/>
- CEPED.DATA, IPC Argentina, serie anual 1943-2022, en base a las dos fuentes anteriores. Disponible en: <https://ceped-data.shinyapps.io/ceped-data/>
- Bureau of Labor Statistics (BLS), Consumer Price Index, Consumer Price Index for All Urban Consumers (CPI-U), All items in U.S. city average, all urban consumers, not seasonally adjusted (1913-2022). Disponible en: https://data.bls.gov/timeseries/CUUR0000SA0?years_option=all_years
- Ferreres (2005), tipo de cambio nominal anual (dólar libre), período 1991-1999.
- Ministerio de Economía, Datos Económicos, apéndice 4 ('Precios'): cotizaciones de divisas de algunos países (Cuadro 4.8.1), período 2000-2002. Disponible en: <https://www.economia.gob.ar/datos/>

- Banco Central de la República Argentina (BCRA), Estadísticas, Cambiarias, Tipos de cambio: Tipo de Cambio de Referencia Comunicación "A" 3500 (Mayorista) y Tipo de Cambio Nominal Promedio Mensual (TCNPM), período 2003-2021. Disponible en: https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Tipos_de_cambios.asp
- Banco Mundial, World Development Indicators, Official exchange rate (LCU per US\$, period average). Disponible en: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Last Updated Date: 22/12/2022).
- Banco Mundial, World Development Indicators, PPP conversion factor, private consumption (LCU per international \$). Disponible en: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Last Updated Date: 22/12/2022).
- Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017/2018 (ENGHO-INDEC), procesamiento de las bases de datos para obtener el coeficiente de poder adquisitivo de la provincia de Tierra del Fuego. Gasto de los hogares en Tierra del Fuego y en el Gran Buenos Aires. Deciles 3 a 8. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-45-151>

Apartado 7.6 y Anexo VII. Márgenes de rentabilidad y Tasa de ganancia

- Harris (2014): margen bruto sobre ventas, EMS líderes y empresas líderes, año 2013, empresas seleccionadas. Figure 1: Gross margins gap between leading EMS companies & US Brand Names.
- García y Lavarello (2022): margen de beneficio, según segmentos de la cadena electrónica, año 2018. Cuadro 2. Cadena de valor de la industria electrónica: indicadores año 2018.
- Balances (Memoria y Estados contables) de empresas radicadas en el AAE-TDF. Balances consultados:
 - IATEC (Mirgor): 2009-2021.
 - Newsan: 2011-2013.
 - BGH: 2011-2013.
 - Brightstar Fueguina: 2011 y 2012.
 - Digital Fueguina: 2010 y 2011.

Apartado 7.6. Productividad por ocupado en establecimientos productores de teléfonos móviles

- Cámara Fueguina de la Industria Nacional (CAFIN), personal ocupado y producción según empresas (años disponibles): empresas seleccionadas especializadas en el producción de teléfonos móviles en TDF (Brightstar Fueguina, IATEC, Telecomunicaciones Fueguinas). Información no disponible actualmente (obtenida en el año 2014).
- Lee y Jung (2015): Producción (en millones de unidades) y número de empleados (en miles) para establecimientos de Samsung Electronics (SEC), año 2012. Table 1

Samsung's telecommunication equipment factories around the world (as of February 2013).

Apartado 8.1 y Anexo X. Sobre los agregados para la aplicación del marco analítico

- Estimación de agregados de la rama 32 'Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones' (desagregado por subramas 32200 y 32300):
 - INDEC (2016). Metodología de estimación de la base 2004 de las Cuentas Nacionales de Argentina. Metodología de estimación por actividad económica.
 - INDEC, Cuentas Nacionales, Agregados macroeconómicos (PIB), Series por sector de actividad económica: valor bruto de producción y valor agregado bruto. Serie de Valor Bruto de Producción a precios básicos y Valor Agregado Bruto a precios básicos (el consumo intermedio se obtuvo por diferencia), a precios corrientes y a precios de 2004. Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícitos (2004=100). Rama 'Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones'. Dato para el total país. Años 2004-2015. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-47>
 - Resultados del Censo Nacional Económico 2004 (CNE 2004) para la rama 32 'Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones' y subramas 32200 y 32300, desagregado por provincia.
 - INDEC, Cuentas Nacionales, Producto interno bruto por jurisdicción, Producto interno bruto por provincia. Año 2004: valor bruto de producción, consumo intermedio y valor agregado bruto, impuestos netos de subsidios y PIB provincial. Valor Bruto de Producción a precios básicos, Valor Agregado Bruto a precios básicos y consumo intermedio, rama 'Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones'. Provincia de Tierra del Fuego. Año 2004. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-138>
 - INDEC, Cuentas Nacionales, Cuadros de Oferta y Utilización (COU), Cuadros de oferta y utilización: matriz de oferta a precios básicos y matriz de utilización a precios de comprador. Año 2004. Se consideró el resultado para la rama 32 en el año base desagregado para cada una de las tres subramas que lo componen para el total país y el coeficiente de consumo intermedio para las subramas 32200 y 32300. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-114>
 - Bases de datos de Aduana: consulta de las ventas desde el AAE-TDF al TCN y de las importaciones de las empresas del sector radicadas en el AAE-TDF. Bases utilizadas para: estimar el porcentaje de ventas por subrama de actividad (32200 y 32300), en función de los productos representativos de cada subrama; estimar el peso del consumo intermedio importado en las ventas de las empresas de la actividad, desagregado por subrama (porcentaje utilizado para la distinción entre el consumo intermedio de origen nacional e importado); estimar el peso de los productos comprendidos en la rama 32 en el total de las ventas de las empresas de 'electrónica' comprendidas en el subrégimen industrial.

- Para estimar la Remuneración al Trabajo Asalariado de la rama 32 en el período 2004-2015, se consideraron los puestos de trabajo de la actividad de 'electrónica' publicados por el IPIEC-TDF (promedio anual) (ver fuentes del Apartado 7.5. Puestos de trabajo en la industria electrónica en la provincia de Tierra del Fuego y total país.) y se ajustaron por el peso de los productos comprendidos en la rama 32 en el total de las ventas de las empresas de 'electrónica'. El costo salarial se estimó a partir del dato de OEDE-MTEySS (remuneración bruta) para la rama 32 en Tierra del fuego, ajustado por el coeficiente costo laboral/remuneración bruta para la rama a nivel nacional que surge de las ERL-INDEC.
- Cámara Fueguina de la Industria Nacional (CAFIN). Se consideró el 'personal ocupado' y unidades producidas para tres empresas que producen únicamente (o casi en su totalidad) teléfonos móviles. Con esa información se estimó para el promedio de los años 2011-2014 (para los que se cuenta con información) el coeficiente de ocupados por unidad producida promedio, el cual se utilizó para la estimación de puestos de trabajo por subrama. Información no disponible actualmente (obtenida en el año 2014).
- Kennedy, Pacífico y Sánchez (2018), estimación de la Remuneración al Trabajo Asalariado y del Excedente Bruto de Explotación, total nacional, período 2004-2015. Dato utilizado para el cálculo de la participación de la RTA y del EBE estimados para el sector en Tierra del Fuego en el total nacional de dichos agregados.
- Para la aproximación al consumo de capital fijo de las empresas del sector se consideró el porcentaje de depreciación sobre el VBP a precios básicos que se obtuvo de la estimación con balances para una de las principales empresas del sector (IATEC) en el promedio 2010-2021 (ver Anexo VII).
- Hallak, Park y Bentivegna (2023), Estructura de costos de producción de teléfonos celulares y televisores (Tabla 2). Se consultó en particular, para su aplicación o comparación, el porcentaje del costo correspondiente a impuestos y tasas y a depreciaciones.
- Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal de la Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía (DINIAF-MECON). Recaudación, Gastos tributarios, Datos Serie 2001-2023, Gastos tributarios originados en regímenes de promoción económica, Promoción económica en Tierra del Fuego. Ley N°19.640. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/economia/ingresospublicos/gastotributarios>

Apartado 8.2 y Anexo V. Apropiación de plusvalor por beneficios de promoción industrial

- Estimación de alícuotas de derechos de importación promedio por subrama:
 - Base de datos de Aduana, consulta de importaciones de empresas del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego desagregada a 8 dígitos (2004-2015), sobre la cual se realizó una clasificación propia de las partidas asociadas al consumo intermedio de cada subrama (32200 y 32300).

- Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) y Arancel Externo Común (AEC). Se consideró la NCM vigente en diversos años del período de análisis (2004, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013) para obtener los aranceles promedio de cada posición arancelaria a 8 dígitos (tanto para la estimación de las alícuotas promedio asociadas al consumo intermedio sobre el cual aplica el beneficio de promoción, como para los productos finales para estimar la protección efectiva de cada subrama).
- Base de datos de Aduana, consulta de las ventas desde el AAE-TDF al TCN y de las importaciones de las empresas del sector radicadas en el AAE-TDF, a partir de las cuales se aproximó el precio de referencia de importación y precio de venta promedio desde el AAE-TDF al TCN.
- Para la aproximación al precio de referencia de importación se consultó el trabajo de Hallak, Park y Bentivegna (2023), en el cual se observó la relación estimada entre el valor de las importaciones de insumos para la elaboración de los productos representativos de las subramas 3200 y 32300 (teléfonos móviles y televisores, respectivamente) y el valor de importación de un conjunto similar de productos finales a los elaborados localmente (Tabla 4).

Apartado 8.3 y Anexo IV. Efectos de la valuación cambiaria en el consumo intermedio y en el consumo de capital fijo

- Construcción de la serie de tipo de cambio de aproximación de la situación de paridad:
 - Los índices de precios utilizados para la evolución relativa de los precios internos entre Argentina y el país de referencia (Estados Unidos) y el tipo de cambio nominal entre el peso y el dólar estadounidense, son los mismos a los detallados para el nivel nacional en “Apartado 7.6. Índices de precios y tipos de cambio”.
 - La evolución de la productividad relativa total entre la economía argentina y estadounidense se basa en la estimación de CEPED para el período 1991-2021. Se estimó como la evolución de la relación entre el Producto a precios constantes y el total de ocupados/as de cada economía.
 - Consulta de estimaciones del tipo de cambio de paridad: Iñigo Carrera (2007).
 - Consulta de fuentes adicionales sobre el contexto general de las transacciones con el sector externo (flujos comerciales y financieros) para el período de análisis y para el período establecido como base de la paridad:
 - INDEC, Cuentas Internacionales, Balanza de pagos, posición de inversión internacional y deuda externa: Estadísticas integradas de balanza de pagos, posición de inversión internacional y deuda externa. Años 2006-2023. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-35-45>
 - Banco Central de la República Argentina (BCRA), Estadísticas, Sector Externo, Evolución del mercado de cambios: Anexo estadístico del mercado de cambios y balance cambiario. Disponible

en:

https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Estad%C3%ADsticas_Mercado_de_cambios.asp

- CEPED.DATA, Balance de Pagos Argentina, serie anual 1992-2022. Disponible en: <https://ceped-data.shinyapps.io/ceped-data/>

- Base de datos de Aduana. Consulta de importaciones de empresas del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego desagregada a 8 dígitos (2004-2015) para la clasificación propia de las partidas asociadas a la importación de bienes de capital fijo.

Apartado 8.4 y Anexo VI. Apropiación de plusvalor entre capitales diferenciados

- Base de datos de Comtrade. Flujos de comercio exterior de teléfonos móviles y sus partes y piezas:
 - Importaciones de Argentina desagregadas por posición arancelaria (a 6 dígitos), según origen. Disponible en: <https://comtradeplus.un.org/> (fecha de consulta: 10/3/2023):
 - Exportaciones por país o área geográfica con destino Argentina, desagregadas por posición arancelaria (a 6 dígitos). Disponible en: <https://comtradeplus.un.org/> (fecha de consulta: 10/3/2023):

Apartado 8.5. Compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor

- Construcción de canastas de consumo representativas de los/as trabajadores/as asalariados/as en la provincia de Tierra del Fuego:
 - Dirección General de Estadística y Censos de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF), valorización mensual del Adulto Equivalente (AE) y la Canasta Básica Total (CBT) (en pesos). Período 2002 - junio 2014.
 - Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), procesamiento de las bases de datos para obtener el promedio de miembros por hogar y de la cantidad de perceptores/as de ingresos laborales por hogar en el aglomerado Ushuaia-Río Grande. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-31-58>
 - Estadísticas de Registros Laborales (ERL-INDEC). Actividad de Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones: coeficiente costo salarial / remuneración neta. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-49>
 - Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017/2018 (ENGHO-INDEC), procesamiento de las bases de datos para obtener el clima educativo del hogar para los hogares cuyo jefe/a sea asalariado/a en la industria manufacturera y su respectivo diferencial en el gasto total de consumo. Provincia de Tierra del Fuego. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-45-151>

- Participación en el empleo privado registrado según nivel salarial relativo a la rama 32 en la provincia de Tierra del Fuego:
 - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, remuneraciones, remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad, serie mensual a dos dígitos, provincia de Tierra del Fuego: Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>
 - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, empleo, evolución del empleo, serie mensual a dos dígitos, provincia de Tierra del Fuego. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>

Apartado 8.6. Renta de alquiler de vivienda vía el pago de salarios

- Precio promedio de alquiler en la provincia de Tierra del Fuego:
 - Dirección General de Estadística y Censos de la Provincia de Tierra del Fuego (2011). Estimación de población y relevamiento por muestreo de las ciudades de Ushuaia, Río Grande y la Comuna de Tolhuin - 2010: Estimación del alquiler promedio en pesos que se abona por hogar. Provincia de Tierra del Fuego - Año 2010. Disponible en: <https://ipiec.tierradelfuego.gob.ar/estimaciones-de-poblacion/>
 - Para estimar el resto de los años se utilizó el IPC provincial para la ciudad de Río Grande hasta mayo de 2013 y nivel general provincial entre mayo 2013 y 2015 (ver fuentes de “Apartado 7.6. Índices de precios y tipos de cambio”).
- Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004/2005 y 2017/2018 (ENGHO-INDEC), procesamiento de las bases de datos para obtener la proporción de hogares inquilinos en la provincia de Tierra del fuego (para el total de los hogares de la provincia y para el total de hogares cuyo/a jefe/a es un/a trabajador/a asalariado/a). Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-45-151>
- Salario neto de la actividad de la rama 32 en la provincia de Tierra del Fuego:
 - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE-MTEySS), Estadísticas e indicadores regionales, remuneraciones, remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad, serie mensual a dos dígitos, provincia de Tierra del Fuego: Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/estadisticas/oede-estadisticas-provinciales>
 - Estadísticas de Registros Laborales (ERL-INDEC). Actividad de Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones: coeficiente remuneración neta / remuneración bruta. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-49>
- Componentes del alquiler:
 - INDEC, Cuentas Nacionales, Cuadros de Oferta y Utilización (COU), Cuadros de oferta y utilización: matriz de oferta a precios básicos y matriz de utilización a

precios de comprador. Año 2004; y Cuadro de oferta y utilización 2018. Gastos de mantenimiento y reparaciones y otros gastos relacionados con el alquiler de vivienda / Servicios de intermediación. Disponible en:

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-114>

- INDEC (2019), Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018, resultados preliminares: Características de los hogares por régimen de tenencia de la vivienda. Total del país. Años 2017-2018 (Cuadro 1.2.8). Porcentaje de hogares propietarios de la vivienda para distinguir en los COU entre alquileres imputados y efectivos. Disponible en:

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-4-45-151>

Entrevistas, visitas a establecimientos y consultas realizadas

Entre los años 2014 y 2015, en el marco de otra actividad, se realizó un viaje a la provincia de Tierra del Fuego en el cual se visitaron cuatro establecimientos productivos (1 en la ciudad de Ushuaia y 3 en la ciudad de Río Grande) y se realizaron entrevistas presenciales con representantes de empresas. Sumado a ello, entre dichos años se realizaron dos entrevistas, una telefónica a un experto en logística vinculado al sector y otra presencial a un representante de la Universidad Nacional de Tierra del Fuego con amplio conocimiento sobre la trayectoria de la actividad bajo el esquema de promoción económica. Dichas visitas y entrevistas han sido relevantes para la reconstrucción de la forma que adquiere el proceso productivo en las terminales radicadas en el AAE-TDF, así como para indagar en aspectos específicos como el esquema de comercialización y logística vinculada al sector.

Ya en el marco del proyecto de la presente Tesis, se realizaron entre 2022 y 2023 una nueva serie de entrevistas, consultas y un nuevo viaje a la provincia de Tierra del Fuego. Se realizaron dos entrevistas virtuales, una con un representante del Gobierno de la provincia de Tierra del Fuego y otro con un representante de una empresa radicada en el AAE-TDF. A su vez, se realizó una entrevista telefónica con un representante de la Asociación de Fábricas Argentinas Terminales de Electrónica (AFARTE). En el marco del viaje a la provincia se visitaron dos establecimientos productivos en la ciudad de Ushuaia, se realizaron tres entrevistas, una presencial con un representante del Gobierno de la provincia de Tierra del Fuego, otra presencial con un representante de una empresa radicada en el AAE-TDF y otra virtual con un representante de la Cámara Fueguina de la Industria Nacional (CAFIN). A su vez, se mantuvieron conversaciones de carácter informal con representantes de la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) seccional Río Grande y UOM seccional Ushuaia, y con un representante de la Cámara de Comercio, Industria y Producción de Río Grande (CCIP). Esta segunda fase de entrevistas y visitas a establecimientos permitió indagar en aspectos específicos vinculados a la investigación de la Tesis, como por ejemplo los vínculos con los proveedores internacionales, los cambios en la legislación de los últimos años o las condiciones de empleo y salarios en la última década.

En todos los casos las entrevistas fueron semi-estructuradas, con un cuestionario elaborado previamente, que se utilizó como guía.

De manera adicional, cabe agregar que se realizó un pedido de información pública al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) solicitando mayor detalle sobre la

metodología de estimación del año base y las series a precios corrientes y constantes para la rama analizada en el capítulo 8.

En las distintas partes de la Tesis en las cuales la información generada en las entrevistas o consultas sea relevante se menciona puntualmente.

REFERENCIAS

- Acevedo, M. L. (2022). Tratamiento impositivo integral de las operaciones con Tierra del Fuego. Consejo Profesional de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- Aglietta, M. (1976). Regulación y crisis del capitalismo. Siglo XXI.
- Águila, N. (2018). El ingreso de las mujeres al mercado laboral: relevancia, evolución y composición del ingreso familiar en Argentina desde 1974. En D. Kennedy (comp.), Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica. Buenos Aires: FCE-UBA.
- Asia Monitor Resource Centre -AMRC- (2006). Labour in Globalising Asian Corporations: A Portrait of Struggle. Hong Kong: AMRC.
- Asia Monitor Resource Centre -AMRC- (2013). Workers' Struggles in Electronic Industry. Asian Labour Update, nro. 82, 1-3.
- Amsden, A. H. (1989). Asia's next giant: South Korea and late industrialization. Oxford: Oxford University Press.
- Arakaki, A. (2023). La Matriz y el Modelo Insumo-Producto. En Graña, J. M. (coord.), Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina. Florencio Varela: CONUSUR.
- Arancibia, I. (2020). El sujeto necesitado: una crítica sustantiva al sentido y alcance del concepto económico de necesidad. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Arruzza, C. (2016). Functionalist, determinist, reductionist: Social reproduction feminism and its critics. Science & Society, 80(1), 9-30.
- Arruzza, C. y Bhattacharya, T. (2020). Teoría de la Reproducción Social. Elementos fundamentales para un feminismo marxista. Archivos de historia del movimiento obrero y la izquierda, (16), 37-69.
- Association of Southeast Asian Nations -ASEAN- (2019). ASEAN Statistical Yearbook 2019. Jakarta: ASEAN Secretariat.
- Astarita, R. (2020). Respuesta a una crítica de Gastón Caligaris. Rolando Astarita [Blog]: <https://rolandoastarita.blog/2020/05/10/respuesta-a-una-critica-de-gaston-caligaris/>.
- Astori, D. (1990). La economía descriptiva: objetivo y relaciones con las demás disciplinas de la ciencia económica. En INEGI (coord.), Cuentas Nacionales I. 1. Antecedentes y Bases Teóricas del Sistema de Naciones Unidas. Serie de Lecturas IV. México: INEGI.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1987). La industria de bienes de consumo electrónico y el régimen de promoción fueguino. Documentos e Informes de Investigación N° 70, FLACSO, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1988). La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987. Documento de Trabajo N° 27, CEPAL, Buenos Aires.

- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H. (1990). Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina. *Desarrollo Económico*, vol. XXX, nro. 118.
- Backhouse, R. E., & Medema, S. G. (2009). Defining economics: The long road to acceptance of the Robbins definition. *Economica*, 76, 805-820.
- Balboa, M. (1990). Nociones teóricas generales sobre elementos de contabilidad económica. En INEGI (coord.), *Cuentas Nacionales I. 1. Antecedentes y Bases Teóricas del Sistema de Naciones Unidas. Serie de Lecturas IV*. México: INEGI.
- Ball, M. (1985). The urban rent question. *Environment and Planning A*, vol. 17, 503-525.
- Banco de España (2014). Principales efectos de la aplicación del Sistema Europeo de Cuentas (SEC 2010) en las Cuentas Financieras de la Economía Española. Departamento de Estadística, Banco de España, Madrid.
- Banco Mundial (1993). *East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica Argentina: Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2020). *Endeudar y fugar: un análisis de la historia económica argentina, desde Martínez de Hoz hasta Macri*. Siglo XXI Editores.
- Banco Central de la República Argentina (1981). *Cuentas nacionales. Nociones. Serie de Trabajos Metodológicos y sectoriales, N° 14*, Buenos Aires.
- Bureau of Economic Analysis -BEA- (2017). *Concepts and Methods of the U.S. National Income and Product Accounts*. U.S. Department of Commerce, BEA.
- Bekerman, M., y Dulcich, F. M. (2016). Políticas productivas en la postconvertibilidad: el caso de Tierra del Fuego y su comparación con la Zona Franca de Manaus de Brasil. Documento de Trabajo N° 24, CENES, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Bekerman, M., y Dulcich, F. (2017). Análisis comparativo de la Zona Franca de Manaus y el área aduanera especial de Tierra del Fuego. *Economía e sociedade*, 26(3), 751-791.
- Bergson, A. (1953). *Soviet National Income and Product in 1937*. New York: Columbia University Press.
- Bergson, A. (1961). *The Real National Income of Soviet Russia since 1928*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bergson, A. (1991). Must Soviet Factor Cost Be Adjusted? *Comparative Economic Studies*, 33, 121-126.
- Bergson, A. (1995). Neoclassical norms and the valuation of national product in the Soviet Union: comment. *Journal of Comparative Economics*, 21(3), 390-393.
- Bilotti, E. (2010). Models of Economic Development from a World-Systems Perspective: Moving Beyond Universalism. *Review (Fernand Braudel Center)*, 33(4), 271-294.
- Bong, S., Lee, J. y Gil, Y. (2004). Effective team processes for technology internalisation with special emphasis on knowledge management: successful late starter, Samsung case. *International Journal of Technology Management*, 27(1), 16-39.

- Bonnet, A. (2007). Estado y capital. Los debates sobre la derivación y la reformulación del estado. En Thwaites Rey, M. (comp.), Estado y Marxismo. Un siglo y medio de debates. Prometeo: Buenos Aires.
- Bradshaw, T. (18 de octubre de 2019). Samsung's departure is a new blow to Chinese manufacturing. Financial Times. <https://www.ft.com/content/4d8285a2-eff0-11e9-ad1e-4367d8281195>.
- Bresser-Pereira, L. C. (2009). The tendency to the overvaluation of the exchange rate. *Globalization and Competition*, 1, 125-147.
- Brown, C. & Campbell, B. (2001). Technical change, wages, and employment in semiconductor manufacturing. *ILR Review*, 54(2A), 450-465.
- Bruera, I., Schejter, C., Parysow, J. y Borgoglio, L. (2014). Proyecto: Relevamiento del circuito de la innovación, las capacidades y las actividades de innovación de las empresas del subrégimen industrial de Tierra del Fuego (Ley Nacional 19.640). Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, Ministerio de Industria e Innovación Productiva, Secretaría de Innovación y Consejo Federal de Inversiones.
- Burkett, P. y Hart-Landsberg, M. (2000). Alternative Perspectives on Late Industrialization in East Asia: A Critical Survey. *Review of Radical Political Economics*, 32(2), 222-264.
- Caligaris, G. (2012). Clases sociales, lucha de clases y estado en el desarrollo de la crítica de la economía política. En Caligaris, G. y Fitzsimons, A. (comps.), Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Caligaris, G. (2014). Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de la acumulación de capital en la Argentina. *Razón y revolución*, 27, 59-79.
- Caligaris, G. (2017). Los países productores de materias primas en la unidad mundial de la acumulación de capital: un enfoque alternativo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 6, 15-43.
- Caligaris, G. y Starosta, G. (2018). La determinación del "elemento histórico y moral" del valor de la fuerza de trabajo. *Caderno CRH*, 31, 135-150.
- Caligaris, G. (2021). Una reconstrucción del debate marxista sobre la fuente del plusvalor extra que apropián los capitales innovadores. *Ensayos de Economía*, 31(59), 165-185.
- Caligaris, G., Fitzsimons, A., Guevara, S. y Starosta, G. (2023). La cuestión agraria actual: el papel de la propiedad y renta de la tierra en la acumulación de capital. El caso argentino (1993-2019). En Rojas Cifuentes *et al.* (eds.), La cuantificación del desarrollo histórico de la valorización del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones.
- Cámara Izquierdo, S. (2008). Bienestar, actividad económica y cuentas nacionales. Reflexiones en torno al concepto de trabajo productivo. *Política y sociedad*, 45(2), 151-167.
- Canitrot, A. (1983). El salario real y la restricción externa de la economía. *Desarrollo Económico*, 23(91), 423-427.

- Capello, R. (2002). Urban rent and urban dynamics: The determinants of urban development in Italy. *The Annals of Regional Science*, 36, 593-611.
- Carrera, J. E. (2008). Tipo de cambio real de equilibrio como variable no observable. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (Asociación Regional de Bancos Centrales). Disponible en: <http://www.cemla.org/pdf/IC-09.pdf>.
- Carvajal Guerra, J. e Hidalgo-Gatto Rodríguez, F. (2011). Cuentas nacionales: una aplicación a Cuba. La Habana: Facultad de Economía - Universidad de La Habana.
- Centro de Estudios para la Producción -CEP- (2001). El área aduanera especial de Tierra del Fuego y la zona franca de Manaos: objetivos comunes, trayectorias divergentes. Secretaría de Industria de la Nación, Buenos Aires.
- CEPAL (1982). Comparabilidad de los Sistemas de Cuentas Nacionales y del Producto Material en América Latina. La Habana: CEPAL.
- CEPAL (2007). Las cuentas nacionales: lineamientos conceptuales, metodológicos y prácticos. CEPAL.
- Chadeau, A. (1985). Measuring household activities: Some international comparisons. *Review of income and wealth*, 31(3), 237-253.
- Chang, S. (2012), Study on human resource management in Korea's chaebol enterprise: a case study of Samsung Electronics. *The International Journal of Human Resource Management*, 23(7), 1436-1461.
- Charnock, G. y Starosta, G. (2018). Towards a "Unified Field Theory" of Uneven Development: Human Productive Subjectivity, Capital and the International. *Global Society*, 32(3), 324-343.
- Chaves Márquez, E. J. (2003). Cuentas nacionales y su núcleo conceptual. Elementos para una crítica al documento SNA-1993 de la ONU. *Tendencias*, 4(1), 49-88.
- Chibber, V. (1999). Building a Development State: The Korea Case Reconsidered. *Politics & Society*, 27(3), 309-346.
- Cho, N. (1996). How Samsung organized for innovation. *Long Range Planning*, 29(6), 783-796.
- Choudhury, U. D. R. (1972). A Simplified Integrated form of SNA and MPS. *Review of Income and Wealth*, 18(3), 267-287.
- Chul-Kyu Kang (1997). Diversification process and the ownership structure of Samsung chaebol. En Shiba, T. y Shimotani, M. (eds.), *Beyond the firm: Business groups in international and historical perspective*. Fuji Conference Series II. Oxford University Press.
- Ciacci, L. (2011). El papel de la industria electrónica en el proceso de desarrollo argentino. Tesis de Grado, Facultad de Ingeniería, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Ciccolella, P. J. (1989a). La Promoción Industrial en Tierra del Fuego: sus efectos económicos y sociales. Tesis de grado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- Ciccolella, P. J. (1989b). Los límites del mito de la Isla de la Fantasía. Ponencia presentada en el II Encuentro Latinoamericano de Geógrafos, Montevideo. Disponible en:

<http://www.observatoriogeograficoamericalatina.org.mx/egal2/Geografiasocioeconomica/Geografiaindustrial/01.pdf>.

- Cifuentes, J., Rivas Castro, G., Fuentes Salvo, M., y Kornblihtt, J. (2023). La cuantificación del desarrollo histórico del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones.
- Cimillo, E. y Roitter, M. (1989). Relocalización y cambios en la organización de la producción. El área aduanera especial de Tierra del Fuego. Documento de Trabajo N° 20, CEPAL, Buenos Aires.
- Civil Initiatives for Development and Peace India -Cividep India- (2017). Samsung's sub-standard labour practices in India. A profile of Samsung Electronics in Tamil Nadu. GoodElectronics.
- Clark, J. B. (1901). Wages and Interest as Determined by Marginal Productivity. *Journal of Political Economy*, 10(1), 105-109.
- Clark, E. (1987). A critical note on Ball's reformulation of the role of urban land rent. *Environment and Planning A*, 19, 263-267.
- Clarke, S. (1991). Marx, marginalism and modern sociology. Palgrave Macmillan UK.
- Cohn, S. H. (1981). A comment on Alec Nove, 'a note on growth, investment and price indexes'. *Soviet Studies*, 33(2), 296-299.
- Comim, F. (2001). Richard Stone and measurement criteria for national accounts. *History of Political Economy*, 33(5), 213-234.
- CONADE-CEPAL (1965). Distribución del ingreso y cuentas nacionales en Argentina. Buenos Aires.
- Consejo Federal de Inversiones -CFI- (2012). Master Plan logístico de la provincia de Tierra del Fuego. Etapa 5. Informe al 25/04/2012. Disponible en: <http://biblioteca.cfi.org.ar/wp-content/uploads/sites/2/2012/01/49267.pdf>.
- Consejo Federal de Inversiones -CFI- (2013). Sistematización y comprensión de los alcances del régimen especial fiscal y aduanero de la Ley N° 19.640 y normas reglamentarias, Informe final, 28 de febrero 2013. Disponible en: <http://biblioteca.cfi.org.ar/wp-content/uploads/sites/2/2013/01/49530.pdf>.
- Coyle, D. (2014). GDP: a brief but affectionate history (revised and expanded edition). Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- D'Agostino, L. y Romero Marchesini, N. (2 de mayo de 2022). ¿Quiénes somos? Anfibia. <https://www.iade.org.ar/noticias/quienes-somos>
- D'Alessandro, M. (2016), Economía feminista: cómo construir una sociedad igualitaria (sin perder el glamour). Sudamericana.
- Damill, M. (2000). El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad. *Boletín Techint*, 303, 69-88.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En Peruzzotti E. y Gervasoni, C. (eds.), *La Década Kirchnerista*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

- De Haan, E., Schipper, I., & Reynolds, E. (2009). Computer Connections: Supply Chain Policies and Practices of Seven Computer Companies. SOMO paper, SOMO, Amsterdam.
- De Smedt, M., Giovannini, E. & Radermacher, W. J. (2018). Measuring sustainability. In Stiglitz, J. E., Fitoussi, J-P. & Durand, M. (eds.), For good measure: advancing research on well-being metrics beyond GDP. OECD Publishing.
- Dedrick, J. y Kraemer, K. L. (2017). Intangible assets and value capture in global value chains: the smartphone industry. Economic Research Working Paper No. 41, World Intellectual Property Organization (WIPO).
- Dirección General de Estadística y Censos de Tierra del Fuego (DGEyC-TDF) (2011). Estimación de población y relevamiento por muestreo de las ciudades de Ushuaia, Río Grande y Comuna de Tolhuin - 2010 (Ley 766 Decreto 2369/08). Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur: Dirección General de Estadística y Censos.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Dileo, E., Kennedy, D. y Sánchez, M. A. (2022). Elementos para el debate sobre el rol del endeudamiento público externo en el ciclo económico argentino. Sostenimiento del drenaje de divisas del sector privado en el período 1992-2020. *Estudios Nueva Economía*, 6(2), 39-58.
- Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género –DNElyG- (2020a). Los cuidados, un sector económico estratégico. Medición del aporte del Trabajo Doméstico y de Cuidados no Remunerado al Producto Interno Bruto. Buenos Aires, Ministerio de Economía.
- Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género –DNElyG- (2020b). Las brechas de género en la Argentina. Estado de situación y desafíos. Buenos Aires, Ministerio de Economía.
- Dirección Nacional de Economía, Igualdad y Género –DNElyG- (2021). Protagonistas del crecimiento. Las brechas de género en la economía argentina. 4to trimestre de 2021. Buenos Aires, Ministerio de Economía.
- Douglass, J. B., Kenney, G. M., & Miller, T. R. (1990). Which estimates of household production are best? *Journal of Forensic Economics*, 4(1), 25-45.
- Dumitrescu, V., Giurescu, C., & Mateescu, S. (1994). Experience in implementing the System of National Accounts (SNA) in Romania. *Review of Income and Wealth*, 40(1), 111-119.
- Durand, C. (2021). Tecnofeudalismo. Crítica a la economía digital. Adrogué: La Cebra, Donostia: Kaxilda.
- Edel, M. (1977). Rent theory and working class strategy: Marx, George and the urban crisis. *Review of Radical Political Economics*, 9(4), 1-15.
- Edey, H., Peacock, A. T. & Cooper, R. A. (1967). National Income and Social Accounting. Routledge.
- Eisner, R. (1988). Extended accounts for national income and product. *Journal of Economic Literature*, 26(4), 1611-1684.

- Engels (2019[1845]). La situación de la clase obrera en Inglaterra. Disponible en: <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/situacion/situacion.pdf>.
- Engels, F. (2000[1876]). El papel del trabajo en la transformación del mono en hombre. Die Neue Zeit, Bd. 2, nro. 44, 1895-1896, ed. cit.: Marxists Internet Archive, 2000.
- Ernst, D. (1998). Catching-Up, Crisis and Industrial Upgrading. Evolutionary Aspects of Technological Learning in Korea`s Electronics Industry. DRUID - Danish Research Unit for Industrial Dynamics. DRUID Working Paper No. 98-16.
- Esquivel, V. (2016). La Economía Feminista en América Latina. Nueva Sociedad, 265. Disponible en: <https://nuso.org/articulo/la-economia-feminista-en-america-latina>.
- Esquivel, V. (2021). Feminist Economics (Part III, Cap. 16). En Naples, N. A. (ed.), Companion to Feminist Studies. John Wiley & Sons.
- EUROSTAT (2009). Tourism Satellite Accounts in the European Union - Volume 1: Report on the implementation of TSA in 27 EU Member States. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROSTAT (2013). European System of Accounts (ESA 2010). Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Everett, T., Ishwaran, M., Ansaloni, G. P., & Rubin, A. (2010). Economic growth and the environment. DEFRA Evidence and Analysis Series, paper 2.
- Fank, L. (2019). Promoción Industrial e Informalidad urbana en Tierra del Fuego: análisis histórico comparativo. Revista Faro, 2(30), 138-162.
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (2004). Intermediaries in entrepot trade: Hong Kong re-exports of Chinese goods. Journal of Economics & Management Strategy, 13(1), 3-35.
- Ferber, M. A., & Birnbaum, B. G. (1980). Housework: priceless or valueless? Review of Income and Wealth, 26(4), 387-400.
- Ferguson, S., & McNally, D. (2013). Capital, fuerza de trabajo y relaciones de género. Marxismo Crítico. Disponible en: https://marxismocritico.com/wp-content/uploads/2017/01/capital_fuerzatrabajo_relacionesgenero-ferguson_mcnally.pdf.
- Fernández, V. R. (2015). Global value chains in global political networks: Tool for development or neoliberal device? Review of Radical Political Economics, 47(2), 209-230.
- Ferreres, O. J. (2005). Dos siglos de economía argentina. Buenos Aires: El ateneo / Fundación Norte y Sur.
- Filadoro, A. (2007). Impactos del Régimen de Promoción en la estructura industrial de Tierra del Fuego. Instituto de Estudios Fiscales y Económicos (IEFE), Buenos Aires.
- Fisher, I. (1930). The theory of interest. New York: Macmillan.
- Fisman, R., Moustakerski, P., & Wei, S. J. (2008). Outsourcing tariff evasion: A new explanation for entrepôt trade. The Review of Economics and Statistics, 90(3), 587-592.
- Fitzgerald, J. & Wicks, J. (1990), Measuring the value of household output: a comparison of direct and indirect approaches. Review of Income and Wealth, 36(2), 129-141.

- Fitzsimons, A (2016). Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del “atraso” tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960. *Trabajo y Sociedad*, 26, 225-240.
- Fitzsimons, A. y Guevara, S. (2018). La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). *América Latina en la Historia Económica*, 25(1), 239-274.
- Foster, J. B. (2017). Marx's ecology in historical perspective. In Karl Marx (pp. 609-621). Routledge.
- Fracchia, J. (2005). Beyond the Human-Nature Debate: Human Corporeal Organisation as the 'First Fact' of Historical Materialism. *Historical Materialism*, 13(1).
- Fracchia, J. (2017). Organisms and objectifications: a historical-materialist inquiry into the 'human and animal'. *Monthly review*, 68(10), 1-16.
- Fraumeni, B. M. & Jorgenson, D. W. (1980). The Role of Capital in U.S. Economic Growth, 1948–1976. In Von Furstenberg, G. (ed.), *Capital, Efficiency and Growth*. Cambridge, Mass. Ballinger.
- Freeman, C. (1995). The 'National System of Innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5-24.
- Frenkel, R. (2003). Globalización y crisis financieras en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 80, 41-54.
- Freyssenet M. & Lung Y. (2006). Between Globalization and Regionalization. What is the Future of the Automobile Industry? *Actes du GERPISA, Mondialisation ou régionalisation?*, nro. 18, November 1996, pp. 39-68. Disponible en: <https://freyssenet.com/files/Between%20globalisation%20and%20regionalisation.pdf>.
- Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1976). Tendency towards a New International Division of Labour: Worldwide Utilisation of Labour Force for World Market Oriented Manufacturing. *Economic and Political Weekly*, 11(5/7), 159-170.
- Furtado, C. (1973). The Post-1964 Brazilian 'Model' of Development'. *Studies in Comparative International Development*, 8(2), 115-128.
- Gaggero, A. J., y Schorr, M. (2016). La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. *Realidad Económica*, 297, 61-92.
- Gaite, P. (2022). Financiarización y “reticencia inversora”. Un estudio sobre la lógica de acumulación de la industria argentina en la posconvertibilidad (2003-2019). Tesis de la Maestría en Desarrollo Económico, Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
- García, J. I., y Lavarello, P. (2022). Trayectoria y reposicionamientos de la industria electrónica en Tierra del Fuego. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, 30, 77-100.
- Garófalo, A. (2004). Régimen especial fiscal y aduanero, Ley 19640. Antecedentes, configuración y aplicabilidad del subrégimen industrial. Tierra del Fuego, Cámara fueguina de la pequeña y mediana industria (CA.FU.PYM.I).

- Gatto, F. y Romano, S. (2014). Estudio de la promoción industrial en Tierra del Fuego. Análisis de la evolución reciente de la producción electrónica. Universidad Nacional de Tierra del Fuego, Instituto de Desarrollo Económico e Innovación, Ushuaia.
- Gatto, F., Teixido, C., Bianciotto, F., Simón, J., Logioco, E. y Vetrone, A. (2014). Innovación y desarrollo de capacidades tecnológicas y organizacionales en el complejo electrónico fueguino: El caso de la empresa Newsan S.A. En Memorias del Seminario Internacional 'Cadena Productiva Mundial y Escenarios de la Industria Electrónica de Consumo Masivo', Tierra del Fuego, Argentina.
- Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (eds.) (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- Gereffi G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12, 78–104.
- Gereffi, G. (2014). Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of international political economy*, 21(1), 9-37.
- Gershuny, J. (2013). National utility: Measuring the enjoyment of activities. *European sociological review*, 29(5), 996-1009.
- Giachetti, C. & Marchi, G. (2010). Evolution of firms' product strategy over the life cycle of technology-based industries: A case study of the global mobile phone industry, 1980-2009. *Business History*, 52(7), 1123-1150.
- Gil, R., y Hermida, M. (2016). La participación de las mujeres en el mercado laboral fueguino. En IX Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, Buenos Aires, Argentina.
- Gobierno de Tierra del Fuego -TDF- (2011). Régimen de la Ley 19.640 y otras normas aplicables en materia de promoción económica de la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. Secretaria de Promoción Económica y Fiscal de Tierra del Fuego.
- Gobierno de Tierra del Fuego -TDF- (2022). Pasos para la primera exportación al Territorio Nacional Continental. Ministerio de Producción y Ambiente de Tierra del Fuego, Secretaría de Desarrollo Productivo y PyME. Disponible en: <https://prodyambiente.tierradelfuego.gob.ar/wp-content/uploads/2022/09/PASOS-PARA-LA-PRIMERA-EXPORTACION-AL-TERRITORIO-NACIONAL-CONTINENTAL-CORREGIDO-11-08-22.pdf>.
- González Passetti, A. (2014). Tierra del Fuego. La industria electrónica en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, 284, 113-132.
- GoodElectronics (2023). SHARPS – Supporters for Health and Right of People in Semiconductor Industry. Disponible en: <https://goodelectronics.org/organisations/sharps-supporters-health-right-people-semiconductor-industry/>.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2009). 'Salarios eran los de antes...'. Salario, productividad y acumulación de capital en la Argentina en el último medio siglo. *Revista Realidad Económica*, 242, 81-101.
- Graña, J. M. (2013). Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde

- mediados del siglo XX. Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Graña, J. M. (2015). Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, 9(17), 34-63.
- Graña, J. M. y Kennedy, D. (2017). Rezago productivo y sus fuentes de compensación: la vigencia de los limitantes estructurales del ciclo económico argentino al comienzo del siglo XXI. *Cuadernos del CENDES*, 34(95), 91-116.
- Graña, J. M. (2023). El producto, sus métodos y bases. En Graña, J. M. (coord.), *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina*. Florencio Varela: CONUSUR.
- Graña, J. M. [et al.] (2023). *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina*. Florencio Varela: CONUSUR.
- Grđjić, G. (1966). Comparative computations of Yugoslav national income according to material and comprehensive concepts of production. *Review of Income and Wealth*, 12(2), 135-141.
- Grinberg, N. & Starosta, G. (2009). The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the Case of Land Reform and Agrarian Policies. *Third World Quarterly*, 30(4), 761-777.
- Grinberg, N. (2011). Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialization. PhD thesis, London School of Economics and Political Science, UK.
- Grinberg, N. (2013). Capital accumulation and ground-rent in Brazil: 1953–2008. *International Review of Applied Economics*, 27(4), 449–471.
- Grinberg, N. (2016). Global Commodity Chains and the Production of Surplus-value on a Global Scale: Bringing Back the New International Division of Labour Theory. *Journal of World-Systems Research*, 22(1), 247-278.
- Haggart, B. (2000). The gross domestic product and alternative economic and social indicators. Disponible en: <https://publications.gc.ca/site/eng/9.561169/publication.html>.
- Hallak, J. C., Bril Mascarenhas, T., Pezzarini, L., Bentivegna, B. y Park, L. (2023). Diagnóstico del Régimen de Tierra del Fuego. Buenos Aires: Fundar. Disponible en <https://www.fund.ar>.
- Hallak, J. C., Park, L. y Bentivegna, B. (2023). Reformulación del subrégimen industrial de Tierra del Fuego: propuesta y simulación de impactos esperados. Buenos Aires: Fundar. Disponible en <https://www.fund.ar>.
- Han, J., Liem, W. & Lee, Y. (2013). In the Belly of the Beast: Samsung Electronics Domestic Supply Chain and Workforce in South Korea. *Asian Labour Update*, 82, 4-11.
- Hanson, P. (1984). The CIA, the TsSU and the real growth of Soviet investment. *Soviet Studies*, 36(4), 571-581.

- Harris, A. (2014). Dragging out the best deal. How billion dollar margins are played out on the backs of electronic workers. Good Electronics, Amsterdam.
- Hawrylyshyn, O. (1976). The value of household services: a survey of empirical estimates. *Review of Income and Wealth*, 22(2), 101-131.
- Hawrylyshyn, O. (1977). Towards a definition of non-market activities. *Review of Income and Wealth*, 23(1), 79-96.
- Henry, J. F. (1995). John Bates Clark: the making of a neoclassical economist. Macmillan.
- Hermida, M. (2014). Los indicadores sociales desde la perspectiva del desarrollo local sostenible en Tierra del Fuego. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata, Buenos Aires, Argentina. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.4498/ev.4498.pdf.
- Hermida, M. (2015). Representaciones acerca del desarrollo en Tierra Del Fuego. *Tensões Mundiais*, 11(20), 163-184.
- Hernández, H., Grassano, N., Tübke, A., Potters, L., Gkotsis, P. & Vezzani, A. (2018). The 2018 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Hernández Solorza, A. S. y Deytha Mon, A. A. (2014). Crítica a la interpretación que hace Rolando Astarita de la plusvalía extraordinaria. Exposición de la teoría Marxista del valor. *Revista de Economía Crítica*, 18, 4-19.
- Heymann, C. D. (1996). Una nota sobre indicadores de la deuda externa. *Revista de Economía*, 3(1), 25-36.
- Hirsch, J. (1999). La globalización del capital y la transformación de los sistemas de estado: del 'estado nacional soberano' al 'estado nacional de competencia'. *Cuadernos del Sur* 28, Buenos Aires.
- Hobday, M. (1998). Latecomer catch-up strategies in electronics: Samsung of Korea and ACER of Taiwan. *Asia Pacific Business Review*, 4(2-3), 48-83.
- Industria Austral de Tecnología S.A. -IATEC- (2014). Estados contables y Memoria. Disponible en: <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Empresas/Empresa/30578036071>.
- Industria Austral de Tecnología S.A. -IATEC- (2018). Estados contables y Memoria. Disponible en: <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Empresas/Empresa/30578036071>.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (1987). Encuesta Industrial de Electrónica. Estudios INDEC, No. 7. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2016). Cuentas Nacionales. Metodología de estimación. Base 2004 y serie a precios constantes y corrientes. Metodología N° 21. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2017). Cuenta de generación del ingreso e insumo de mano de obra. Metodología INDEC No 24. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos -INDEC- (2019). Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2017-2018: resultados preliminares. Buenos Aires: INDEC.
- Instituto Nacional de Estadística -INE- (2004). Cuenta Satélite del Turismo de España: Nota metodológica. Subdirección General de Cuentas Nacionales, Madrid.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática -INEGI- (1990). Cuentas Nacionales I. 1. Antecedentes y Bases Teóricas del Sistema de Naciones Unidas. Serie de Lecturas IV. México: INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática -INEGI- (2018). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Año base 2013. México: INEGI.
- Iñigo Carrera, J. (1998). La acumulación de capital en la Argentina. Centro para la Investigación como Crítica Práctica, Buenos Aires.
- Iñigo Carrera, J. (1999). El drenaje de las reservas de divisas por el sector privado durante la convertibilidad. *Realidad Económica*, 166, 132–141.
- Iñigo Carrera, J. (2004). Trabajo infantil y capital. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2007). La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1982-2004. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2013). El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2017). La renta de la tierra: formas, fuentes y apropiación. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Ivanov, Y. (1987). Possibilities and Problems of Reconciliation of the SNA and the MPS. *Review of Income and Wealth*, 33(1), 1-18.
- Ivanov, Y. N. (2009). Experiences and Problems of the CIS Countries in Transition from the MPS to the SNA. *Review of Income and Wealth*, 55, 466-484.
- Janelli, R. L. & Yim, D. (2001). Gender Construction in the Offices of a South Korean Conglomerate. In *Under Construction* (pp. 115-140). University of Hawaii Press.
- Jaramillo González, S. (2009). Hacia una teoría de la renta del suelo urbano. Bogotá: Universidad de Los Andes.
- Jun, Y. (1987). The Reverse Direct Investment: The Case of the Korean Consumer Electronics Industry. *International Economic Journal*, 1(3), 91-104.
- Juncos, I. (2023). ¿ Financiarización dentro del régimen de promoción industrial de Tierra del Fuego? Los casos de Mirgor y Newsan. *Cuadernos de Economía Crítica*, 9(17), 113-139.
- Kanbur, R., Patel, E. & Stiglitz, J. E. (2018). Sustainable Development Goals and the measurement of economic and social progress. In Stiglitz, J. E., Fitoussi, J-P. & Durand, M. (eds.), *For good measure: advancing research on well-being metrics beyond GDP*. OECD Publishing.
- Kaser, M. C. (1957). Estimating the Soviet National Income. *The Economic Journal*, 67(265), 83-104.
- Kataishi, R. (2016). La industria electrónica de Tierra del Fuego y el dilema de la competitividad: esfuerzos tecnológicos y competencias desde un estudio de caso. En Ascúa, R., Roitter, S. y Kataishi, R., *Lecturas seleccionadas de la XXI Reunión Anual Red Pymes Mercosur*. Red Pymes.

- Katz, J. y Bernat, G. (2012). Interacciones entre la macro y la micro en la Postconvertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo Económico*, 52(207/208), 383-404.
- Katz, N. & Kemnitzer, D. S. (1983). *Fast Forward: The Internationalization of Silicon Valley*. In Nash, J. C. (comp.), *Women, Men, and the International Division of Labor*. New York: State University of New York Press.
- Keller, J. F. (1983). The Division of Labor in Electronics. In Nash, J. C. (comp.), *Women, Men, and the International Division of Labor*. New York: State University of New York Press.
- Kendrick, J. W. (1970). The historical development of national-income accounts. *History of Political Economy*, 2(2), 284-315.
- Kendrick, J. W. (1979). Expanding imputed values in the national income and product accounts. *Review of Income and Wealth*, 25(4), 349-363.
- Kendrick, J. W. (1987). Happiness is personal productivity growth. *Challenge*, 30(2), 37-44.
- Kennedy, D. (2012). *Economía Política de la Contabilidad Social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*. Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Kennedy, D. y Graña, J. M. (2012). Producción y apropiación de la (nueva) riqueza social en Argentina: salario real y productividad en el siglo XXI en perspectiva histórica (1935-2010). Ponencia presentada en el V Congreso ALAP, Montevideo (Vol. 23).
- Kennedy, D. (2018). El rol del deterioro estructural del salario real argentino desde mediados de los años setenta. En Kennedy, D. (comp.), *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*. Buenos Aires: FCE-UBA.
- Kennedy, D., Pacífico, L. y Sánchez, M. A. (2018). La masa salarial y su composición según el vínculo laboral. Argentina. 1993-2017. Propuesta de estimación en el marco de la base 2004 (2005-2015) y empalme con la base 1993. Documento de Trabajo N° 24, CEPED-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Kennedy, D. y Sánchez, M. A. (2019). Drenaje de divisas y endeudamiento público externo. El Balance de Pagos argentino. 1992-2018. *Realidad Económica*, 332, 9-40.
- Kennedy, D. & Águila, N. (2020). From Individual Wage to Household's Labor Income: Consequences of Women's Labor Force Incorporation in Argentina, 1974–2018. *Review of Radical Political Economics*, 53(3), 423-441.
- Kennedy, D., Pradier, C. y Weksler, G. (2020). En torno a la diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo según atributos productivos. Evidencias preliminares en la Argentina actual (2016-2019). *Laboratorio. Revista de Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social*, 30, 112-137.
- Kennedy, D. (2023). Fundamentos económicos y cuentas nacionales: en torno a la evolución del carácter de valor del producto social. En Graña, J. M. (coord.), *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina*. Florencio Varela: CONUSUR.

- Keynes, J. M. (1940). The concept of national income: a supplementary note. *The Economic Journal*, 50(197), 60-65.
- Keynes, J. M. (2009). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. (2009). Salario, precio y ganancia en la "Teoría general". *Desarrollo Económico*, 48(192), 471-513.
- Kicillof, A. (2010). De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico. Un análisis de los textos originales. Buenos Aires: Eudeba.
- Kidyba, S. y Vega, D. (2015). Distribución funcional del ingreso en la Argentina, 1950-2007. *Series Estudios y Perspectivas*, no. 44. Buenos Aires: CEPAL.
- Kim, Y. (1997). Technological Capabilities and Samsung Electronics' International Production Network in Asia. Working Paper 106, UC Berkeley.
- Kim, Y. (1998). Technological capabilities and Samsung Electronics' international production network in East Asia. *Management Decision*, 36(8), 517-527.
- Kontorovich, V. (2009). Economic System and the Valuation of National Income. Disponible en: https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Kontorovich/publication/228381017_Economic_System_and_the_Valuation_of_National_Income/links/545b92550cf2f1dbcbcaf9cc/Economic-System-and-the-Valuation-of-National-Income.pdf.
- Kornblihtt, J. (2008). Lucha de capitales en el mercado mundial de tubos sin costura. La expansión exportadora de Siderca (1954-2000). Asociación Argentina de Historia Económica, Universidad Nacional de Tres de Febrero, Buenos Aires, Argentina.
- Kornblihtt, J. y Dachevsky, F. (2017). Crisis y renta de la tierra petrolera en Venezuela: crítica a la teoría de la Guerra Económica. *Cuadernos del CENDES*, 34(94), 2-30.
- Kornblihtt, J., Suster, M. y Casique Herrera, M. (2023). El cálculo de la renta de la tierra petrolera y gasífera y sus cursos de apropiación en Argentina y Venezuela (1960 a la actualidad). En Rojas Cifuentes *et al.* (eds.), *La cuantificación del desarrollo histórico de la valorización del capital en América del Sur. Estudios de largo plazo sobre la tasa de ganancia y la renta de la tierra: Metodología y Resultados*. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones.
- Krueger, A. (1979). *The Developmental Role of the Foreign Sector and Aid*. Council on East Asian Studies, Harvard University, Cambridge.
- Krueger, A. B. (ed.) (2009). *Measuring the Subjective Well-Being of Nations. National Accounts of Time Use and Well-Being*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Kuchenbuch, L. y Michael, B. (1986). Estructura y dinámica del modo de producción "feudal" en la Europa preindustrial. Disponible en: https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/69682/Estructura_y_dinamica_del_modos_de_produc.pdf.
- Kudrov, V. (1995). National accounts and international comparisons for the former Soviet Union. *Scandinavian Economic History Review*, 43(1), 147-166.

- Kulfas, M., y Schorr, M. (2003). Deuda externa y valorización financiera en la Argentina actual. Factores explicativos del crecimiento del endeudamiento externo y perspectivas ante el proceso de renegociación. *Realidad Económica*, 198, 21-49.
- Kuznets, S. (1934). National Income, 1929-1932. National Bureau of Economic Research: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c2258/c2258.pdf>.
- Kuznets, S. (1937). National Income and Capital Formation, 1919-1935. National Bureau of Economic Research: <https://www.nber.org/books-and-chapters/national-income-and-capital-formation-1919-1935>.
- Kuznets, S., Epstein, L. & Jenks, E. (1941). National Income and Its Composition, 1919-1938, Volume II. National Bureau of Economic Research: <http://www.nber.org/books/kuzn41-3>
- La Voz del Interior (10 de marzo de 2010). Bajaron hasta 28% los LCD hechos en Tierra del Fuego. <https://www.lavoz.com.ar/content/bajaron-hasta-28-los-lcd-hechos-en-tierra-del-fuego-0/>.
- Laibman, D. (1999). Productive and unproductive labor: A comment. *Review of Radical Political Economics*, 31(2), 61-73.
- Landefeld, J. S. (2000). GDP: One of the Great Inventions of the 20th Century. *Survey of Current Business*, 80(1), 6-14.
- Landefeld, J. S. & McCulla, S. H. (2000). Accounting for nonmarket household production within a national accounts framework. *Review of Income and Wealth*, 46(3), 289-307.
- Leachman, R. C., Kang, J. & Lin, V. (2002). SLIM: Short Cycle Time and Low Inventory in Manufacturing at Samsung Electronics. *Interfaces*, 32(1), 61-77.
- Lee, D. (2006). Samsung Electronics: the global inc. YSM.
- Lee, K. & He, X. (2009). The capability of the Samsung group in project execution and vertical integration: Created in Korea, replicated in China. *Asian Business & Management*, 8(3), 277-299.
- Lee, K. & Jung, M. (2015). Overseas factories, domestic employment, and technological hollowing out: a case study of Samsung's mobile phone business. *Review of World Economics*, 151(3), 461-475.
- Leontief, W. (1984). Análisis económico input-output. Buenos Aires / Madrid: Hyspamerica / Orbis.
- Lepenes, P. (2016). The power of a single number: a political history of GDP. Columbia University Press.
- Lequiller, F. y Blades, D. (2006). Understanding National Accounts. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Levy Yeyati, E. y Castro, L. (2012). Radiografía de la industria argentina en la posconvertibilidad. Documento de Políticas Públicas, nro. 112, CIPPEC, Buenos Aires.
- Lipietz, A. (1982). A marxist approach to urban ground rent. The case of France. Intervention au Séminaire international de Florence, 2-3 Décembre.

- Mage, S. H. (1963). The law of the falling tendency of the rate of profit. Its place in the Marxian theoretical system and relevance to the U.S. economy. Doctoral dissertation, Columbia University.
- Marçal, K. (2016). ¿Quién le hacía la cena a Adam Smith?: una historia de las mujeres y la economía. Debate.
- Marshall, A. (1920[1890]). Principles of Economics. An introductory volume. London: Macmillan.
- Marshall, A. (1893). On rent. The Economic Journal, 3(9), 74-90.
- Marx, K. y Engels, F. (1974[1845-1846]). La ideología alemana. Montevideo / Barcelona: Ediciones Pueblos Unidos / Ediciones Grijaldo.
- Marx, K. (1987[1847]). Miseria de la filosofía. Respuesta a la 'Filosofía de la miseria' de P.-J. Proudhon. México: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2007[1857-1858]). Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858, Vol. 1. México: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2008[1859]). Contribución a la crítica de la economía política. México D.F.: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (1995[1867]). El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo I. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2012[1867]). El capital. Crítica de la economía política. Tomo I. México D.F.: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2011[1885]). El capital. Crítica de la economía política. Tomo II. México D.F.: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2011[1894]). El capital. Crítica de la economía política. Tomo III. México D.F.: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (1980). Teorías sobre la plusvalía I. Tomo IV de El Capital. México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (2009). El Capital, Libro I, Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción. México: Siglo XXI editores.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D. & Green, J. R. (1995). Microeconomic Theory. New York - Oxford: Oxford University Press.
- Mathews, J. A. & Cho, D. S. (2000). Tiger technology: The creation of a semiconductor industry in East Asia. Cambridge University Press.
- Mazzucato, M. (2021). El valor de las cosas: quién produce y quién gana en la economía global. Taurus.
- McCulla, S. H., Moses, K. E. & Moulton, B. R. (2015). The national income and product accounts and the system of national accounts 2008. Survey of Current Business, 17, 1-17.
- Meade, J. E. & Stone, R. (1941). The construction of tables of national income, expenditure, savings and investment. The Economic Journal, 51(202/203), 216-233.

- Michell, A. (2010). *Samsung Electronics and the struggle for leadership of the electronics industry*. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (1986). *Reestructuración Productiva y Empleo: el caso de la Industria Electrónica*. Estudios y Documentos de Trabajo sobre Empleo, Remuneraciones y Recursos Humanos, Proyecto Gobierno Argentino, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Organización Internacional del Trabajo.
- Mohun, S. (2014). Unproductive labor in the US economy 1964-2010. *Review of Radical Political Economics*, 46(3), 355-379.
- Monteforte, E. y Sánchez, M. A. (2018). La renta de la tierra en Argentina: los derechos de exportación en el período 2003-2014. *Revista Apuntes del CENES*, 37(66), 135-168.
- Monteverde, E. y Sallaberry, N. (1981). *Cuentas Nacionales. Nociones*. Documento N°14, Gerencia de Investigaciones y Estadísticas Económicas, BCRA.
- Monteverde, E. (1994). *Conceptos e interpretación de las Cuentas Nacionales*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Moon, H-C. & Lee, D. (2004). The Competitiveness of Multinational Firms: A Case Study of Samsung Electronics and Sony. *Journal of International and Area Studies*, 11(1), 1-21.
- Morgan, M. S. (2009). Seeking parts, looking for wholes. *History of Observation in Economics*, Working Paper, (1), University of Amsterdam.
- Moseley, F. (1991). *The falling rate of profit in the postwar United States economy*. Springer.
- Moya, D., Peirano, M., Grasso, F. y Kossacoff, S. (2012). *Análisis Tecnológico Sectorial, Cuadros de Situación Tecnológica. Complejo Productivo: Electrónica de Consumo*. En Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación (CIECTI), *Análisis Tecnológico Sectorial*. Buenos Aires: CIECTI, Secretaría de Planeamiento y Políticas en Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.
- Mufakhir, A. (2013). Workers' Struggle in Samsung Electronics Indonesia. *Asian Labour Update*, 82, 12-16.
- Müller, A. (1998). *Economía Descriptiva. Nociones de cuentas nacionales e indicadores socio-económicos*. Buenos Aires: Catálogos.
- Murphy, M. (1978). The value of nonmarket household production: opportunity cost versus market cost estimates. *Review of Income and Wealth*, 24(3), 243-255.
- Murphy, M. (1982). Comparative estimates of the value of household work in the United States for 1976. *Review of Income and Wealth*, 28(1), 29-43.
- Mussi, E. A. (2017). *La valorización de un capital de propiedad estatal en la siderurgia argentina: SOMISA (1947-1989)*, Tesis doctoral, Doctorado en Historia, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Mussi, E. A. (2019). Notas metodológicas para el cálculo de la tasa de ganancia de un capital individual industrial en Argentina a partir de las Memorias y Balances. *Economía: teoría y práctica*, (51), 201-232.
- Naciones Unidas (1947). *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts. Studies and reports on statistical methods*, No. 7. Ginebra: Naciones Unidas.

- Naciones Unidas (1953). A System of National Accounts and Supporting Tables. Studies in Methods, No. 2. Department of Economic Affairs, Statistical Office, United Nations, New York.
- Naciones Unidas (1968). A System of National Accounts. Series in Methods, Series F, No. 2, Rev. 3. Department of Economic and Social Affairs, Statistical Office, United Nations, New York.
- Naciones Unidas (1983). Comparaciones del Sistema de Cuentas Nacionales y el Sistema de Balances de la Economía Nacional. Parte II. Conversión de agregados del SCN al SPM y viceversa en países seleccionados. Estudios de Métodos, Serie F, No. 20, Parte II. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales, Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Nueva York: Naciones Unidas.
- Naciones Unidas, Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Banco Mundial (1993). Sistema de Cuentas Nacionales 1993. Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
- Naciones Unidas, Comisión Europea, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Banco Mundial (2008). Sistema de Cuentas Nacionales 2008. Brussels/Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.
- Naciones Unidas, Comisión Europea, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Fondo Monetario Internacional, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y Banco Mundial (2012). Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica 2012. Marco Central. Nueva York: Naciones Unidas.
- Naciones Unidas (2015). Clasificación Central de Productos (CPC). Versión 2.1. Documentos Estadísticos. Series M No. 77, Ver. 2.1. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. División de Estadísticas. Naciones Unidas, Nueva York.
- Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023a). Historic Versions of the System of National Accounts. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/hsna.asp>
- Naciones Unidas, División de Estadísticas (2023b). List of 2025 SNA Chapters. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/SNAUpdate/2025/chapters.asp>
- Nochteff, H. (1984). Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina 1976-1982. La industria electrónica de consumo. Buenos Aires: FLACSO/GEL.
- Nochteff, H. (1992). Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración. Documento de Trabajo N° 42, CEPAL, Buenos Aires.
- Nordhaus, W. D. & Tobin, J. (1973). Is growth obsolete? In The measurement of economic and social performance (pp. 509-564). NBER.
- Nordhaus, W. D. & Kokkelenberg, E. C. (1999). Nature's Numbers. Washington, DC: National Academy Press.
- Nove, A. (1954). Review, "Soviet National Income and Product in 1937" and "Soviet Economic Growth". The Economic Journal, 64(253), 170-174.
- Nove, A. (1981). A note on growth, investment and price-indices. Soviet Studies, 33(1), 142-145.

- OCDE, Eurostat y OMS (2011). A System of Health Accounts. OECD Publishing.
- Ochoa, R. y Rozemberg, R. (2013). El sector electrónico en Argentina. Hacia el diseño de un programa de desarrollo sectorial. Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas y Luminotécnicas (CADIEEL), Buenos Aires.
- Oikawa, H. (2011). To Be or Not to Be a Supplier to TNCs? An Entrepreneurial Approach to Linkage Formation in the Malaysian Electronics Industry. In Kawakami, M. & Sturgeon, T. J. (eds.), The dynamics of local learning in global value chains: Experiences from East Asia. Springer.
- Oficina Nacional de Estadística e Información -ONEI- (2021). Anuario Estadístico de Cuba 2020. Cuentas Nacionales. Edición 2021. La Habana: ONEI.
- Ogawa, M. (2021). Reviewing Marx's schemes of reproduction by the System of National Accounts. Journal of Osaka University of Economics, 72(2), 1-18.
- Oulton, N. (2018). GDP and the system of national accounts: past, present and future. Disponible en: https://eprints.lse.ac.uk/87178/1/lse.ac.uk_storage_LIBRARY_Secondary_libfile_shared_repository_Content_Centre%20For%20Macroeconomics%20discussion%20papers_GDP%20and%20the%20system%20of%20national%20accounts.pdf.
- Paniagua, C. y Sánchez, M. A. (2015). Complejo Electrónica de Consumo, Serie Complejos Productivos. Subsecretaría de Planificación Económica, Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Argentina.
- Park, S. & Gil, Y. (2006). How Samsung Transformed Its Corporate R&D Center. Research-Technology Management, 49(4), 24-29.
- Park, J. (2014). Land Rent Theory Revisited. Science & Society, 78(1), 88-109.
- Patinkin, D. (1976). Keynes and econometrics: on the interaction between the macroeconomic revolutions of the interwar period. Econometrica, 44(6), 1091-1123.
- Piccinelli, O. (2002). Impuesto al Valor Agregado. Tratamiento respecto de Zonas Francas (Ley 24.331) y Área Aduanera Especial (Ley 19.640). C.P.C.E.C.A.B.A.
- Piermartini, R. (2004). The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities. World Trade Organization Discussion Papers, Ginebra. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers4_e.pdf.
- Piqué, P. (2010). Argentina y Brasil: Pasado, presente y perspectivas. Documento de Trabajo N° 14, CEPED-FCE-UBA, Buenos Aires.
- Porter, T. M. (1995). Trust in Numbers. The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life. Princeton: Princeton University Press.
- Powers, S. (1992). Statistical needs in Eastern Europe. Monthly Labor Review, 115(3), 18-28.
- Pradier, C. (2023). Las transformaciones en la diferenciación por sexo como forma de la profundización de la diferenciación de la clase trabajadora en Argentina (1980-2019). Tesis de la Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

- Pratap, S. (2013). Workers in the Supply Chain of Electronics Industry in India: The Case of Samsung. Electronics Industry in Asia, Research Paper Series No. 2. Hong Kong: Asia Monitor Resource Centre.
- Propatto, J. C. (2004). El Sistema de Cuentas Nacionales. Visión desde la Economía Aplicada. Segunda Edición. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Pucik, V. & Lim, J. C. (2001). Transforming human resource management in a Korean Chaebol: A case study of Samsung. Asia Pacific business review, 7(4), 137-160.
- Rabinovich, J. (2018). Grupos locales y acumulación de capital en el sector de electrónica de consumo en Argentina (2003-2014). Apuntes del CENES, 37(65), 247-286.
- Remes Lenicov, J., Pina, L. y Costante, N. (2021). Paraísos fiscales: precios de transferencia y secreto bancario. Boletín de la Economía Mundial, Número 79. Escuela de Economía y Negocios, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
- Ricardo, D. (2004[1817]). Principios de Economía Política y Tributación. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rikap, C. (2018). Innovation as economic power in global value chains. Revue D'Economie Industrielle, 163, 35-75.
- Rikap, C. (2021). Capitalism, power and innovation: Intellectual monopoly capitalism uncovered. London and New York: Routledge.
- Rockoff, H. (2020). Off to a Good Start: The NBER and the Measurement of National Income. No. w26895, National Bureau of Economic Research.
- Roitter, M. (1987). La industrialización reciente en Tierra del Fuego. Documento de Trabajo Nº13, Convenio de Cooperación Técnica CFI-CEPAL 'Perspectivas de Reindustrialización y sus Determinaciones Regionales (PRIDE)', Buenos Aires.
- Rosefielde, S. (1991). The illusion of material progress: the analytics of Soviet economic growth revisited. Soviet Studies, 43(4), 597-611.
- Ruggles, N. D. & Ruggles, R. (Eds.) (1970). The Design of Economic Accounts. New York: National Bureau of Economic Research.
- Ruggles, R. & Ruggles, N. D. (1982). Integrated economic accounts for the United States, 1947-80. Survey of Current Business, 62(5), 1-53.
- Ruggles, N. y Ruggles, R. (1990). La estructura de la contabilidad del ingreso nacional. En INEGI (coord.), Cuentas Nacionales I. 1. Antecedentes y Bases Teóricas del Sistema de Naciones Unidas. Serie de Lecturas IV. México: INEGI.
- Salama, P. (2019). Los dos 'pecados originales' de los gobiernos progresistas de Argentina y Brasil. Revista de Economía institucional, 21(40), 207-232.
- Salvatore, S. (2010). Los compañeros. La experiencia autogestiva de los obreros de Renacer. Buenos Aires: editorial Agora.
- Samsung (2002). Samsung Press Information. Samsung.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2010). Economics. Nineteenth Edition. New York: McGraw-Hill/Irwin.

- Sánchez, M. A. (2018). La industria de la electrónica de consumo en Argentina: un aporte al estudio de su desarrollo a partir del análisis de su localización. *H-industria. Revista de historia de la industria y el desarrollo en América Latina*, 22, 40-70.
- Santarcángelo, J. E., y Perrone, G. (2015). Desafíos y oportunidades del desarrollo de la electrónica de consumo en los países en desarrollo: Lecciones del caso argentino (2003-2014). *Redes: Revista de estudios sociales de la ciencia*, 21(41), 13-40.
- Santarcángelo, J., Schteingart, D. y Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 7, 99-129.
- Sayers, S. (2007). The concept of labor: Marx and his critics. *Science & society*, 71(4), 431-454.
- Schorr, M. y Porcelli, L. (2014). La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. Documentos de Investigación Social N° 26, Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES), Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, 286, 137-174.
- Schreyer, P. (2004). Capital stocks, capital services and multi-factor productivity measures. *OECD Economic Studies*, no. 37, 2003/2, 163-184.
- Schvarzer, J. (1983). Argentina 1976-81: el endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera. Buenos Aires: CISEA.
- Samsung Electronics Co., Ltd. -SEC- (2017). 2017 Business Report (for the year ended December 31).
- Samsung Electronics Co., Ltd. -SEC- (2018). Samsung Electronics Co., Ltd. and its Subsidiaries, Notes to interim consolidated financial statements.
- Secretaría de Economía de México (2013). Industria electrónica 2013. Secretaría de Economía de México, Unidad de inteligencia de negocios, Pro México.
- Sérúzier, M. (2003). Medir la economía de los países según el sistema de cuentas nacionales. CEPAL/Alfaomega.
- Shaikh, A. (1984). Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas. *Economía, teoría y práctica*, 4, 3-58.
- Shaikh, A. M. & Tonak, E. A. (1994). Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts. Cambridge University Press.
- Smith, A. (1997[1776]). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, N. (1984). Uneven development: Nature, capital, and the production of space. University of Georgia Press.
- Snow, R. T. (1983). The New International Division of Labor and the U.S. Work Force: The Case of the Electronics Industry. In Nash, J. C. (comp.), *Women, Men, and the International Division of Labor*. New York: State University of New York Press.

- SOMO (2005). Corporate social responsibility behaviour of multinational corporations in the global information and communication technology supply chain in the Philippines. A research project of Philippine Resource Centre – Manila in cooperation with SOMO. Disponible en: <https://www.somo.nl/wp-content/uploads/2005/04/CSR-behaviour-of-MNOs-in-global-ICT-supply-chain-Philippines.pdf>.
- Starosta, G. (2009). The Changing Dynamics of Value production and ‘Capture’ in the Electronics Global Value Chain: A Marxian Perspective. Manchester Papers in Political Economy, Working paper nro. 01/09.
- Starosta, G. (2010a). Global commodity chains and the Marxian law of value. *Antipode*, 42(2), 433-465.
- Starosta, G. (2010b). The Outsourcing of Manufacturing and the Rise of Giant Global Contractors: A Marxian Approach to Some Recent Transformations of Global Value Chains. *New Political Economy*, 15(4), 543-563.
- Starosta, G. (2016). Revisiting the New International Division of Labour Thesis. In Charnock, G. & Starosta, G. (eds.), *Rethinking the New International Division of Labour: Global Transformations and Uneven National Development*. London: Palgrave Macmillan.
- Starosta, G. y Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Starosta, G. & Fitzsimons, A. (2018). Rethinking the Determination of the Value of Labor Power. *Review of Radical Political Economics*, 50(1), 99-115.
- Starosta, G. (2022). Labour. In Skeggs, B., Farris, S. R. Toscano, A. & Bromberg, S. (eds.), *The SAGE Handbook of Marxism*. Sage.
- Statistics Canada (1995). Households' unpaid work: measurement and valuation (No. 3). Statistics Canada, National Accounts and Environment Division.
- Sternberg (2017). Determinación de tributos en una importación. Un caso práctico. Instituto de Capacitación Aduanera. Disponible en: <http://ica.com.ar/read/589df8440d730b5628f0b7d6#:~:text=AFIP%20N%C2%BA%202281.-,Su%20base%20de%20c%C3%A1lculo%20es%20la%20misma%20base%20imponible%20del,o%20mayor%20a%202%20a%C3%B1os>.
- Stiglitz, J. E., Sen, A. & Fitoussi, J-P. (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and social Progress.
- Stiglitz, J. E., Fitoussi, J-P. & Durand, M. (eds.) (2018). *For good measure: advancing research on well-being metrics beyond GDP*. OECD Publishing.
- Stone, R. y Stone, G. (1962). *Renta nacional, contabilidad social y modelos económicos*. Barcelona: Oikos-tau ediciones.
- Stone, R. (1986). Nobel Memorial Lecture 1984: The Accounts of Society. *Journal of Applied Econometrics*, 1(1), 5-28.
- Stone, A. A. & Krueger, A. B. (2018). Understanding subjective well-being. In Stiglitz, J. E., Fitoussi, J-P. & Durand, M. (eds.), *For good measure: advancing research on well-being metrics beyond GDP*. OECD Publishing.

- Strobel, F. (1974). GNP and Economic welfare. *Monthly Review*, 59(6). Research Department, Federal Reserve Bank of Atlanta.
- Studenski, P. (1958). *The income of nations: theory, measurement, and analysis: past and present; a study in applied economics and statistics (vol. 1)*. New York University Press.
- Studenski, P. (1990). Desarrollo de conceptos. En INEGI (coord.), *Cuentas Nacionales I. 1. Antecedentes y Bases Teóricas del Sistema de Naciones Unidas. Serie de Lecturas IV*. México: INEGI.
- Sturgeon, T.J., Memedovic, O., Biesebroeck, J.V. & Gereffi, G. (2009). Globalisation of the automotive industry: main features and trends. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 2(1/2), 7-24.
- Sturgeon, T. & Kawakami, M. (2010). *Global Value Chains in the Electronics Industry. Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries?* Policy Research Working Paper 5417, World Bank.
- Suárez Tomé, D. (2022). *Introducción a la teoría feminista*. Buenos Aires: Nido de Vacas ediciones.
- Suzuki, T. (2003). The epistemology of macroeconomic reality: The Keynesian Revolution from an accounting point of view. *Accounting, Organizations and Society*, 28(5), 471-517.
- Terranova, L. (2024). ¿Y quién dio la orden de cambiar el mundo? El programa económico de Martínez de Hoz (1976-1981) para la industria manufacturera. Entre las tensiones internas y las articulaciones globales. Tesis de maestría, Maestría en Historia Argentina y Latinoamericana, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Tily, G. (2009). John Maynard Keynes and the development of national accounts in Britain, 1895–1941. *Review of income and wealth*, 55(2), 331-359.
- Topalov, C. (1979). *La Urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis*. México: Edicol.
- Topalov, C. (1984). *Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos*. Madrid: Siglo XXI.
- Tovar Soria, M. E. (2010). *El aporte de las modificaciones que propone el Sistema de Cuentas Nacionales de 2008 en la medición del sistema de seguro social de México*. Tesis de Maestría en Ciencias Económicas, Escuela Superior de Economía del IPN, México.
- Tran, A. N., & Nørlund, I. (2015). Globalization, industrialization, and labor markets in Vietnam. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 20(1), 143-163.
- Tregenna, F. (2018). Sectoral Structure and Change: Insights from Marx. *Review of Political Economy*, 30(3), 443-460.
- Vanoli, A. (2005). *A history of national accounting*. Amsterdam: IOS press.
- Varela, J. P. (2015). *Configuración de la fuerza laboral en Tierra del Fuego*. XI Jornadas de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Varian, H. R. (1999). *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*. Barcelona: Antoni Bosch editor.
- Varoufakis, Y. (2024). *Technofeudalism: What Killed Capitalism*. Melville House.

- Vidal-Beneyto, J. (17 de julio de 2004). La impostura de las cuentas nacionales. El País. https://elpais.com/diario/2004/07/17/internacional/1090015212_850215.html.
- Wade R. H. (2003). What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of 'development space'. *Review of International Political Economy*, 10(4), 621-644.
- Weinrobe, M. (1974), Household production and national production: an improvement of the record. *Review of Income and Wealth*, 20(1), 89-102.
- Weksler, G. (2024). China como ruptura dentro de la dinámica de desarrollo del Este Asiático en la Nueva División Internacional del Trabajo. Un análisis centrado en la evolución de la inserción comercial y las condiciones laborales desde fines de la década del 1970. Tesis de doctorado, Doctorado en Desarrollo Económico, Universidad Nacional de Quilmes, Argentina.
- Whittaker, D. H., Zhu, T., Sturgeon, T., Tsai, M. H. & Okita, T. (2010). Compressed development. *Studies in Comparative International Development*, 45(4), 439-467.
- WIPO (2018). World Intellectual Property Indicators 2019. World Intellectual Property Organization, Geneva.
- Wolff, E. N. (1994). Is a discussion of unproductive labor still productive? *Science & Society*, 58(2), 204-210.
- Woolley, F. R. (1993). The feminist challenge to neoclassical economics. *Cambridge Journal of Economics*, 17(4), 485-500.
- Young, A. H. & Tice, H. S. (1985). An Introduction to National Economic Accounting (Vol. 59). US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.
- Zerda, A. y Sarmiento, L. (1989). Economía política de las cuentas nacionales: elementos para una macroeconomía alternativa. Bogotá: Tercer Mundo.
- Zolotas, X. (1981). Economic growth and declining social welfare. Athens: Bank of Greece.

ÍNDICES

Índice general

PRESENTACIÓN.....	5
i. Sobre el recorrido personal para el planteo del problema a investigar	5
ii. Agradecimientos	6
INTRODUCCIÓN AL PROBLEMA Y OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN	8
I. Punto de partida: el registro de la producción social para la práctica en economía como problema concreto	8
II. Los principales antecedentes para el planteo y desarrollo del objetivo de la Tesis	10
III. Objetivo de la tesis.....	12
IV. Comentarios metodológicos.....	14
V. Estructura de la Tesis	16
SECCIÓN I – ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN SOCIAL	18
Capítulo 1. Breve repaso histórico de los principales aportes conceptuales en el desarrollo de la contabilidad nacional.....	20
1.1. Primera etapa	21
1.2. Segunda etapa	27
1.3. Tercera etapa	30
1.4. Síntesis para la exposición de la sección.....	34
Capítulo 2. La noción de producción y precios en las Cuentas Nacionales y sus vínculos con la teoría neoclásica	37
2.1. La frontera de la producción del Sistema de Cuentas Nacionales y el establecimiento de su objeto de estudio	38
2.2. El tratamiento del Valor Agregado, los factores de la producción y la distribución del ingreso	43
2.3. El fundamento teórico del SCN	46
2.4. Trabajos con base en la economía neoclásica. Debates ortodoxos sobre el alcance y objeto del SCN.....	56
2.4.1. Cuentas extendidas I. De la frontera de producción del SCN a la totalidad de los bienes y servicios producidos (bienestar indirecto)	59

2.4.2. Cuentas extendidas II. Del bienestar económico al bienestar de la sociedad (bienestar directo)	60
2.5. Cuentas Satélites.....	63
2.6. Síntesis e implicancias para el objetivo de la Tesis.....	65
Capítulo 3. Los fundamentos de la crítica de la economía política para el análisis de la actividad económica: el trabajo como actividad humana y sus formas sociales de realización	68
3.1. La producción en tanto actividad humana.....	69
3.1.1. Las determinaciones generales del proceso de trabajo humano y su expresión subjetiva y objetiva.....	69
3.1.2. La unidad entre la producción y el consumo.....	72
3.1.3. La determinación social del proceso de trabajo y su forma de actualización	73
3.2. La producción bajo su forma social capitalista: especificidad histórica y determinaciones generales del modo de producción capitalista.....	76
3.2.1. Mercancía, valor y precio como forma social general	77
3.2.2. Proceso de valorización y mercancía fuerza de trabajo como fuente de valor	80
3.2.3. Producción de plusvalía relativa y formación de la tasa general de ganancia.....	80
3.3. El desarrollo de la forma precio como catalizador de la relación social general. Diversidad de flujos de valor para su expresión concreta.....	83
3.4. La esencia global del proceso de acumulación de capital y su reproducción a escala nacional	85
3.5. Implicancias para el desarrollo del objetivo de la Tesis.....	86
Capítulo 4. Enfoques críticos del marco teórico del SCN para el registro de la producción social.....	96
4.1. El Sistema de Balances de la Economía Nacional.....	97
4.2. Trabajos que permiten desarrollar los flujos de plusvalor relevantes para la Tesis.....	100
4.2.1. Estimaciones en el marco del debate acerca del trabajo productivo e improductivo de plusvalor.....	101
4.2.2. Aportes de la crítica de la economía política que permiten identificar flujos adicionales de plusvalor en la circulación.....	108
4.2.3. Síntesis para el desarrollo de la Tesis.....	109
4.3. Aportes críticos que se ubican más allá de la frontera de producción del SCN ...	112
4.4. Ubicación del aporte y objetivo de la propuesta de la Tesis	115

SECCIÓN II – LA COMPOSICIÓN DEL VALOR AGREGADO SECTORIAL EN EL MARCO DE LAS CUENTAS NACIONALES	118
Capítulo 5. Del valor agregado al valor apropiado en las actividades productivas. Flujos de plusvalor en la circulación de mercancías y sus formas de apropiación en el marco del SCN	119
5.1. El valor agregado y el excedente de explotación como agregados de referencia.....	121
5.2. Renta de la tierra	127
5.2.1. El tratamiento en el SCN	127
5.2.2. Fundamento alternativo para el análisis de la renta de la tierra	131
5.2.2.1. Bases para el cálculo	141
5.3. Renta urbana de alquiler de vivienda.....	143
5.3.1. El tratamiento en el SCN	143
5.3.2. Fundamentos alternativos para el análisis del alquiler de vivienda y la renta urbana.....	147
5.3.2.1. Bases para el cálculo	163
5.4. Compraventa de la fuerza de trabajo. Valor de la fuerza de trabajo, salarios y masa salarial.....	164
5.4.1. El tratamiento en el SCN	164
5.4.2. Fundamentos alternativos para el análisis de la masa salarial	165
5.4.2.1. Bases para el cálculo	170
5.5. Vínculos comerciales entre capitales	172
5.5.1. Bases para al cálculo	179
5.6. Impuestos indirectos y subsidios.....	181
5.6.1. El tratamiento en el SCN	181
5.6.2. Fundamentos alternativos para el análisis de los impuestos y subsidios..	185
5.7. Síntesis.....	189
Capítulo 6. Mecanismos de apropiación adicionales y conformación completa del esquema de plusvalor apropiado.....	192
6.1. Impuestos a las exportaciones de bienes de origen primario y sus derivados.....	193
6.1.1. Bases para al cálculo	196
6.2. Tipo de cambio	197
6.2.1. Bases para al cálculo	199
6.2.2. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de exportación	200
6.2.3. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de compra de insumos	205

6.2.4. Efectos de la valuación cambiaria en el precio de compra de bienes de capital fijo	208
6.2.5. Efectos de la valuación cambiaria en el poder de compra de las utilidades y dividendos	211
6.2.6. Síntesis de los efectos de la valuación cambiaria en la valorización sectorial	213
6.3. El esquema completo de conformación del valor agregado/apropiado.....	214
6.4. Sobre la unidad de análisis para la aplicación del esquema propuesto.....	224
6.5. Síntesis para la aplicación del esquema propuesto.....	225
SECCIÓN III – APLICACIÓN PARA LA ACTIVIDAD DE ELECTRÓNICA DE CONSUMO EN TIERRA DEL FUEGO.....	227
Capítulo 7. Desarrollo histórico y dinámica de la valorización del sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego.....	229
7.1. Breve comentario sobre el recorte de actividad considerado	231
7.2. El Régimen de Promoción Económica Fueguino	232
7.2.1. Aspectos generales de la promoción económica en Tierra del Fuego.....	233
7.2.2. Subrégimen industrial.....	234
7.2.3. Accesibilidad de los capitales industriales y extensión de los beneficios..	235
7.3. El proceso productivo de la electrónica de consumo y sus implicancias para la localización en el marco del régimen de promoción	236
7.3.1. Proceso productivo local	237
7.3.2. Implicancias de la promoción económica sobre las condiciones productivas.....	238
7.4. Transformación en el esquema productivo: migración y consolidación de la industria de electrónica de consumo en TDF	240
7.4.1. Repaso de la dinámica temporal del establecimiento de empresas en TDF	240
7.4.2. La reconfiguración productiva en el sector de electrónica de consumo en Argentina.....	242
7.5. La trayectoria productiva y del empleo en la electrónica de consumo en TDF	247
7.6. Cambios en la industria de electrónica de consumo a nivel internacional y sus vínculos con la actividad en el AAE-TDF.....	258
7.6.1. La Nueva División Internacional del Trabajo en la industria electrónica....	258
7.6.2. Particularidades del caso nacional	262
7.7. Conclusiones para la aplicación del esquema.....	271
Capítulo 8. Conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado en el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. 2004-2015.	276

8.1. Sobre los agregados para la aplicación del marco analítico.....	277
8.2. Apropiación de plusvalor por beneficios de promoción industrial	284
Delimitación conceptual de los flujos de beneficios (“subsídios implícitos”)	285
Estimación de las brechas de precios	290
Resultados	298
8.3. Efectos de la valuación cambiaria en el consumo intermedio y en el consumo de capital fijo.....	305
Criterios para la aproximación al nivel de valuación de la moneda nacional.....	305
Efecto sobre los flujos de consumo intermedio importado (resultados)	308
Efecto sobre los flujos de bienes de capital fijo importados (resultados).....	311
Rol en la valorización sectorial	312
8.4. Apropiación de plusvalor entre capitales diferenciados.....	317
Criterios para la estimación y resultados	318
Rol en la valorización sectorial	323
8.5. Compraventa de la fuerza de trabajo por debajo de su valor	328
Criterios para la estimación	329
Resultados	332
8.6. Renta de alquiler de vivienda vía el pago de salarios.....	334
Criterios para la estimación	334
Resultados	337
8.7. Presentación del esquema completo de conformación del valor agregado y del plusvalor apropiado: implicancias para el estudio de la acumulación de capital en el sector	338
CONCLUSIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL ANÁLISIS DE LA VALORIZACIÓN DE SECTORES DE LA PRODUCCIÓN Y PERSPECTIVAS A FUTURO	350
ANEXOS.....	355
Anexo I. Breves comentarios sobre el vínculo entre el fundamento conceptual del SCN y la teoría de Keynes	355
Anexo II. Esquema completo de pago de alquiler, con vida útil del inmueble de 40 años.	359
Anexo III. Fuentes de información para la construcción de la información sobre la actividad de electrónica en el AAE de Tierra del Fuego.....	361
Anexo IV. Listado de bienes de capital importados por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego.....	369
Anexo V. Principales posiciones arancelarias (NCM a 8 dígitos) importadas por el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego y alícuota correspondiente en cada año (en porcentajes). 2004-2015.	370

Anexo VI. Consultas de los flujos comerciales de teléfonos móviles y sus partes y piezas entre Argentina y el resto del mundo.....	372
Anexo VII. Estimación de los agregados económicos y de la tasa de ganancia de la empresa IATEC a través de sus Estados Contables (2010-2021)	374
A.7.1. Breve descripción de la empresa.....	375
A.7.2. Sobre el objetivo de la estimación (diferencias entre la contabilidad de empresas y contabilidad nacional)	377
A.7.3. Reconstrucción de los agregados de Cuentas Nacionales.....	378
A.7.3.1. Valor Bruto de la Producción.....	378
A.7.3.2. Consumo Intermedio	380
A.7.3.3. Valor Agregado Bruto.....	382
A.7.3.4. Remuneración al Trabajo Asalariado.....	383
A.7.3.5. Excedente Bruto de Explotación.....	383
A.7.3.6. Stock y Consumo de capital fijo.....	383
A.7.3.7. Sobre la reexpresión de los Estados Contables en moneda homogénea del cierre del período (ajuste por inflación)	384
A.7.4. Consideraciones sobre la estimación de la tasa de ganancia y márgenes...	386
A.7.5. Resultados y comparación con la información de actividad económica de Cuentas Nacionales.....	389
A.7.6. Comentarios finales sobre el ejercicio realizado	400
Anexo VIII. Samsung Electronics en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo. Un repaso por las particularidades del proceso de desarrollo de un capital “líder” para la comparación con el caso argentino	401
A.8.1. Breve recorrido por las principales etapas productivas de Samsung Electronics desde su creación hasta su consolidación internacional.....	403
A.8.2. Samsung Electronics en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo	407
A.8.3. La deslocalización de la producción de la empresa como continuidad de la NDIT	415
A.8.4. Comentarios finales	417
Anexo IX. Construcción de la información para la comparación de salarios internacionales y resultados adicionales del ejercicio de comparación para la industria electrónica.....	421
A.9.1. Acerca de las series de tipo de cambio.....	421
A.9.2. Acerca de la información de salarios	422
A.9.3. Evidencias adicionales sobre la comparación internacional.....	423
Anexo X. Construcción de los agregados económicos para la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego (rama 32).....	429

A.10.1.	Valor Bruto de la Producción	432
A.10.2.	Consumo intermedio	441
A.10.3.	Valor Agregado Bruto	446
A.10.4.	Remuneración al Trabajo Asalariado.....	449
A.10.5.	Excedente Bruto de Explotación.....	451
A.10.6.	Impuestos indirectos, consumo de capital fijo y margen de explotación ...	453
A.10.7.	Estimación de los beneficios de promoción mediante la aplicación de alícuotas	455
FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS.....		461
REFERENCIAS		476
ÍNDICES		500
Índice general.....		500
Índice de cuadros		507
Índice de esquemas		516
Índice de gráficos		518

Índice de cuadros

Cuadro 1. Actividades comprendidas en la frontera de producción del Sistema de Cuentas Nacionales según sus categorías de análisis.	40
Cuadro 2. Esquema simplificado de la frontera de activos fijos y flujos asociados desde el enfoque de servicios de capital y del valor agregado del Sistema de Cuentas Nacionales. 51	
Cuadro 3. Cambios en la frontera de producción de las Cuentas Nacionales y sus implicancias para los agregados del producto e ingreso.	62
Cuadro 4. Principales agregados del método de la producción del Sistema de Cuentas Nacionales. Síntesis de la expresión de su contenido y conformación, según distintos fundamentos conceptuales.	94
Cuadro 5. Ubicación del trabajo improductivo de plusvalor en el ámbito de la circulación del capital.	103
Cuadro 6. Introducción del esquema: Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético sin rentas, sin flujos extraordinarios y sin impuestos.	126
Cuadro 7. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Esquema basado en el SCN.	130
Cuadro 8. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Considerando únicamente consumo interno de la mercancía portadora de renta. Conformación del VAB según canales de valorización.	137
Cuadro 8bis. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de la tierra apropiada íntegramente por el sector primario a través de la formación del precio de la mercancía y transferida al sector terrateniente. Considerando exportación de $\frac{3}{4}$ y consumo interno de $\frac{1}{4}$ de la mercancía portadora de renta. Conformación del VAB según canales de valorización.	139
Cuadro 9. Flujos asociados con el alquiler de la vivienda en el SCN. Tipo de flujo, forma de registro y fundamento de la medición.	146
Cuadro 10. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales (Cuadro 7) y alquiler de la vivienda. Esquema basado en el SCN.	147

Cuadro 11. Componentes del precio de un inmueble. Ejemplo hipotético con tasa de ganancia del 15%.	155
Cuadro 12. Componentes del precio de alquiler de la vivienda. Períodos 1 y 40. Ejemplo hipotético: Vida útil 40 años y tasa de ganancia (15%) como tasa de referencia.....	156
Cuadro 13. Componentes del precio de alquiler de la vivienda. Períodos 1 y 40. Ejemplo hipotético: Vida útil 40 años y tasa de interés (4%) como tasa de referencia.	157
Cuadro 14. Flujos asociados con el alquiler de la vivienda en el esquema alternativo. Tipo de flujo, forma de registro y fundamento de la medición.	159
Cuadro 15. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales (Cuadro 8) y alquiler de la vivienda. Conformación del VAB según canales de valorización.	162
Cuadro 16. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales y alquiler de la vivienda (Cuadro 15) y pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor. Conformación del VAB según canales de valorización.....	169
Cuadro 17. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (Cuadro 16) y apropiación de plusvalía por diferenciación del capital. Conformación del VAB según canales de valorización.....	178
Cuadro 18. Relación entre las formas de valuación. Versión anterior a la revisión 1993 del SCN y versión actual.....	183
Cuadro 19. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital e impuestos indirectos netos de subsidios. Esquema basado en el SCN.....	185
Cuadro 20. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital (Cuadro 17) e impuestos indirectos netos de subsidios. Conformación del VAB según canales de valorización.....	188
Cuadro 22. Cuenta de Producción, Cuenta de Generación del Ingreso y Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Esquema basado en el SCN.	216

Cuadro 23a. Cuenta de Producción. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.....	221
Cuadro 23b. Cuenta Generación del Ingreso. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.....	222
Cuadro 23c. Cuenta de Apropiación del Plusvalor. Ejemplo hipotético: situación con renta de recursos naturales, alquiler de la vivienda, impuesto a las exportaciones, sobrevaluación de la moneda nacional, pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor, apropiación de plusvalía por diferenciación del capital, impuestos indirectos netos de subsidios y giro de utilidades. Conformación del VAB según canales de valorización.....	223
Cuadro 24. Margen bruto sobre ventas y empleados/as, según tipo de empresa y segmento de la industria. Años específicos.....	263
Cuadro 25. Margen bruto sobre ventas y empleados/as. Empresas terminales radicadas en TDF. 2009-2021 (parcial).	264
Cuadro 26. Agregados económicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.....	279
Cuadro 27. Agregados económicos para la actividad de la subrama Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200), según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.....	280
Cuadro 28. Agregados económicos para la actividad de la subrama Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300), según esquema de medición propuesto. Estimación basada en cuentas nacionales. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.....	281
Cuadro 29. Derecho de importación promedio para las posiciones importadas por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en TDF. 2004-2015. En porcentaje.....	291
Cuadro 30. Aproximación a la protección efectiva y al beneficio de promoción industrial efectivo para la actividad de la subrama 32200 (teléfonos móviles) en el AAE-TDF respecto de la producción internacional. 2004-2015.....	294

Cuadro 31. Aproximación a la protección efectiva y al beneficio de promoción industrial efectivo para la actividad de la rama 32300 (televisores) en el AAE-TDF respecto de la producción internacional. 2004-2015.	295
Cuadro 32. Beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo. Rama 32 y subramas 32200 y 32300. Tierra del Fuego. En millones de pesos. 2004-2015.	303
Cuadro 33. Peso de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo en los agregados económicos de la actividad. Rama 32 y subramas 32200 y 32300. Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015.	304
Cuadro 34. Flujos de importaciones de consumo intermedio de la actividad de electrónica en Tierra del Fuego (rama 32) y subramas 32200 y 32300, y flujos de plusvalor asociados a la actividad por efecto de la valuación cambiaria. En millones de pesos, millones de dólares. 2004-2015.	309
Cuadro 35. Peso del flujo de plusvalía por el efecto de la valuación de la moneda nacional en la compra de insumos importados sobre agregados económicos a nivel nacional y para el sector de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015.	310
Cuadro 36. Importaciones de bienes de capital fijo y stock acumulado entre 2004 y 2015. En millones de dólares constantes de cada año. Estimación del CKF a pesos corrientes y pesos de paridad cambiaria. Peso del CKF en el VAB a precios básicos. En porcentajes. Rama 32. Tierra del Fuego. 2004-2015.	312
Cuadro 37. Flujos de comercio exterior de teléfonos móviles y sus partes y piezas entre Argentina y China según registro de cada país (en millones de dólares) y participación en el flujo de importaciones registrado por Argentina (en porcentajes). 2010-2015.	320
Cuadro 38. Diferencia entre los flujos de comercio de teléfonos móviles y sus partes y piezas según importaciones de Argentina según origen y exportaciones del resto del mundo con destino Argentina, en relación a las importaciones FOB de Argentina. En porcentajes. 2010-2015.	321
Cuadro 39. Flujos de comercio de teléfonos móviles y sus partes y piezas según registro de importaciones de Argentina y de exportaciones del resto del mundo con destino Argentina. En millones de dólares y brecha de valor registrado. 2010-2015.	322
Cuadro 40. Estimación del valor apropiado mediante los precios de compra del consumo intermedio de la subrama 32200 (en millones de pesos). Participación en los agregados de la subrama 32200 y de la rama 32 (en porcentajes). 2010-2015.	323
Cuadro 41. Canasta Básica Total mensual valorizada. Provincia de Tierra del Fuego. En pesos corrientes. 2002-2013.	332
Cuadro 42. Relación entre el salario doble bruto de la actividad de electrónica de consumo y las CBT 'representativas' (en porcentaje). Apropiación de valor por pago de la fuerza de trabajo por debajo del valor (en pesos corrientes). Tierra del Fuego. 2002-2013.	333

Cuadro 43. Precio promedio del alquiler (en pesos corrientes), hogares inquilinos y peso del alquiler en el salario promedio de la actividad de electrónica de consumo. Tierra del Fuego. 2004-2018.....	335
Cuadro 44. Aproximación a los componentes del precio de alquiler en la provincia de Tierra del Fuego (ciudad de Río Grande). En porcentajes.....	337
Cuadro 45. Puestos de trabajo en hogares inquilinos y estimación del gasto promedio en alquiler y renta urbana más ganancia de circulación de vivienda (en millones de pesos). Participación en la RTA (en porcentajes). Rama 32. Tierra del Fuego. 2004-2015.	338
Cuadro 46. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.....	344
Cuadro 47. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la subrama Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200), según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.	346
Cuadro 48. Agregados económicos y Saldo de plusvalor apropiado para la actividad de la subrama Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300), según esquema de medición propuesto. En millones de pesos. Provincia de Tierra del fuego. 2004-2015.	348
Cuadro 49. Composición del precio de alquiler de vivienda, considerando depreciación, renta urbana y ganancia de circulación. Ejemplo hipotético con tasa de referencia del 15%.	359
Cuadro 50. Composición del precio de alquiler de vivienda, considerando depreciación, renta urbana y ganancia de circulación. Ejemplo hipotético con tasa de referencia del 4%.	360
Cuadro 51. Establecimientos industriales/Empresas en la provincia de TDF. Año de puesta en marcha de los establecimientos censados en 1985, Total provincial y Total de las ramas 'Maquinaria y Equipo' y 'Electrónica', según fuentes de información. 1963-2022 (parcial). 361	
Cuadro 52. Puestos de trabajo en la actividad de electrónica de consumo en la provincia de TDF, según fuentes de información. En absolutos y Evolución (2004=100). 1980-2022 (parcial). Personal ocupado en la actividad de electrónica de consumo a nivel nacional (columnas anaranjadas), según fuentes de información. En absolutos. 1973-1988 (parcial).	363
Cuadro 53. Producción del sector electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego. Principales productos. En unidades. 1990-2022.	365
Cuadro 54. Tamaño promedio de los establecimientos industriales de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego. Tamaño promedio según cantidad de ocupados (a diciembre de cada año y promedio anual). 1980-2022 (parcial).	367

Cuadro 55. Listado de bienes de capital importados según productos y agrupamiento propio. Empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego. En dólares CIF corrientes. 2004-2015.....	369
Cuadro 56. Principales posiciones arancelarias a 8 dígitos importadas por las empresas del sector de electrónica de consumo radicadas en Tierra del Fuego y sus correspondientes alícuotas de derechos de importación. 2004-2015.	370
Cuadro 57. Importaciones de Argentina de teléfonos móviles y sus partes y piezas, según origen. En millones de dólares corrientes. 2010-2015.....	372
Cuadro 58. Exportaciones con destino Argentina de teléfonos móviles y sus partes y piezas, según país. En millones de dólares corrientes. 2010-2015.	373
Cuadro 59. Facturación del Grupo Mirgor por empresa. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. En millones de dólares y participación (%). 2004-2015.....	375
Cuadro 60. Facturación de IATEC según productos. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. En porcentaje. 2009-2015.	376
Cuadro 61. Estimación de la depreciación de los bienes de uso de la empresa IATEC, según MIP y dato del Balance. En miles de pesos. 2009-2021.	386
Cuadro 62. Facturación por empresa para las subramas 32200 y 32300 en TDF. Ventas desde el AAE-TDF al TCN. Participación (%). 2004-2015.....	392
Cuadro 63. Estimación de los agregados económicos para las actividades 32 y 32200 en TDF y para la empresa IATEC (en millones de pesos corrientes) y número de ocupados. 2004-2021.....	394
Cuadro 64. Relaciones entre los agregados económicos (en porcentaje) y VAB/Ocupados (en pesos corrientes) para las actividades 32 y 32200 en TDF y para la empresa IATEC. 2004-2021.....	395
Cuadro 65. Participación de la empresa IATEC en los agregados económicos y el total de ocupados de las actividades 32 y 32200 en TDF y relación del VAB/Ocupados. En porcentaje. 2010-2015.	396
Cuadro 66a. Etapas identificadas en la trayectoria productiva de Samsung Electronics (SEC) y de las empresas del AAE-TDF, en el marco de la división internacional del trabajo en la industria electrónica. Parte 1: SEC.....	419
Cuadro 66b. Etapas identificadas en la trayectoria productiva de Samsung Electronics (SEC) y de las empresas del AAE-TDF, en el marco de la división internacional del trabajo en la industria electrónica. Parte 2: empresas del AAE-TDF.....	420
Cuadro 67. VBP a precios básicos para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.	432

Cuadro 68. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. En unidades y millones de pesos.	433
Cuadro 69. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Porcentajes de participación en el total de la rama.	434
Cuadro 70. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 para las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Porcentajes de participación en el total de cada subrama.....	435
Cuadro 71. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 y de la estimación del Producto Bruto Geográfico para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones a nivel nacional y para la provincia de Tierra del Fuego. Resultados en millones de pesos y participación en el total nacional, en el VBP de la rama y diferencias entre las fuentes. Año 2004.	436
Cuadro 72. Resultados del Censo Nacional Económico 2004 y de los cuadros de Oferta y Utilización 2004 para la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones a nivel nacional. Resultados en millones de pesos, participación en el total nacional, en el VBP de la rama y diferencias entre las fuentes. Año 2004.	437
Cuadro 73. Estimación del VBP de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego. Ponderaciones en el año base para las subramas 32200 y 32300 y participación en el total de la rama a nivel nacional. Año 2004.	438
Cuadro 74. Estimación del VBP a precios básicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego (subramas 32200 y 32300). Millones de pesos. 2004-2015.	438
Cuadro 75. Participación del VBP de la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el VBP total y de la Industria manufacturera a nivel nacional. En porcentajes. 2004-2015.....	440
Cuadro 76. Estimación del VBP a precios básicos a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos y participación en el total de la rama provincial. 2004-2015.	441
Cuadro 77. Consumo intermedio a precios de comprador para la rama Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.....	442

Cuadro 78. Coeficientes de CI/VBP por subrama de actividad (32200 y 32300) en la provincia de Tierra del Fuego. En porcentaje. 2004-2015.	443
Cuadro 79. Estimación del consumo intermedio a precios comprador para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos. 2004-2015.....	444
Cuadro 80. Participación del consumo intermedio de la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el consumo intermedio nacional y en el consumo intermedio de la Industria manufacturera. En porcentajes. 2004-2015.	445
Cuadro 81. Estimación del consumo intermedio a precios comprador a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos. 2004-2015.	446
Cuadro 82. VAB a precios básicos para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Total país. 2004-2015.	447
Cuadro 83. Estimación del VAB a precios básicos para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Serie a precios corrientes y a precios de 2004 (en millones de pesos). Índice de Volumen Físico e Índice de Precios Implícito (2004=100). Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.	447
Cuadro 84. Participación del VAB a precios básicos a precios corrientes de la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones en la provincia de Tierra del Fuego en el VAB nacional y en el VAB de la Industria manufacturera. En porcentajes. 2004-2015.	448
Cuadro 85. Estimación del VAB a precios básicos a precios corrientes para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. Millones de pesos y participación en el total de la rama provincial. 2004-2015.	449
Cuadro 86. Puestos de trabajo, costo salarial, RTA y participación en el VAB a precios básicos. Rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015.	450
Cuadro 87. Puestos de trabajo, RTA y participación en el VAB a precios básicos. Subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y	

televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015. 451

Cuadro 88. Estimación del EBE para la actividad de la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y participación en el EBE para el total país. En millones de pesos y porcentajes. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015. 452

Cuadro 89. Estimación del EBE para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). En millones de pesos y millones de dólares. Provincia de Tierra del Fuego. 2004-2015. 453

Cuadro 90. Margen de explotación (excedente/valor de la producción) para la actividad de las subramas Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía y telegrafía con hilos (equipos de comunicación) (32200) y Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, y productos conexos (32300). Provincia de Tierra del Fuego. En porcentajes. 2004-2015. 455

Cuadro 91. Estimación de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego. Estimación mediante aplicación de alícuotas nominales y estimación mediante brecha de precios. 2004-2015. En millones de pesos. 458

Cuadro 92. Comparación de las estimaciones de beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego con la información de gastos tributarios (MECON). 2004-2015. En millones de pesos y porcentajes. 459

Cuadro 93. Peso de los beneficios de promoción económica apropiados por las empresas del sector de electrónica de consumo (rama 32) radicadas en Tierra del Fuego en los agregados económicos de la rama. 2004-2015. En porcentajes. 460

Índice de esquemas

Esquema 1. Ejes que organizan la reseña histórica y la potencialidad de los conceptos para la medición.....	36
Esquema 2. Cuentas simplificadas del Sistema de Cuentas Nacionales 2008. Cuenta de producción, Cuenta de generación del ingreso y Cuenta de asignación del ingreso primario.	45
Esquema 3. Presentación simplificada de los niveles de crítica al Sistema de Cuentas Nacionales como sistema de medición de la actividad económica.....	110
Esquema 4. Propuestas alternativas/complementarias al Sistema de Cuentas Nacionales para el registro de la actividad social y ubicación de la propuesta de trabajo.....	117
Esquema 5. Cuenta de apropiación del plusvalor simplificada.....	125
Esquema 6. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra a partir del movimiento unitario del precio de una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales hipotéticos (t0 y t1) bajo el efecto del impuesto a la exportación.....	195
Esquema 7. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra apropiada por los terratenientes producto del efecto de la valuación cambiaria para una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).....	202
Esquema 8. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en el excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria para una mercancía industrial hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).	203
Esquema 9. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto a precios básicos y en la renta de la tierra apropiada por los terratenientes bajo el efecto del impuesto la importación y sumando el efecto de la sobrevaluación cambiaria (en t1), para una mercancía hipotética en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1).	204
Esquema 10. Cambios en las cuantías del valor neto de la producción (VNP), del valor agregado neto (VAN), del consumo intermedio y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre el consumo intermedio en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1), considerando dos posibles alternativas para (t1).	207
Esquema 11. Cambios en las cuantías del valor agregado bruto, del consumo de capital fijo y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre la adquisición de bienes de capital fijo en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1), considerando dos posibles alternativas para (t1).	210

Esquema 12. Cambios en las cuantías del valor bruto de la producción, del valor agregado bruto, del consumo intermedio, del consumo de capital fijo y del excedente de explotación producto del efecto de la valuación cambiaria sobre el consumo intermedio y los bienes de capital fijo en expresión de moneda nacional en dos momentos temporales (t0 y t1), considerando dos posibles alternativas para (t1).	211
Esquema 13. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 1. En pesos.	286
Esquema 14. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 2. En pesos.	289
Esquema 15. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).	299
Esquema 16. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).	300
Esquema 17. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).	301
Esquema 18. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).	302
Esquema 19. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 1 con sobrevaluación de la moneda nacional. En pesos.	313
Esquema 20. Precio de importación, en el TCN y en el AAE-TDF, con y sin impuestos. Ejemplo hipotético 1 con subvaluación de la moneda nacional. En pesos.	316
Esquema 21. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Canales de valorización. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).	325
Esquema 22. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2004-2009. Canales de valorización. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).	326
Esquema 23. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Canales de valorización. Subrama 32300. En pesos (expresado como brecha).	327
Esquema 24. Precio de importación (referencia = 100), precio de importación nacionalizado, precio de beneficio 'teórico' y precio de venta del AAE-TDF. Promedio para el período 2010-2015. Canales de valorización. Subrama 32200. En pesos (expresado como brecha).	328

Índice de gráficos

Gráfico 1. Establecimientos industriales de la actividad de electrónica en la provincia de TDF, según fuentes de información seleccionadas. 1980-2022 (parcial).....	241
Gráfico 2. Puestos de trabajo (eje izquierdo) y establecimientos industriales (eje derecho) de la actividad de electrónica en la provincia de TDF, según fuentes de información seleccionadas. 1980-2022 (parcial).....	248
Gráfico 3. Participación de las importaciones de TDF sobre el total nacional: Total de importaciones ingresadas por aduanas provinciales; Total de importaciones de las empresas del sector ingresadas por aduanas provinciales; Total de importaciones para la producción de productos de electrónica de consumo en la provincia; y Total de importaciones del Capítulo 85 de la NCM ingresadas por aduanas provinciales. En porcentajes. 1975-2022 (parcial).....	249
Gráfico 4. Evolución de la producción física -según distintas ponderaciones- y de los puestos de trabajo del sector electrónica de consumo en TDF. 2004=100. 1990-2022.....	250
Gráfico 5. Salario real para la actividad de electrónica de consumo en TDF. Sector privado registrado. En pesos de 2004. 1984-2022 (parcial).....	252
Gráfico 6. Evolución del salario real para la actividad de electrónica de consumo en TDF, para la industria manufacturera total país y para el total nacional. Sector privado registrado. 2004=100, pesos de 2004. 1995-2022.....	253
Gráfico 7. Importaciones de electrónica de consumo (finales e intermedias) -eje derecho-. En millones de dólares. Evolución de la participación de las importaciones intermedias y finales del sector de electrónica de consumo en el total nacional -eje izquierdo-. En porcentajes. 1994-2015.	254
Gráfico 8. Evolución de la composición de las importaciones finales de productos de electrónica de consumo (parte superior). Evolución de la composición de las importaciones de productos intermedios para la actividad de electrónica de consumo (parte inferior). En porcentajes. 1995-2015.	255
Gráfico 9. Evolución del tamaño promedio de los establecimientos industriales de electrónica en la provincia de Tierra del Fuego. Tamaño promedio según cantidad de ocupados (a diciembre de cada año y promedio anual). 1980-2022 (parcial).....	256
Gráfico 10. Evolución de la productividad -según distintas ponderaciones- del sector electrónica de consumo en TDF. Producción por ocupado. 2004=100. 1993-2022 (parcial).	257
Gráfico 11. Unidades de teléfonos móviles producidas por año. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.....	265

Gráfico 12. Ocupados en establecimientos productivos para la producción de teléfonos móviles. Promedio anual. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.....	265
Gráfico 13. Unidades de teléfonos móviles por ocupado/a. Promedio anual. Establecimientos de SEC y empresas radicadas en TDF. Año 2012.	266
Gráfico 14. Salario anual de la industria electrónica. En dólares de paridad de poder adquisitivo. Países seleccionados. 1996-2021 (parcial).	268
Gráfico 15. Salario anual de la industria electrónica. En dólares corrientes. Países seleccionados. 1996-2021 (parcial).....	270
Gráfico 16. Margen bruto sobre ventas para las principales empresas de la actividad radicadas en TDF (promedio 2010-2015) y para las líderes EMS a nivel global (2013). Margen de explotación (excedente/valor de la producción) para la rama 32 Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y subramas 32200 y 32300 (promedio 2010-2015) en la provincia de TDF. En porcentajes.....	284
Gráfico 17. Tipo de cambio nominal y banda de tipo de cambio de paridad con base 2005-2007 (eje izquierdo, en pesos). Grado de valuación respecto del período base (eje derecho, paridad=100 +/- 10%). Argentina. 1991-2015.	307
Gráfico 18. Participación en el empleo privado registrado según nivel salarial relativo a la rama 32. Tierra del Fuego. En porcentaje. 1996-2022.	331
Gráfico 19. Grado de concentración de las ventas a nivel de empresa para la actividad de electrónica de consumo en Tierra del Fuego. 2004-2015.....	391
Gráfico 20. Tasa de ganancia de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. 2010-2021.....	397
Gráfico 21. Márgenes sobre ventas (parte superior) y sobre costos (parte inferior) de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. 2010-2021.	398
Gráfico 22. Tasa de ganancia y márgenes (sobre ventas y sobre costos) de la empresa IATEC, considerando distintos resultados del período. En porcentaje. Promedio 2010-2017.	399
Gráfico 23. Salario relativo para la industria electrónica: Argentina/Estados Unidos. En dólares de paridad de poder adquisitivo. 1997-2021.....	424
Gráfico 24. Salario relativo para la industria electrónica: Argentina/Estados Unidos. En dólares corrientes. 1997-2021.....	425
Gráfico 25. Total de ocupados (eje izquierdo) y composición de las ocupaciones (eje derecho). Industria electrónica, rama 3342. Estados Unidos. 2002-2021.....	426

Gráfico 26. Total de ocupados (eje izquierdo) y composición de las ocupaciones (eje derecho). Industria electrónica, ramas 3650 y 3343. Estados Unidos. 1997-2021. 427

Gráfico 27. Salario anual de la industria electrónica. En dólares de PPA (columna izquierda) y dólares corrientes (columna derecha). Países seleccionados. Años 2000, 2004, 2008, 2012 y 2016. 428

