

III. El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural

Cecilia Fernández Bugna y Fernando Porta

Resumen

La devaluación de enero de 2002 significó para la Argentina el fin de “los noventa”, una década en la que el régimen de tipo de cambio fijo y un programa de reformas estructurales provocaron modificaciones radicales en la estructura económica argentina. Como consecuencia, se produjo una reestructuración sectorial a favor de los servicios y las actividades ligadas a las ventajas naturales. En este marco, la política industrial careció de un enfoque sistémico: fue mayormente implícita, a través del esquema de precios relativos resultante del manejo macroeconómico, con intervenciones explícitas puntuales. Dentro de cada firma, este esquema provocó una reestructuración microeconómica con sesgo hacia la intensificación en capital.

La pregunta que los autores se proponen contestar es: “¿el cambio de régimen macroeconómico - resultante de la devaluación- conlleva o, al menos, promueve un nuevo modelo productivo?”. La respuesta es que a diferencia de lo ocurrido en los noventa el set de precios relativos post-devaluación, si bien incentivó reestructuraciones sectoriales favorables a la industria manufacturera que la han posicionado como motor del crecimiento del período, no generó respuestas microeconómicas hacia la sofisticación en la producción ni cambios innovativos en productos o procesos: las respuestas a los estímulos macroeconómicos estuvieron condicionadas por la configuración estructural heredada en la década anterior.

1. Introducción

¿El cambio drástico de régimen macroeconómico conlleva o, al menos, promueve un nuevo modelo productivo?; más específicamente, además de crecer ininterrumpidamente por 17 trimestres, ¿está la industria manufacturera protagonizando una nueva etapa de transformaciones profundas, esta vez con contenidos de mayor progresividad e inclusión? Estas preguntas y preocupaciones han orientado la búsqueda implícita en este trabajo. En principio, puede decirse que el sector manufacturero ha reaccionado muy positivamente frente al nuevo cuadro de incentivos macroeconómicos y que su desempeño ha sido parte activa de la salida de la crisis y la posterior consolidación de una fase de crecimiento económico. Una industria que expulsaba

masivamente trabajadores –no sólo en la recesión 1998-2002, sino también en la etapa expansiva previa- se convirtió en uno de los sectores más dinámicos en la generación de nuevos puestos de trabajo y en la absorción del desempleo existente. Una industria afectada por movimientos de desinversión neta en varias ramas importantes durante los noventa y en la gran mayoría de los sectores desde 1998 pasó a encabezar, en términos relativos, la recuperación del proceso de inversión agregada y su crecimiento hasta alcanzar tasas mayores a las de la década anterior. Ahora bien, se modificó el desempeño, pero, ¿se trata efectivamente de otra industria?

Por supuesto, el sector industrial con el que se encontró la nueva propuesta de política económica era el que se había configurado en la etapa de las reformas estructurales y había atravesado la crisis previa al colapso. Por obvia que parezca, esta circunstancia no debe ser minimizada, sobretodo si se pretende analizar la lógica del desempeño industrial post devaluación; la macro había cambiado, pero la micro no y ése es un punto de partida ineludible. Por ello, en la primera sección de este artículo se sintetizan los rasgos principales del cambio estructural que transformó a la industria argentina en los noventa y se revisan algunos rasgos de su desempeño en la fase recesiva. En la segunda sección se presenta y considera en detalle la trayectoria de crecimiento industrial en los últimos años, pasando revista a la evolución general, los sesgos intersectoriales, la dinámica del empleo y el comercio exterior sectorial y la configuración empresarial; el análisis efectuado pretende marcar las principales líneas de continuidad y de ruptura con la etapa anterior. Finalmente, en la tercera sección se avanza en una evaluación general y se sustenta la hipótesis de que la nueva macroeconomía modificó las condiciones en que el sistema industrial crece pero no provocó un cambio estructural; se concluye con una apelación a discutir un nuevo modelo industrial y la correspondiente agenda de políticas.

2. Los años noventa, una modernización heterogénea

La transformación de la estructura productiva en Argentina durante la década de los noventa estuvo enmarcada y modelada por el conjunto de incentivos explícitos o implícitos en el amplio programa de reformas estructurales implementado y en la estructura de precios y rentabilidades relativas resultante de un tipo de cambio nominal fijo instrumentado por el plan de convertibilidad. Estas políticas económicas y su contexto de aplicación generaron un sesgo en contra de la producción de bienes internacionalmente transables (penalizados relativamente por la apertura a las importaciones y la apreciación de la moneda) y a favor de la expansión de los servicios, así como un relativo abaratamiento del capital con respecto al costo doméstico de la mano de obra, estimulado por el acceso irrestricto al equipamiento importado y a abundantes fondos internacionales. Ambos sesgos tendieron a favorecer el desarrollo de aquellas actividades más intensivas en capital y relativamente protegidas o cercanas a las ventajas naturales.

Las dos fases de importante crecimiento del nivel de actividad internas fueron acompañadas de fuertes desequilibrios externos –déficit creciente en la cuenta corriente- e internos –aumento de la desocupación, la subocupación, la mortandad de empresas y el déficit público-. Los problemas de competitividad derivados del régimen cambiario, en ausencia de un salto en el crecimiento de la productividad, requerían de una deflación de precios y salarios (evidenciada a partir de 1998) y fueron tratados con medidas que comprometieron crecientemente la solvencia fiscal. A su vez, el ingente desplazamiento de mano de obra deterioró el gasto agregado de esos sectores, instalándose una paradoja perversa para las fuentes de dinamismo: costos elevados de la mano de obra a nivel internacional y bajo poder adquisitivo de sus remuneraciones en el plano local, profundizando las desigualdades y segmentando el consumo y los mercados. Por otra parte, el sostenimiento del esquema se apoyó en el endeudamiento externo, lo que dio lugar a creciente incertidumbre, al encarecimiento y la segmentación del crédito

interno y, finalmente, a la salida de capitales y el desarrollo de estrategias cortoplacistas y rentísticas en algunos agentes económicos significativos.

En este contexto, la política industrial tuvo una retórica y práctica basada en los mecanismos de libre asignación a través del mercado, pero con intervenciones puntuales para favorecer discrecionalmente a determinados actores de una cadena productiva (el proceso de privatizaciones y la política automotriz, por ejemplo), o bien para tratar de corregir ocasionalmente alguno de los desequilibrios que el mismo proceso de reformas iba generando (las llamadas devaluaciones fiscales o el Régimen de Especialización Industrial, por ejemplo). En este contexto, la política industrial, explícita o implícitamente, se caracterizó por una combinación de incentivos redundantes, ausencia de *quid pro quo*, falta de enfoques sistémicos y de consideraciones sobre la trama productiva, asimetría de oportunidades de acceso para los agentes menos concentrados y, en general, fuertes déficit de diseño, coordinación e implementación.

La carencia de instrumentos genuinos de promoción de la competitividad y de diseño estratégico se reflejó también en el Mercosur, espacio en el que la ampliación del mercado implícita constituyó un estímulo importante para el rediseño del aparato industrial y una fuente de dinámica y crecimiento tan sólo para algunas ramas manufactureras. Dada la muy escasa o nula coordinación macroeconómica y de políticas sectoriales y microeconómicas -excepción hecha de los acuerdos en el sector automotriz-, los flujos de comercio intrazona más dinámicos tendieron a concentrarse en una gama relativamente estrecha de productos: i) bienes primarios complementarios, ii) agroalimentos elaborados y algunos otros bienes diferenciados de consumo masivo (a favor de la relación precio/costo de transporte y la estrategia de las ET), y iii) automóviles y sus partes (a favor de la estrategia de regionalización de las ET y la política industrial coordinada).

En este marco, se desarrolló un proceso de cambio estructural que reforzó algunas tendencias que venían manifestándose desde el quiebre del proceso de sustitución de importaciones, recreando ventajas afirmadas en la dotación de recursos naturales, y que, en parte, también impulsó algunas actividades y dinámicas novedosas, especialmente en el sector de servicios públicos y privados. De este modo, el patrón de inversiones y las tendencias de especialización del aparato productivo argentino que predominaron en los noventa se basaron fundamentalmente en la explotación de “viejas” (ligadas al sector agropecuario)¹ y “nuevas” ventajas naturales (petróleo, gas y derivados y la gran minería metálica), en el aprovechamiento de mercados cautivos abastecidos, en general, en condiciones monopólicas (servicios públicos) y en el desarrollo de servicios orientados al consumo de altos ingresos (inmobiliarios, comerciales, financieros, educativos y sanitarios).

En la industria manufacturera, la redefinición del patrón productivo sectorial fue acompañada por una importante reestructuración a nivel microeconómico que, en términos generales, combinó i) la apertura de la función de producción y oferta –tanto por la incorporación de insumos y componentes importados, como por la ampliación de la gama de productos finales-, ii) la racionalización y achicamiento de los planteles de personal –en muchos casos sacrificando capacidades estratégicas para el desarrollo a largo plazo de la empresa- y iii) la intensificación de los procesos de trabajo –degradando la calidad de la relación laboral y transfiriendo al trabajador los costos del ajuste-. La mayoría de las empresas industriales alcanzó nuevos rangos de productividad física a través de la mera racionalización o eliminación de actividades y planteles, sin introducir rutinas o equipos nuevos, o de la optimización del parque instalado, incluido, en

¹ El sector agrícola pampeano se transformó de la mano de un acelerado cambio tecnológico y organizacional que, alentado por la nueva estructura de precios relativos y sumado a la tradicional fertilidad natural de las tierras en explotación, generó un importante salto en los rendimientos y la productividad

algunos casos, el reemplazo de equipos viejos u obsoletos. Un lote menos numeroso de firmas incorporó procesos de cambio organizacional y adoptó técnicas modernas de gestión, para lo que debieron realizar inversiones relativamente menores pero imprescindibles para la difusión de los nuevos procesos. Un grupo más restringido, finalmente, produjo un reequipamiento “duro”, introduciendo cambios tecnológicos sustantivos o ampliando la capacidad de producción sobre la base de inversiones mayores.

Los procesos más significativos de cambio tecnológico (impulsados por la apertura comercial y los cuantiosos flujos de IED ingresados en los sectores más dinámicos) se asentaron en la renovación acelerada de la tecnología de producto, el énfasis en la adopción de tecnología incorporada y en la implementación de procesos de cambio organizacional. A su vez, la incorporación de modernas tecnologías de proceso (especialmente, de automatización) encontró cierto límite en las escalas de producción instaladas, pero tuvo, de todas maneras, un fuerte impacto negativo directo sobre los niveles de empleo. La importación irrestricta de bienes de capital fue el motor principal de la transferencia tecnológica y de la modernización del equipamiento en el período, pero, al mismo tiempo, desalentó las capacidades de producción y, más en general, de I+D instaladas localmente.

El ajuste a nivel microeconómico distó de ser homogéneo; se desarrolló según las formas de competencia predominantes y el dinamismo de los respectivos mercados y en función de la capacidad de financiamiento o acceso al crédito de cada firma y de sus condiciones de acceso a los instrumentos de promoción o protección discrecionalmente administrados. En consecuencia, la modernización del aparato productivo fue acompañada de fuertes heterogeneidades inter e intrasectoriales; aún cuando se generaron efectivamente bolsones y nichos productivos próximos al estado del arte internacional, la dinámica del proceso llevó a un debilitamiento importante del entramado industrial. En términos generales, las nuevas condiciones de competencia forzaron a la mayoría de los agentes a la adopción de estrategias de tipo defensivo y sólo en el caso de perspectivas ciertas de buena rentabilidad se desplegaron estrategias de modernización más o menos intensas. El segmento de pequeñas y medianas empresas resultó relativamente más afectado: no se resolvieron sus tradicionales problemas de financiamiento de las inversiones y el capital de giro y enfrentaron importantes déficit de información y gestión para operar en condiciones de economía abierta.

Se profundizó el proceso de centralización del capital y concentración de mercados en la gran mayoría de los sectores productivos. Al mismo tiempo, avanzó fuertemente el grado de transnacionalización de la economía, lo que constituyó uno de los rasgos más significativos y específicos del proceso de reestructuración del período. Una parte importante de los flujos de inversión extranjera se materializó a través de fusiones y adquisiciones de empresas locales, lo que implicó un aporte al proceso agregado de inversión menor al esperado. La IED se concentró en las áreas privatizadas, en actividades basadas en la explotación de ventajas naturales y en algunos segmentos específicos de la industria y de los servicios privados vinculados con los mercados de altos ingresos o relativamente más protegidos. Las empresas transnacionales lideraron el proceso de incorporación de tecnología de producto, pero, al mismo tiempo, su contribución al desarrollo de capacidades tecnológicas locales –a través de la radicación de funciones de I+D, desarrollo de proveedores y encadenamientos o capacitación en estas áreas- fue particularmente escasa.

Hacia finales de la década, se hizo más evidente un amplio conjunto de problemas, derivados de diversos desequilibrios acumulados a lo largo de ese modelo de crecimiento: i) la extrema vulnerabilidad de la economía a los shocks externos; ii) la acentuación de la fragilidad del sistema financiero; iii) el sesgo anti-competitivo de la estructura de precios; iv) los problemas de consistencia entre el destino del gasto y de la inversión y sus formas de financiamiento; v) los problemas de sustentabilidad fiscal y su relación con el sostenimiento de un tipo de cambio fijo

nominal; vi) la presencia de fuerzas endógenas al esquema de política que, en ese marco, inducían un ajuste recesivo; vii) una modernización heterogénea del aparato productivo que resultaba insuficiente para dotar a la economía de mayores y crecientes niveles de productividad; viii) complejos problemas de selección inversa en la naturaleza de las modalidades de inversión. En ese contexto, las tensiones que atravesaban al modelo terminaron desembocando en una prolongada y profunda recesión, un progresivo aumento en los índices de desempleo, pobreza e indigencia y un moderado proceso de deflación de precios y salarios.

La segunda fase de crecimiento de los noventa se interrumpió a mediados de 1998, como resultado de una conjunción de elementos adversos en el ámbito internacional y regional que se descargaron sobre la economía argentina con particular virulencia, dadas las características del modelo económico estructurado alrededor del régimen de convertibilidad. Entre esas circunstancias, cabe mencionar al retraimiento de los flujos de capital privado, la caída de los precios internacionales de los principales productos de exportación de la Argentina, la apreciación del dólar respecto de las restantes monedas fuertes y la devaluación de la moneda brasileña, el principal socio comercial. Ése fue el comienzo de la crisis: se fue profundizando un sendero de caída de la producción, aumento del desempleo y deflación nominal de precios y salarios. El PBI, a precios constantes, se redujo poco más del 8% entre 1998 y 2001; la mayor parte de esa contracción se originó en la caída de la demanda interna (-12%) y, entre sus componentes, cabe destacar el derrumbe de la inversión bruta fija (-31,3%). La contribución de las exportaciones al crecimiento agregado en ese período fue escasa (4% de variación total, concentrada en las ventas de combustibles) y las importaciones cayeron casi un 24%, arrastradas, fundamentalmente, por la retracción en las compras de bienes de capital.

La recesión se concentró en los sectores productores de bienes, principalmente la industria manufacturera (-18%) y la construcción (-26%), mientras que el sector agropecuario, la pesca y la minería exhibieron tasas de variación positivas (1,2%, 20 % y 8%, respectivamente). Esta tendencia llevó a la agudización de los problemas de empleo y a una caída en los salarios nominales en la mayoría de las actividades; la desocupación abierta trepó del 12,4% al 18,3% y la subocupación del 13,7% al 16,3% entre octubre de 1998 e igual mes de 2001 y, en ese mismo período, la tasa de desempleo en el área metropolitana creció en el caso de la industria del 12,5% al 20,7% y en la construcción desde el 25,8% al 40,7%. Por supuesto, dentro del sector manufacturero, las actividades más resentidas fueron aquéllas cuya demanda estaba principalmente centrada en el mercado interno o cuyo componente exportador estaba fundamentalmente orientado al mercado regional, en general, y al brasileño, en particular. Otra característica distintiva de este período de crisis, en parte asociada a la naturaleza y circunstancia del mercado principal para cada empresa, es la profundización del proceso de concentración productiva y centralización del capital. En efecto, la inversión en el segmento de las empresas más grandes -afirmadas en condiciones de cautividad en el mercado interno o en la explotación de recursos naturales- disminuyó mucho menos que en el promedio, al tiempo que su *market share* se multiplicó. La contrapartida fue la destrucción de capital físico y la desaparición de numerosas firmas, particularmente, PyMEs, en buena parte de las ramas industriales.

3. El período 2002-2006, un nuevo régimen de crecimiento

Durante la primera parte de 2002, la desaparición del crédito interno y externo, el encarecimiento de los insumos y las dificultades de operación del sistema de pagos se combinaron para deprimir tanto la demanda como la oferta de bienes y de servicios. La caída del nivel de actividad (el PBI se redujo un 11% con respecto al año anterior) y el salto del tipo de cambio real implicaron fuertes modificaciones en las rentabilidades sectoriales, en la configuración de la demanda y en la distribución de los ingresos. Desde el punto de vista del proceso de asignación de recursos,

interesa señalar que la estructura de incentivos implícita en los nuevos precios relativos de la economía, sin dejar de favorecer las actividades basadas en ventajas naturales, se redefinió a favor de la producción doméstica de bienes transables y la utilización de procesos intensivos en trabajo. Dadas estas condiciones y señales, y en el marco de una situación de demanda interna francamente deprimida, los sectores que crecieron y lideraron inicialmente el proceso de reactivación de la producción a partir del segundo trimestre del 2002 fueron los que pudieron incrementar sus exportaciones o los que comenzaron a sustituir importaciones, ganando cuotas relativas del mercado interno. En un panorama de alta incertidumbre, la prioridad de las empresas pasó a ser la recomposición o el incremento de sus resultados en el corto plazo saturando capacidad instalada.

Ya iniciado el 2003, a poco más de un año del colapso y sin que disminuyera la percepción de incertidumbre, el escenario económico y las propias previsiones sobre su evolución comenzaron a modificarse, en una trayectoria que, posteriormente, se fue progresivamente consolidando junto con los elevados niveles de crecimiento. Sin dudas, la coyuntura internacional de demanda sostenida y altos precios para las *commodities* de base primaria, por un lado, y de bajas tasas de interés, por el otro, favoreció tal desarrollo; pero, las señales internas resultaron tan, sino más importantes. La política económica doméstica se concentró en la oferta y el aseguramiento de condiciones de estabilidad macroeconómica –vía superávit fiscal, acumulación de reservas y recomposición de la liquidez bancaria-, en el sostenimiento de un tipo de cambio real alto –diferenciado a favor de los sectores relativamente menos competitivos- y en el estímulo al crecimiento de la demanda agregada –vía planes asistenciales, en un primer momento, y de la recuperación de la masa salarial, después. De hecho, éstos fueron los principales y casi únicos instrumentos de lo que podría considerarse una política industrial de este período; en cuanto a mecanismos más específicos, no hubo otra cosa que la administración de los regímenes ya existentes y un nuevo fondeo para promoción de inversiones vía incentivos fiscales, que benefició mayormente a un limitado conjunto de grandes empresas y emprendimientos con un sesgo productivo exportador.

a) Evolución general

En el marco de este nuevo contexto, la economía argentina ha experimentado un acelerado crecimiento, con tasas anuales promedio del 8,2% entre 2002 y 2006, recuperando ya hacia el año 2005 los niveles de producto previos a la fase de recesión y crisis.

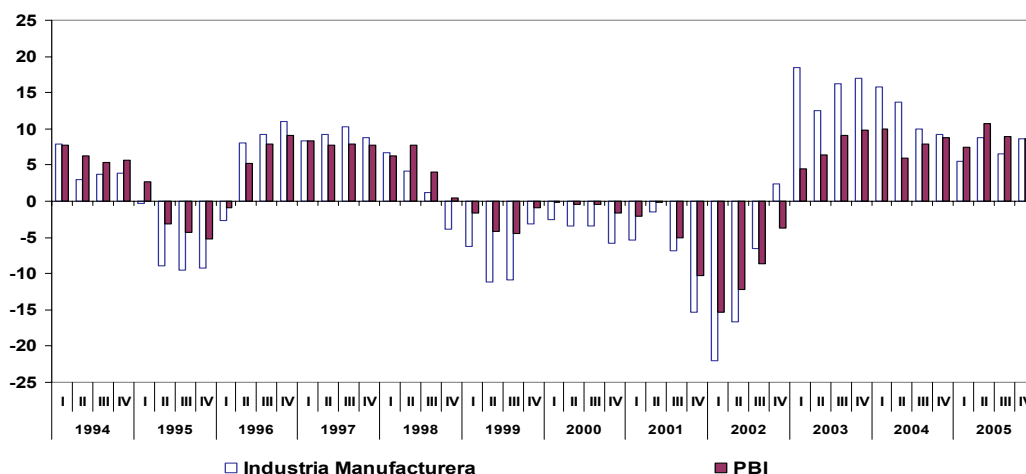
A nivel de grandes sectores de la economía, la industria ha liderado este proceso de reactivación, caracterizándose por una recuperación relativamente temprana y elevadas tasas de crecimiento. En virtud de esta tendencia, el sector manufacturero ha acumulado un crecimiento del 32,8% entre 2002 y 2006 (del 49,6% entre el tercer trimestre de 2002 y el mismo período de 2006), ganando participación en el PBI nacional (del 16,3% en 2002 al 17,9% en 2005)² y revirtiendo el proceso de desindustrialización relativa de la década pasada. En esta última fase de crecimiento de la economía argentina, la contribución relativa de la Industria manufacturera a la expansión del producto total es notablemente más alta que el aporte registrado por el sector en el período de crecimiento de los noventa;³ la actividad de Construcción también ha mejorado su contribución relativa, al tiempo que los Servicios no muestran cambios fuertes entre ambas fases, a excepción de la Intermediación financiera, que ha sido mucho menos dinámica. Con excepción del año 2005, las tasas anuales de crecimiento de la industria han superado en el período 2002-

² Participación en el Valor Agregado Bruto a precios del productor, según información de Cuentas Nacionales.

³ Mientras que en el período 1993-1998 el PBI a precios de mercado creció un 21,1%, la industria manufacturera lo hizo sólo en un 14,8% así como presentó un retroceso mayor durante la crisis 1998-2002, cayendo 27% frente a la disminución de 16,1% del producto.

2006 a las observadas por el PBI total; de todas maneras, en los últimos dos años registran cierta desaceleración en comparación con el primer momento de la reactivación y asumen valores cercanos al promedio general.

GRÁFICO III.1
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO - VALOR AGREGADO BRUTO
DE INDUSTRIA MANUFACTURERA A PRECIOS DE PRODUCTOR
(Variación trimestral interanual. Miles de pesos de 1993)



Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

Nota: 2002-2006 estimaciones provisorias.

CUADRO III.1
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PBI A PRECIOS DEL PRODUCTOR,
A PRECIOS DE 1993
(En porcentajes)

	1993-1998	1995-1998	1998-2002	2002-2006*
Actividad Agropecuaria	5,3	2,5	-0,2	3,5
Industria manufacturera	12,6	17,8	-29,0	22,6
Construcción	7,3	10,8	-18,9	15,0
Comercio	13,0	17,1	-28,5	17,1
Transporte y comunicaciones	14,3	12,3	-6,0	14,9
Intermediación Financiera	15,1	13,8	-9,2	2,2

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

Nota: * estimaciones provisorias.

En términos de producción agregada, la industria manufacturera ha superado ya en 2006 por casi 11% el nivel pico alcanzado en 1998; sin embargo, el ajuste recesivo de la fase intermedia ya había dejado marcas en el aparato industrial de entonces. En la crisis económica se acentuó el sesgo predominante a favor de la industria de alimentos y bebidas, en detrimento relativo de otros sectores como textil y cuero; madera y muebles; productos metálicos y maquinaria y equipo; la crisis también profundizó el proceso de heterogeneización y desarticulación sectorial, provocando pérdida de capacidades, cierre de firmas, la interrupción del proceso de inversión y modernización y la generalización de las conductas defensivas. Asimismo, preparó el terreno para

una nueva oleada de compras de empresas nacionales por inversores extranjeros, consolidando el predominio de capitales externos en gran parte de los sectores industriales.

CUADRO III.2
TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DEL PBI Y DEL VAB A PRECIOS
DEL PRODUCTOR DE TRES SECTORES, A PRECIOS DE 1993
(En porcentajes)

	2003	2004	2005	2006	2002-2006*
PBI	8,8	9,0	9,2	8,4	38,1
Industria Manufacturera	16,0	12,0	7,5	9,2	48,7
Construcción	34,4	29,4	20,4	20,2	135
Transporte y comunicaciones	8,2	13,4	14,8	13,2	55,1

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales – INDEC.

Nota: * estimaciones provisionarias.

CUADRO III.3
PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL VAB INDUSTRIAL, A PRECIOS DE 1993
(En porcentajes)

	1980	1991	1998	2002	2005
Alimentos, bebidas y tabaco	19	25	26	32	28
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	11	14	10	7	8
Madera y sus productos, muebles y otras industrias n.c.p.	3	3	8	6	6
Papel y sus productos; imprentas y editoriales	4	5	7	7	8
Sustancias y productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plásticos	24	25	25	29	25
Productos minerales no metálicos, exc. derivados del petróleo y el carbón	6	4	3	2	3
Industrias metálicas básicas	3	4	4	4	4
Productos metálicos, maquinaria y equipo	29	20	24	15	21

Fuente: elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Ciertamente, aún cuando atravesó en los noventa un proceso importante de transformación estructural, la industria manufacturera fue perdiendo peso relativo en la economía argentina desde el desmantelamiento del modelo de sustitución de importaciones, pasando de una contribución del 21,4% al producto total en 1980 al 16,3% en 2002, cuando se registra un punto de quiebre en dicha tendencia. A grandes rasgos, el sector textil y la industria metalmeccánica han sido los sectores relativamente más desplazados, al tiempo que se ha acentuado la participación de la agroindustria. Estas modificaciones han sido impulsadas tanto por la desaparición de numerosas firmas, la reducción de la capacidad instalada y la mayor concentración de la oferta, así como también por el abandono de gamas productivas complejas en algunos sectores tradicionales.

La comparación de la estructura empresarial tal como está reflejada en los Censos Económicos de 1994 y 2004 permite apreciar algunos indicios del desmantelamiento de sectores y capacidades. Por una parte crece el número de establecimientos en los sectores de alimentos y bebidas y, en mucha menor medida, en madera y productos de metal (excluido maquinaria y equipo); por la otra, hay fuertes disminuciones en un conjunto bastante más amplio de actividades manufactureras. Este cambio está asociado, en algunos casos, a una reducción del producto sectorial

(textiles, combustibles) mientras que, en otros, se corresponde con una mayor concentración de la oferta (metales comunes, sustancias y productos químicos, productos de caucho y plástico).

CUADRO III.4
LOCALES LISTADOS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. TOTAL DEL PAÍS

	CNE 1994	CNE 2004
Alimentos y bebidas	21 455	33 118
Madera y productos de madera y corcho; art. de paja	5 305	5 619
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	13 567	14 478
Textiles	2 855	1 666
Curtido y terminación de cueros; art. de talabartería y calzado	2 223	1 637
Papel y de productos de papel	882	726
Coque, refinación del petróleo y combustible nuclear	97	54
Sustancias y productos químicos	2 352	1 922
Productos de caucho y plástico	3 230	2 422
Metales comunes	996	684
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	2 533	2 211
Otros tipos de equipo de transporte	708	439

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, Censo Nacional Económico 1994 y 2004-2005.

GRÁFICO III.2
EVOLUCIÓN DEL VAB INDUSTRIAL A PRECIOS DEL PRODUCTOR Y DE SU PARTICIPACIÓN EN EL PBI, A PRECIOS DE 1993
(En millones de pesos y porcentajes. Años 1980-2005)



Fuente: elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

b) Composición sectorial

En términos generales, la estructura industrial actual está constituida por un conjunto de actividades caracterizadas por fuertes ventajas comparativas de tipo estático, por otras largamente beneficiadas por políticas industriales específicas y por empresas que sobrevivieron, primero, a

las condiciones de racionalización impuestas por el régimen de la convertibilidad y, luego, a la recesión mediante estrategias básicamente defensivas centradas en la reducción de los costos fijos y salariales. Estas firmas han reaccionado favorablemente frente a las nuevas condiciones de precios relativos, reactivando capacidad instalada ociosa. El crecimiento generalizado de la gran mayoría de las ramas es una característica saliente de la actual fase expansiva de la industria,⁴ por supuesto, existen fuertes diferencias entre ellas en los niveles observados de recuperación y dinamismo. La diversidad de ritmos de crecimiento obedece, entre otros factores, a la naturaleza del régimen de competencia de cada actividad y, en gran medida, al impacto particular del nuevo régimen de incentivos sobre la situación sectorial en el pico de la crisis.⁵

De acuerdo con los datos de Cuentas Nacionales, entre las ramas industriales más dinámicas durante la actual fase de reactivación (2003-2005)⁶ predominan aquéllas que experimentaron la mayor caída relativa de volumen de producción durante la crisis (textil y confecciones, metalmecánica –excluido maquinaria-, materiales para la construcción, aparatos de audio y video, maquinaria y equipo eléctrico y automotriz). De todas maneras, en la medida en que estas actividades habían comenzado su achicamiento o retroceso relativo ya durante los años de crecimiento de la década de los noventa (excepto automotriz), su desempeño reciente no ha sido suficiente para recuperar sus anteriores niveles máximos de producción.⁷ Este conjunto de actividades, líderes del crecimiento industrial desde la devaluación, han enfrentado una demanda creciente tanto interna como externa y no han presentado estrangulamientos por el lado de la oferta, debido, principalmente, a su abundante capacidad ociosa al inicio de la recuperación y, probablemente, hacia finales de este período reciente, a algunas inversiones adicionales.

A su vez, aquellos sectores que más crecieron en la década pasada y cayeron menos que el promedio entre 1998 y 2002, exhiben incrementos sostenidos en el período reciente, aunque menos pronunciados, superando sus máximos históricos. Este desempeño relativamente menos dinámico se explica, en la mayoría de los casos, porque están próximos al nivel de saturación de su capacidad instalada, o porque requieren grandes proyectos de inversión, cuya puesta en marcha no es inmediata; como en acero y aluminio. Se trata, en general, de actividades basadas en el aprovechamiento de recursos naturales y productoras de *commodities* (producción de insumos básicos, metales, químicos básicos, papel, combustible y alimentos), consolidadas a lo largo del proceso de apertura y desregulación y que ostentan actualmente el mayor peso relativo en la estructura industrial. Su mejor *performance* relativa durante el período de crisis se explica, principalmente, por su elevado coeficiente de exportaciones; a su vez, los precios relativos post devaluación les han resultado igualmente favorables.

⁴ A excepción de la manufactura de tabaco, probablemente afectada por las campañas institucionales a favor de la reducción del consumo.

⁵ Como resultado de estas tendencias, el crecimiento de la producción industrial en la post convertibilidad ha presentado una concentración sectorial relativamente menor a la registrada en el período anterior. En el período 1993-98, las primeras cuatro actividades explicaron el 68,5% del crecimiento agregado y las primeras ocho el 98,1% (habiéndose registrado un retroceso importante en las ramas de maquinaria y equipo, metalmecánica excluido automotriz, instrumentos, edición e impresiones y textiles y confección); para el período 2002-2005, los valores respectivos fueron de 43,2% y 64,2%.

⁶ De acuerdo con la información de la Encuesta Industrial del INDEC, en el año 2006 se observa la misma tendencia.

⁷ Las excepciones están dadas por las actividades de edición, impresión y reproducción de grabaciones y de materiales para la construcción, que crecieron a tasas muy elevadas gracias al aumento de la demanda interna, y por la rama de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, muy favorecida por el Régimen Promocional de Tierra del Fuego.

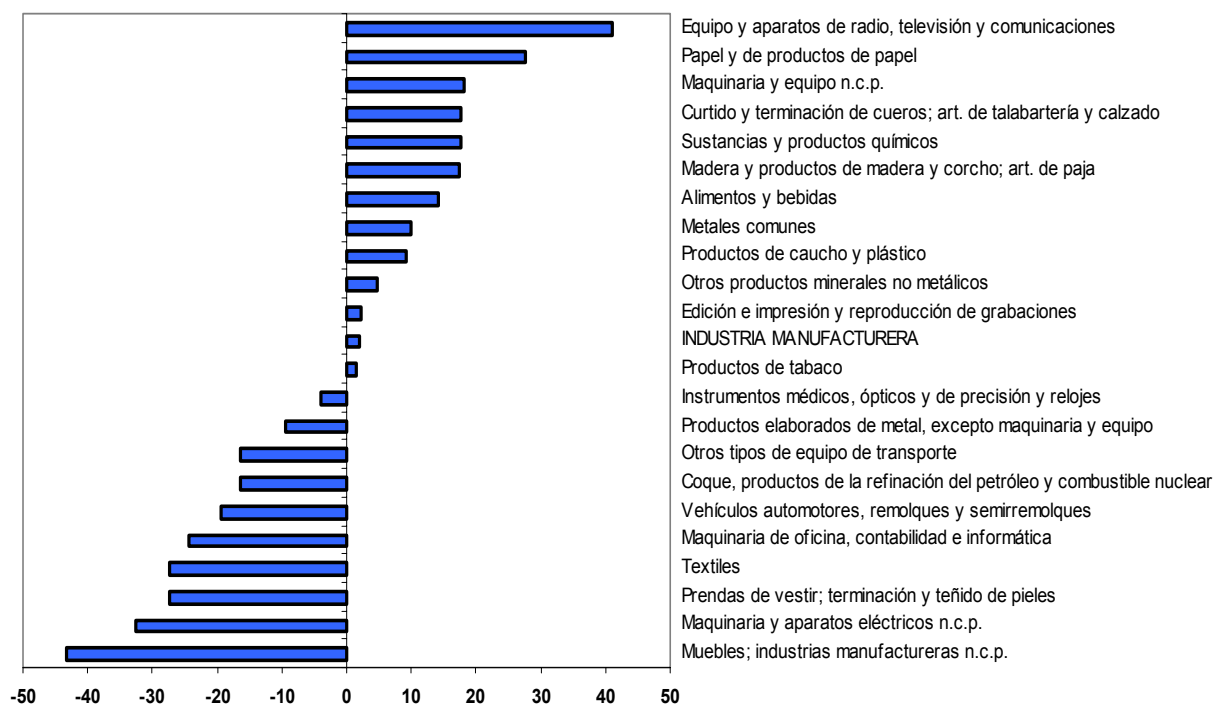
CUADRO III.5 NIVEL SECTORIAL DE PRODUCCIÓN

	No alcanzaron el nivel de producción de los noventa	Superan el nivel de producción de los noventa
Retrocedieron en los noventa*	<ul style="list-style-type: none"> • Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo • Maquinaria de oficina, contabilidad e informática • Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes 	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones • Edición e impresión y reproducción de grabaciones • Otros productos minerales no metálicos
Crecieron en los noventa*	<ul style="list-style-type: none"> • Otros tipos de equipo de transporte • Vehículos automotores, remolques y semirremolques • Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear • Muebles; industrias manufactureras n.c.p • Alimentos y bebidas 	<ul style="list-style-type: none"> • Sustancias y productos químicos • Productos de caucho y plástico • Metales comunes • Producción de madera y productos de madera y corcho, excepto muebles; artículos de paja y de materiales trenzables • Maquinaria y equipo n.c.p. • Papel y de productos de papel • Curtido y terminación de cueros; maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaría, y calzado

Fuente: elaboración propia.

Nota: * Considerando el período 1993-1998.

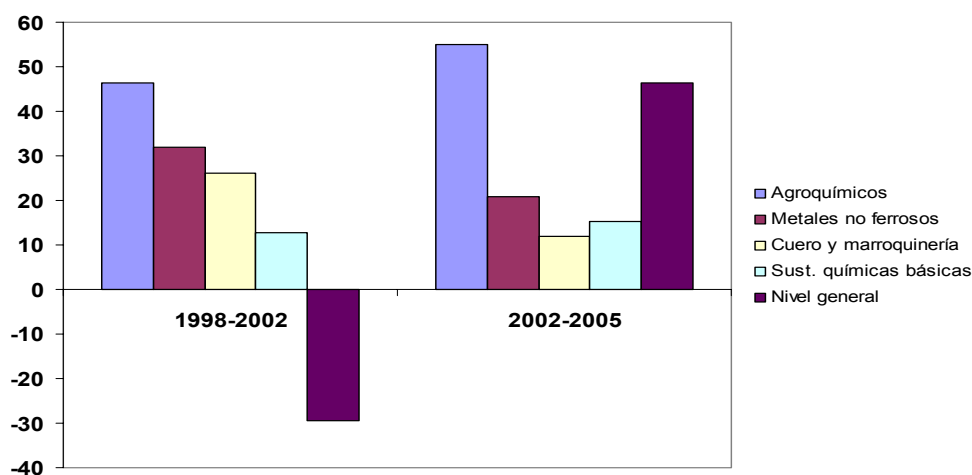
GRÁFICO III.3
EVOLUCIÓN DEL VAB POR RAMA INDUSTRIAL, A PRECIOS DE 1993. TASA DE VARIACIÓN
ENTRE EL NIVEL MÁXIMO ALCANZADO EN 1995-1998 Y EL MÁXIMO DE 2002-2005
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

En efecto, de acuerdo con los datos de la Encuesta Industrial realizada por el INDEC, que genera información sobre las actividades manufactureras con mayor nivel de desagregación, varios subsectores que comparten estas características crecieron aún en los años de recesión económica y crisis. Es el caso de la producción de agroquímicos (46,5%), sustancias químicas básicas (12,8%), metales preciosos y no ferrosos (30%) y curtido de cuero y marroquinería (26,1%). De todas maneras, contempladas estas excepciones, de acuerdo con esta fuente, se observa el mismo patrón de crecimiento sectorial que el registrado en forma más agregada por las Cuentas Nacionales.

GRÁFICO III.4
EVOLUCIÓN DEL VAB INDUSTRIAL Y SECTORIAL, A PRECIOS DE 1993. TASA DE VARIACIÓN 1998-2002 Y 2002-2005
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

Por otra parte, cabe resaltar la importancia del sector automotriz en el aparato productivo; beneficiado con un régimen de promoción especial desde los años noventa, concentró gran parte del crecimiento industrial de esa década⁸ y vuelve a ser preponderante en la recuperación actual, luego de una abrupta caída en el período de crisis. En efecto, pese a que ha mostrado una recuperación más tardía, de acuerdo con los datos de la Encuestas Industrial, ha resultado el sector de mayor crecimiento en 2006 (16,9% respecto de 2005), aproximándose al máximo de producción de la década anterior registrado en 1997. Asimismo, algunas de las empresas terminales han realizado inversiones que permitieron el lanzamiento de modelos nuevos, lo que no ocurría desde 2000.

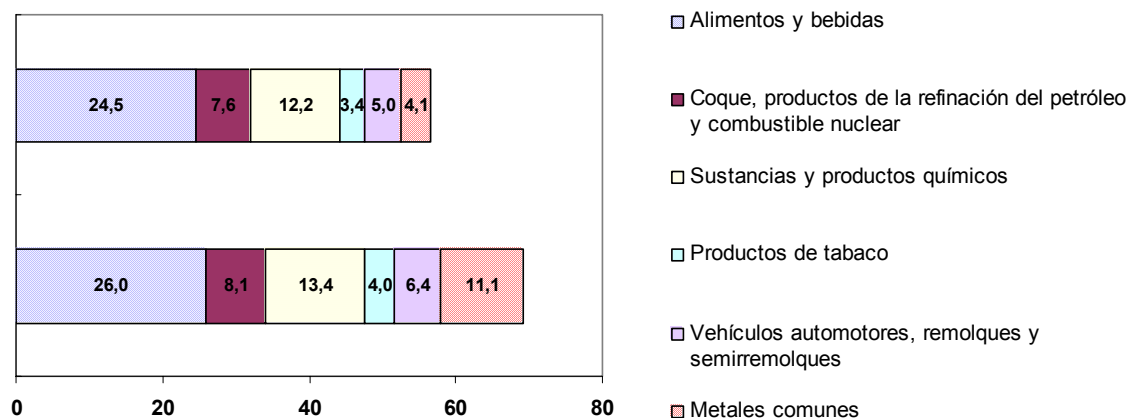
De todas maneras, el sector terminal mantiene todavía niveles relativamente elevados de capacidad ociosa, que pueden ser considerados de tipo estructural (Porta y otros, 2004) y, en la actualidad, conviven estrategias empresarias ofensivas y “de reposicionamiento” con otras “de salida” y otras defensivas o “de espera”. El oligopolio tradicionalmente establecido se revela como inestable, con liderazgos cambiantes tanto en la producción como en las ventas y no habría que descartar que, finalmente, el sector ajuste sus niveles productivos a través de la salida de algunos de los ocupantes históricos de este mercado. Por su parte, el sector autopartista ya

⁸ El hecho de que este crecimiento no arrastrara al resto de la estructura productiva, pone de manifiesto los cambios en la función de producción con un mayor componente importado durante la convertibilidad (Porta y otros, 2004 y 2006).

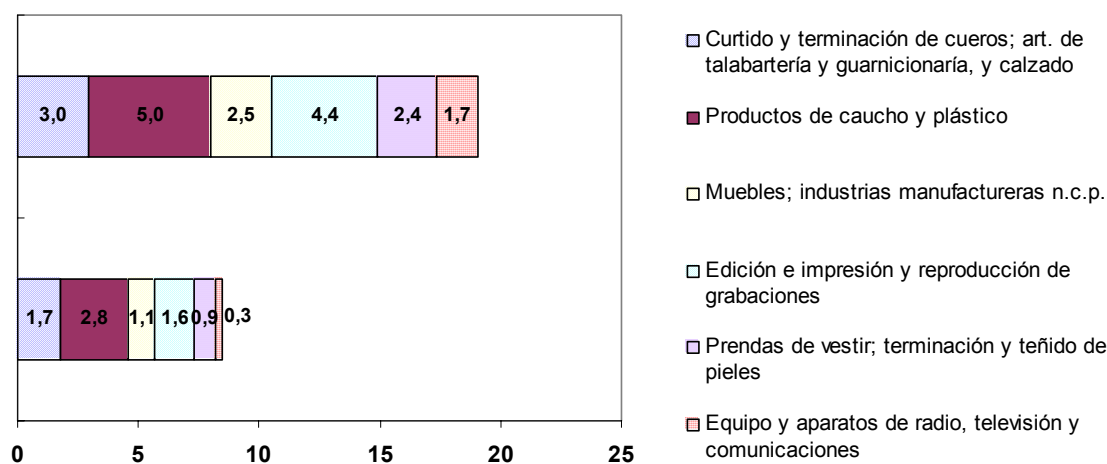
procesó su ajuste por achicamiento y “depuración” durante la crisis y las inversiones registradas en la actual etapa sólo parecen destinadas a administrar algunos cuellos de botella, sin que se advierta una tendencia sostenida a sustituir importaciones y a modificar el perfil productivo “ligero” heredado de la transformación previa.

GRÁFICO III.5
PARTICIPACIONES SECTORIALES EN EL PBI INDUSTRIAL DE 2005 A PRECIOS
CORRIENTES Y PRECIOS DE 1993
(En porcentajes)

Ramas que ganaron participación con los nuevos precios relativos



Ramas que perdieron participación con los nuevos precios relativos



Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Hay que señalar que la recuperación del nivel de producción física de los sectores más castigados durante el período de vigencia de la convertibilidad no fue acompañada en estos últimos años por una eventual mayor capacidad para captar excedente; por el contrario, el cambio

en los precios relativos parece haber acentuado aun más las asimetrías de rentabilidad preexistentes al interior del sector industrial (ver también González, 2005). En efecto, cuando se consideran las estimaciones a precios corrientes, son aquellas actividades capital-intensivas y de mayor peso en la estructura industrial las que ganaron participación relativa en este último período; en particular, la producción de metales, automotores, sustancias y productos químicos, petróleo y alimentos y bebidas. En cambio, aquellas ramas más orientadas al mercado interno y, a su vez, intensivas en empleo, como muebles, edición e impresión, confección de textiles, manufacturas de cuero y productos de caucho y plástico revistan entre los sectores que disminuyeron su participación en el producto industrial (a valores corrientes).

En este sentido, en el marco de un cuadro macroeconómico y de incentivos más favorable, muchos sectores industriales han remontado total o parcialmente el terreno relativamente perdido durante los noventa largos. En particular, ha sido significativa la contribución al crecimiento industrial del complejo textil y la metalmecánica (9% y 14% entre 2002 y 2005 frente a 1% y 3% en el período 1995-1998). No obstante, la configuración sectorial de la industria no se ha modificado de un modo significativo en los últimos cuatro años. Podría argumentarse que se trata de un período todavía corto como para que maduren cambios de composición; sin embargo, hay que señalar también que los indicios emergentes de las tendencias de la inversión parecen confirmar la ausencia, aún considerando el mediano plazo, de un proceso de cambio estructural en marcha. A pesar de las diferencias observadas en el ritmo de expansión de las diferentes ramas y de los cambios temporarios en el liderazgo de la recuperación industrial 2003-2005, el perfil industrial heredado de las reformas estructurales y del ajuste productivo consiguiente no ha sufrido todavía alteraciones importantes.

CUADRO III.6
PARTICIPACIONES SECTORIALES EN EL VAB INDUSTRIAL. AÑOS 1998 Y 2005
(En porcentajes)

	1998	2005
Alimentos y bebidas	21,8	24,5
Sustancias y productos químicos	10,6	12,2
Coque, prod. de la refinación del petróleo y combustible nuclear	9,3	7,6
Maquinaria y equipo n.c.p.	4,9	5,7
Productos de caucho y plástico	4,7	5,0
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	6,3	5,0
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	4,3	4,4
Metales comunes	3,5	4,1
Prod. de metal, excepto maquinaria y equipo	3,9	3,4
Madera y productos de madera y corcho; art. de paja	3,2	3,4

Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Efectivamente, la dispersión en torno a la tasa de crecimiento promedio se reduce ya hacia 2005, por el resultado combinado de tres tipos de comportamientos: por un lado, hay ramas inicialmente muy dinámicas que registran una marcada disminución en su ritmo de expansión, por otro, ramas que crecieron a tasas relativamente más moderadas, aunque sostenidas durante todo el período, y, finalmente, otras ramas que comienzan su recuperación más tardíamente y luego aceleran su crecimiento (por ejemplo, automotriz). La excepción más notoria dentro de este patrón se encuentra en la actividad de refinación de petróleo, destacada durante los noventa por su

fuerte contribución al crecimiento agregado y al incremento de los valores exportados y que permanece desde principios de la presente década en una fase de estancamiento.⁹

CUADRO III.7
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PRODUCTO BRUTO INDUSTRIAL, A PRECIOS
DE 1993. AÑOS 1995-1998 Y 2002-2005
(En porcentajes)

	1995-1998	2002-2005
Alimentos y bebidas	17,2	17,9
Sustancias y productos químicos	10,9	9,1
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	12,5	7,6
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	5,1	5,4
Maquinaria y equipo n.c.p.	2,6	8,6
Prod. de metal, excepto maquinaria y equipo	0,8	5,3
Textiles	0,0	5,3
Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	0,7	3,5
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	11,7	3,6
Coque, prod. refinación del petróleo y combustible nuclear	9,3	1,0
Madera y productos de madera y corcho; art. de paja	7,2	2,8
Productos de caucho y plástico	8,8	5,1

Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

CUADRO III.8
VAB A PRECIOS DE 1993. TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL. 2003-2005.
(En porcentajes)

	2003	2004	2005
Textiles	51,0	14,2	11,5
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	20,6	17,7	7,2
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	44,5	13,5	8,0
Alimentos y bebidas	8,3	8,0	7,9
Papel y de productos de papel	12,8	11,9	9,8
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	11,5	31,7	19,6

Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Otro rasgo distintivo de la actual fase es la emergencia de un intenso proceso de nacimiento de empresas; hacia fines de 2005, el *stock* de empresas registradas (395 000) ya superaba al máximo de 1998, a la vez que, entre ambos años, el tamaño medio había pasado de 9,1 a 10,3 ocupados (Castillo y otros, 2006). Es interesante advertir que la tasa de creación de firmas en la industria se ha asemejado a la registrada en los sectores de servicios y comercio, en los que los rangos de entrada y salida de empresas suele ser relativamente más elevada; al mismo tiempo, no aparecen cambios significativos en la estructura por ramas de la industria: más del 80% de las firmas nacidas entre 2003 y 2005 se concentran en los mismos ocho sectores que ya acumulaban un porcentaje similar entre 1996 y 1998. De todas maneras, comparados ambos

⁹ Cabe señalar que, durante este mismo período, Argentina incrementó sus exportaciones de petróleo crudo.

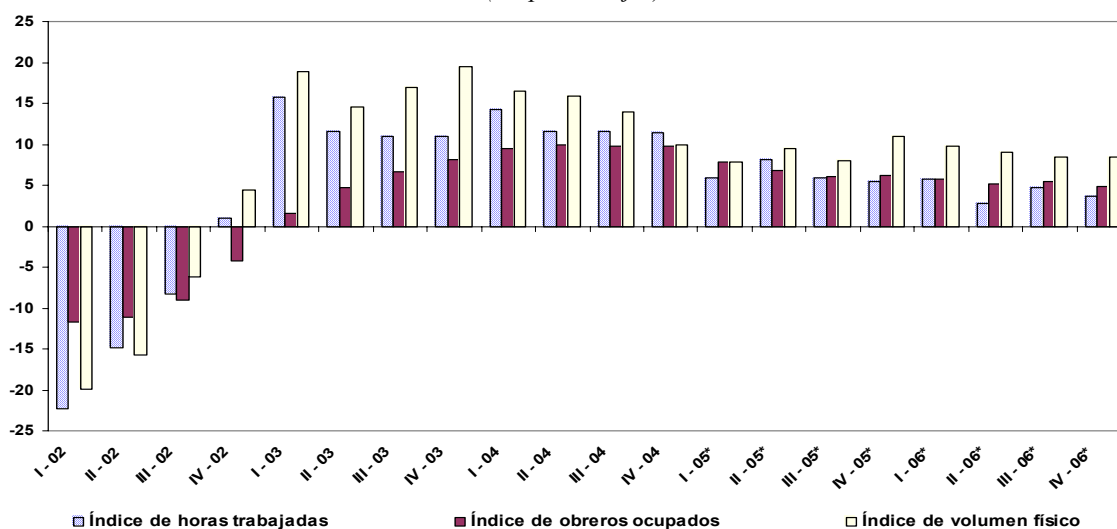
períodos, aparece una tasa de nacimiento relativamente más alta en ramas como confecciones, artículos de cuero y producción de madera, audio y tv e instrumentos de precisión.

Asimismo, desde la devaluación, las pequeñas y medianas empresas han registrado fuertes tasas de crecimiento, con incrementos sostenidos en las ventas y el nivel de ocupación (Fundación Observatorio PyME, 2006). Hacia 2005, las variaciones se vuelven más moderadas (7,3% sobre el año anterior) y se observa una mayor convergencia con las tasas de crecimiento de las grandes empresas industriales. De acuerdo con el Observatorio PyME, esta evolución “podría interpretarse como un primer indicio de adecuación de la expansión del sector a la real capacidad de su estructura productiva, así como de la necesidad de nuevas inversiones en el sector que se encuentra, en términos generales, cerca del límite de su capacidad ociosa”. De todas maneras, conviven diferentes coyunturas a nivel sectorial; la mayoría de las PyMEs de las industrias de automotores y autopartes, productos de caucho y plástico y maquinaria y equipo se mantuvo durante 2005 en una fase de crecimiento normal o relativamente acelerado, mientras se registraron variaciones menores en alimentos y bebidas, muebles y madera, corcho y paja.

c) Empleo y productividad

La reactivación de la producción industrial ha estado acompañada de una fuerte recuperación de los niveles de ocupación, fenómeno que alcanza a todas las actividades manufactureras; entre 2002 y 2006 el número de trabajadores empleados en la industria creció 29,7%, al tiempo que las horas trabajadas lo hicieron en 39,4%.¹⁰ Al inicio del proceso de reactivación, los mayores requerimientos de trabajo tendieron a ser satisfechos por las empresas, principalmente, a través del aumento de las horas extras y la extensión de la jornada laboral; ya desde mediados de 2003, en cambio, predominó la incorporación de nuevos trabajadores y la ampliación de los planteles.

GRÁFICO III. 6
EVOLUCIÓN DE LAS HORAS TRABAJADAS, LOS OBREROS OCUPADOS
Y LA PRODUCCIÓN. TASAS DE VARIACIÓN.
PRIMER TRIMESTRE 2002- CUARTO TRIMESTRE DE 2006
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

¹⁰ Datos basados en el Índice de Horas Trabajadas y el Índice de Obreros Ocupados de la Encuesta Industrial Mensual (INDEC).

El proceso de generación de empleo en la industria registra un patrón sectorial similar a la evolución de la producción. Las actividades que han creado puestos de trabajo e incorporado mano de obra en mayor medida que el promedio desde la salida de la crisis son, precisamente, aquéllas que más empleo habían expulsado entre 1998 y 2002; se trata, fundamentalmente, de ramas intensivas en trabajo y, al mismo tiempo, predominantemente orientadas al mercado interno. La fuerte recuperación de la demanda doméstica desde el segundo semestre de 2003, en el contexto de un tipo de cambio relativamente proteccionista frente a importaciones competitivas, favoreció tal desempeño; no obstante, estas ramas continúan siendo las que más empleo han perdido en relación a los niveles pre-crisis.¹¹ El proceso de generación de empleo ha sido comparativamente menos dinámico en aquellos sectores tradicionalmente exportadores o productores de *commodities* industriales, relativamente poco o menos sensibles al ciclo económico interno y, en consecuencia, con menores registros negativos durante la crisis previa.

CUADRO III.9
VARIACIONES EN LA CANTIDAD DE HORAS TRABAJADAS POR RAMA INDUSTRIA.
PERÍODOS 1998-2002, 2002-2006 Y MÁXIMO DE 2002-2006
RESPECTO DEL MÁXIMO DE 1995-1998

	2002-2006	1998-2002	máx 95-98 / máx 02-06
Radio, televisión y comunicaciones	157,1	-63,19	-10,87
Maquinaria y equipo n.c.p.	88,3	-42,90	7,54
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	87,0	-57,53	-25,29
Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	76,1	-51,71	-20,90
Prod. elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	63,9	-49,95	-22,91
Otros productos minerales no metálicos	56,9	-47,31	-22,40
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	55,8	-49,68	-23,41
Textiles	53,1	-41,82	-21,93
Otros tipos de equipo de transporte	51,5	-32,63	-0,22
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	49,2	-49,45	-24,85
Madera y prod. de madera y corcho; art. de paja	43,8	-38,52	-11,56
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	41,5	-36,23	-12,34
INDUSTRIA MANUFACTURERA	39,4	-34,07	-12,38
Productos de caucho y plástico	31,7	-28,69	-8,23
Sustancias y productos químicos	29,4	-22,54	-2,14
Productos de tabaco	29,2	8,61	-17,98
Metales comunes	29,1	-26,31	-8,34
Papel y de productos de papel	24,5	-25,65	-19,71
Alimentos y bebidas	23,4	-20,75	-5,93
Curtido de cuero, talabartería y calzado	22,3	-26,78	-10,81
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	13,2	-30,55	-21,35

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

En líneas generales, la mayor parte del crecimiento del empleo industrial en el período reciente se explica por la evolución de algunas ramas con una ponderación importante en la estructura productiva (alimentos y bebidas) y por la fuerte reactivación de otras actividades trabajo-intensivas (textiles, calzado, metalmecánica). Al respecto, una estimación basada en la

¹¹ El sector de Maquinaria y Equipo constituye una excepción, en tanto registra un índice de horas trabajadas similar al máximo de los años noventa; también lo es la industria de muebles que, habiendo perdido fuertemente empleo durante la crisis, no registra en la actualidad una recuperación del mismo tan acelerada como otras ramas.

Matriz Insumo Producto y la Encuesta Industrial revela que siete sectores concentran el 71% del incremento del empleo desde la devaluación: alimentos y bebidas (32%), maquinaria, insumos de la construcción, productos textiles, cueros y calzado, productos de caucho y plástico y metalmecánica, excluida maquinaria (CEP, 2005).

Está claro que la reactivación de las ramas trabajo-intensivas tiende a generar una distribución sectorial del empleo industrial relativamente menos concentrada que la registrada durante los noventa, cuando dichas actividades experimentaron un ajuste productivo profundo; en particular, en virtud de su dinamismo, su contribución al crecimiento de la ocupación industrial en el período reciente resulta superior a su participación en la estructura sectorial.¹² Cabe señalar también que, si bien las empresas nacientes en la industria crearon empleo a un ritmo semejante al de la década anterior, su participación relativa ha disminuido en la medida que las empresas ya existentes –que partían de una situación de elevada capacidad ociosa- fueron más dinámicas en este aspecto.

Las condiciones de competencia prevalecientes en la década pasada, determinadas, principalmente, por la apertura comercial y un tipo de cambio relativamente apreciado, forzaron un proceso de ajuste estructural en el sector productivo y cambios importantes en la función de producción a nivel microeconómico, sesgando hacia la intensificación del proceso de trabajo y menores contenidos de empleo así como se sustituyeron proveedores locales por partes y piezas importadas, con la consiguiente reducción de los planteles laborales. Entre 1991 y 1998 el volumen de producción industrial se expandió en un 42%, el empleo sectorial se redujo un 17% y la productividad media creció 51%. Esta caída en el empleo se distribuyó, aproximadamente, en un tercio en el período 1991-1994, otro tercio en el año 1995 y el restante entre 1995 y 1998, con la particularidad de que, en este último lapso, la menor ocupación absoluta se dio en un contexto de aumento en la cantidad de horas trabajadas (7,2%) y, por la tanto, de intensificación del proceso de trabajo.¹³ Este proceso de ajuste se mantuvo aún en la fase de recesión y crisis, cuando la caída en los volúmenes de empleo superó a la registrada en la producción,¹⁴ prolongando la tendencia positiva en la productividad media.

CUADRO III.10
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO REGISTRADO SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD,
PARTICIPACIÓN EL TOTAL Y VARIACIONES
(En porcentajes)

	Participación 2002	Contribución a la var. 2002-2005	Tasa de var. 2002-2005
Alimentos, bebidas y tabaco	32,3	20,0	18,8
Madera, papel, imprenta y editoriales	11,1	8,3	22,7
Derivados del petróleo y Químicos	15,5	11	21,7
Textiles y cuero	12,5	18,1	44,0
Metálicas básicas, prod. met. excepto maq. y equipos	9,4	14,9	48,0
Material de transporte	5,3	9,1	52,1
Maquinarias y equipos	7,8	9,8	38,1
Industrias Manufactureras	100	100	30,3

Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial-DGEyFPE -SPTyEL-MTEySS en base a SIJP.

¹² Datos de empleo registrado (formal).

¹³ La cantidad de horas trabajadas se redujo 2,5% entre 1991-1994 y 9,4% en 1995.

¹⁴ Hacia 2002, el volumen de producción se había reducido un 30% respecto de 1998 y los requerimientos de empleo un 34%.

La evolución positiva del empleo en todas las ramas industriales es, entonces, un rasgo distintivo del perfil de crecimiento post devaluación: el coeficiente de elasticidad empleo-producto resulta positivo para todas las ramas industriales –a diferencia del patrón anterior–; de todas maneras, aparece una fuerte dispersión entre los valores correspondientes a cada actividad.

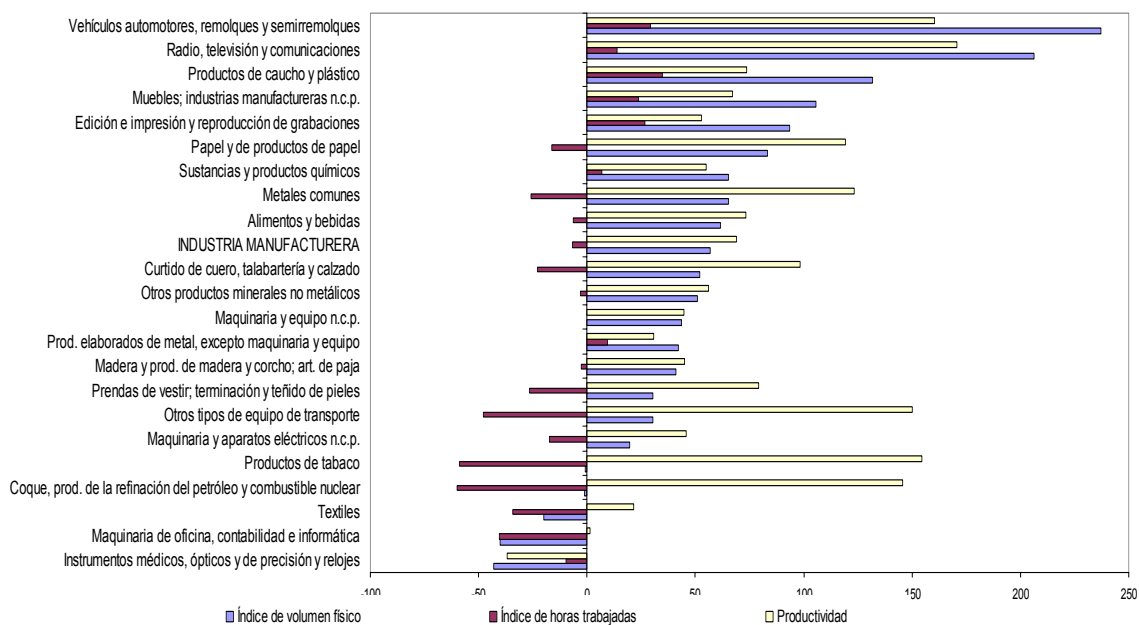
CUADRO III.11
ELASTICIDADES EMPLEO-PRODUCTO

	1991-1998	1995-1998	2002-2006
Alimentos y bebidas	-0,12	-0,3	0,45
Productos de tabaco	-0,21	1,19	-12,79
Textiles	-4,17	0,59	0,19
Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	-0,36	-0,34	0,45
Curtido; art. de talabartería y calzado	-0,24	-0,13	0,39
Madera y productos de madera y corcho; art. de paja	-0,23	0,04	0,63
Papel y de productos de papel	-0,14	-0,79	0,57
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	0,1	-0,16	0,09
Coque, prod. de la refinación del petróleo y combustible nuclear	-0,19	1,61	0,42
Sustancias y productos químicos	-0,13	-0,08	0,42
Productos de caucho y plástico	0,09	0,05	0,63
Otros productos minerales no metálicos	-0,34	-0,23	0,35
Metales comunes	-0,11	-0,03	0,59
Prod. de metal, excepto maquinaria y equipo	-0,09	0,12	0,33
Maquinaria y equipo n.c.p.	-0,23	-0,02	0,64
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	2,99	-0,68	n.d.
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	-0,74	-0,16	0,17
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-0,04	-0,02	0,11
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	1,01	-1,40	0,17
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	0,01	-0,10	0,44
Otros tipos de equipo de transporte	-0,18	0,28	0,43
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	-0,11	0,02	0,12
Industria manufacturera	-0,09	-0,20	0,51

Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

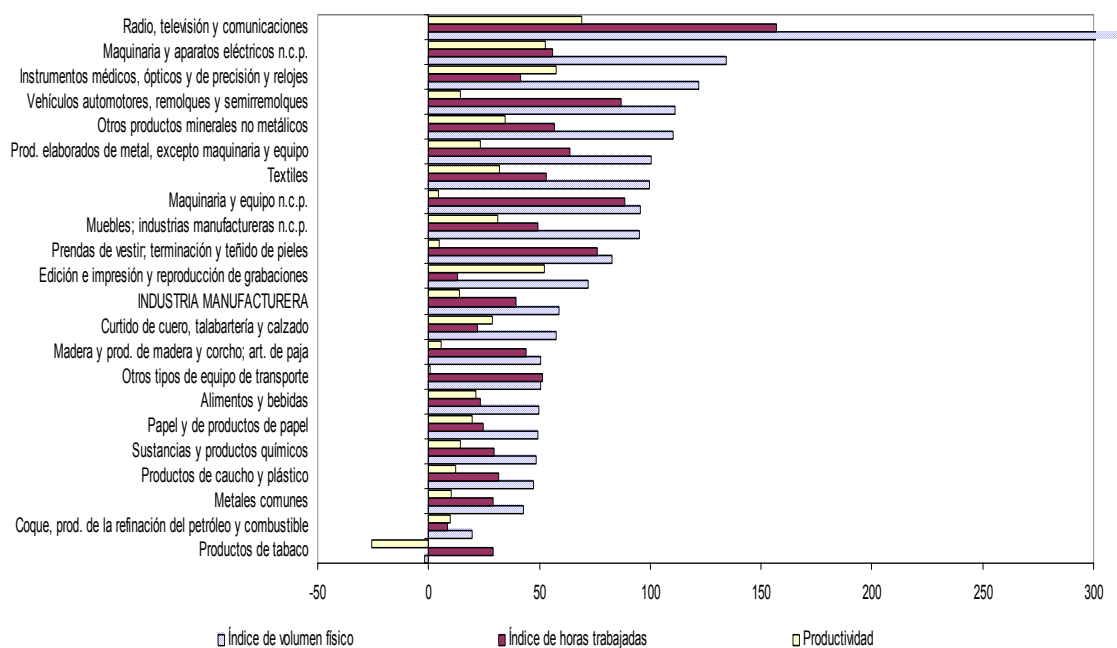
Nota: elasticidades estimadas a partir del Índice de Volumen Físico y el Índice de Obreros Ocupados de la Encuesta Industrial del INDEC.

GRÁFICO III.7
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EL TRABAJO Y LA PRODUCTIVIDAD MEDIA SEGÚN RAMAS INDUSTRIALES. 1991-1998
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

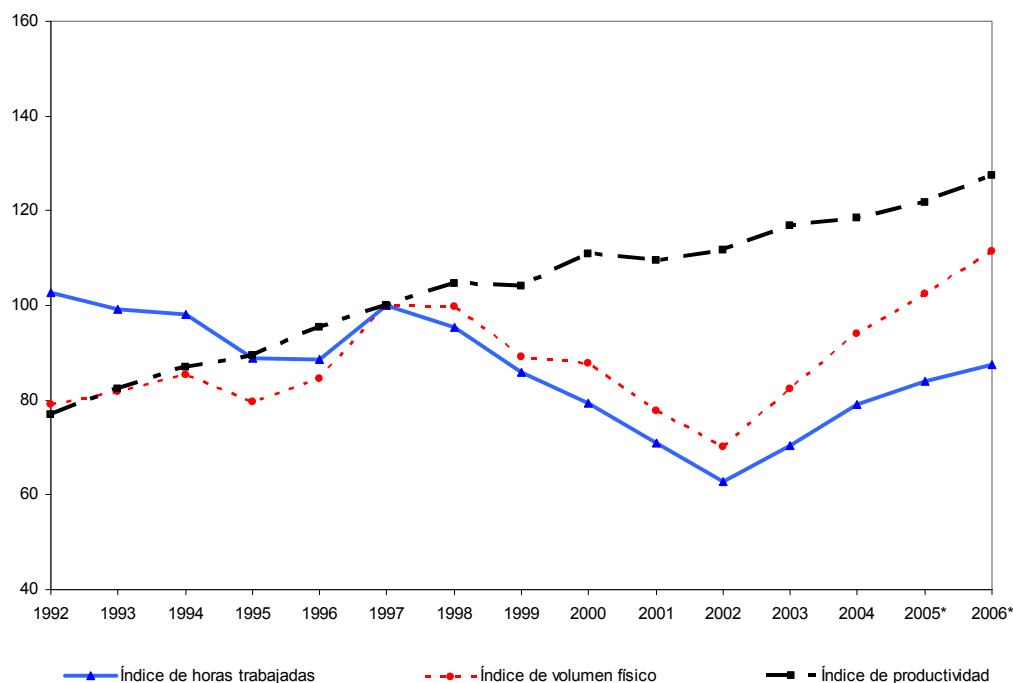
GRÁFICO III.8
VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EL TRABAJO Y LA PRODUCTIVIDAD MEDIA SEGÚN RAMAS INDUSTRIALES. 2002-2006
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

Así, la industria es responsable de más del 18% de la generación de puestos de trabajo entre mediados de 2002 y mediados de 2006 (participación que se eleva al 26% si se considera solamente el empleo registrado), revirtiendo la situación de los años noventa cuando fue el sector con mayor pérdida neta de empleos (ver Beccaria, en este volumen). Ciertamente, los nuevos precios relativos instalados a partir de la devaluación abarataron relativamente el trabajo *vis à vis* el capital; sin embargo, el crecimiento generalizado del empleo a partir del 2003 no se explica por un eventual cambio en la función microeconómica de producción, de signo inverso al ya comentado para los noventa. Por el contrario, la masiva incorporación de mano de obra responde, principalmente, a la puesta en funciones de los elevados niveles de capacidad ociosa de los que parte, y se apoya, el proceso de reactivación productiva; debe señalarse también que la recuperación de las ramas relativamente más intensivas en trabajo ha contribuido positivamente a la evolución del empleo industrial agregado. Dicho en otros términos, los contenidos de empleo en la producción industrial son, en general, los heredados de la racionalización de los noventa; más aún, la productividad laboral media ha seguido creciendo en este último período: así, mientras en 2006 la producción industrial superó en 11,9% a la de 1998, los requerimientos de trabajo fueron 8,1% más bajos.¹⁵

GRÁFICO III.9
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO Y LA PRODUCTIVIDAD MEDIA DE LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA. AÑOS 1991-2005
(Índice 1997=100)

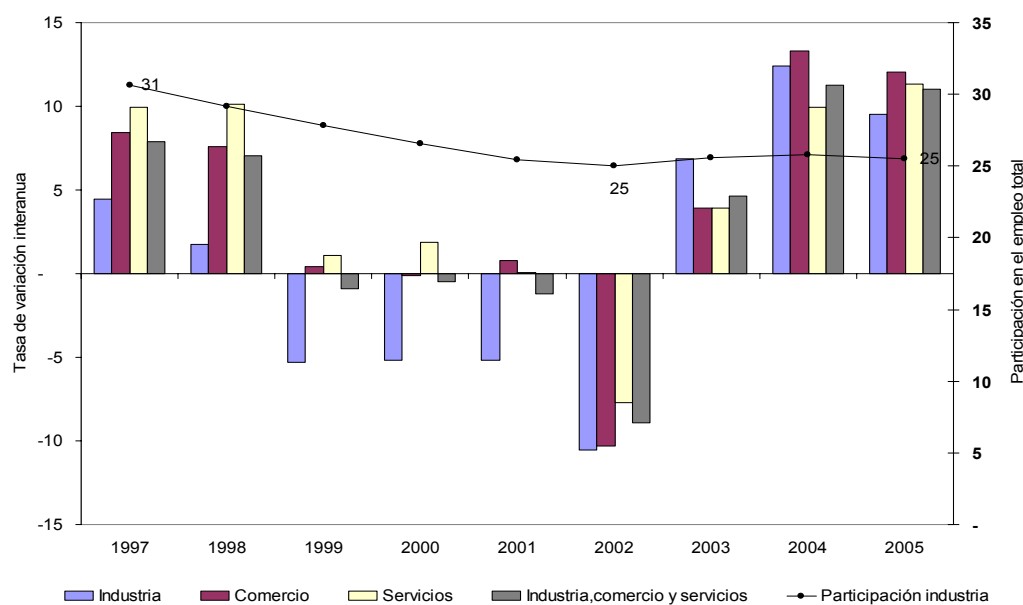


Fuente: elaboración propia en base a Encuesta Industrial Mensual del INDEC.

¹⁵ Datos de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC. De acuerdo con los datos de empleo registrado relevados por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del MTEySS, el empleo en empresas privadas de la industria manufacturera en el cuarto trimestre de 2005 ya era 4,2% superior al observado en el mismo trimestre del año 1998 (el valor es de 0,2%, si se comparan los promedio anuales de ambos años).

Habiendo sido la industria un sector líder en la generación de puestos de trabajo en el inicio de la reactivación económica (2003), la elasticidad empleo-producto viene declinando regularmente desde 2004, registrándose en 2005 tasas de variación de la incorporación de trabajo menores al promedio de crecimiento de la economía.^{16,17} De esta manera, su nivel de participación en el empleo total se mantiene estable desde 2002 y se encuentra bastante por debajo del valor alcanzado en 1997 (25% y 31%, respectivamente). En el mismo sentido, los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas¹⁸ señalan que, mientras la industria manufacturera ganó participación en el valor agregado del conjunto de empresas relevadas (3,7% mayor en el promedio de 2003-2004 respecto del correspondiente a 1996-1998), su peso en el total de puestos de trabajo disminuyó un 9,9%.¹⁹

GRÁFICO III.10
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO REGISTRADO SEGÚN GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD Y PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL EN EL TOTAL. AÑOS 1997-2005
(Tasas de variación y porcentajes)



Fuente: Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, DGEyEL, SPTyEL, MTEySS en base al SIJP.

¹⁶ Observación basada en datos del empleo registrado.

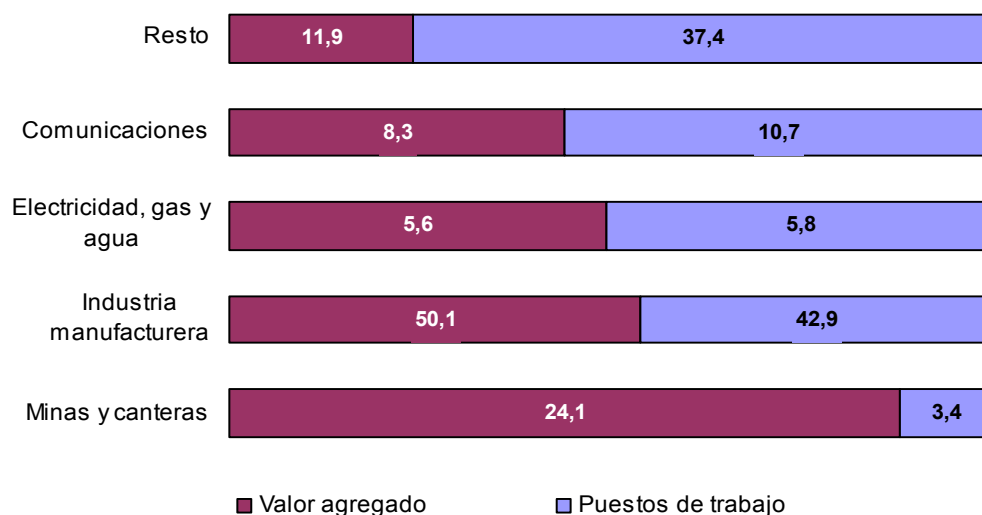
¹⁷ De acuerdo con Beccaria (en este volumen), basado en datos de la EPH, habría vuelto a aumentar durante 2006.

¹⁸ La Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) es realizada a las 500 empresas no financieras más grandes del país. El panel incluye empresas con actividad principal de minería, industria manufacturera, electricidad, gas y agua, construcción, comercio, transporte, comunicaciones y otros servicios y excluye empresas agropecuarias; el panel queda delimitado por el valor de producción anual, razón por la cual puede variar su composición de año en año. Está disponible la información referida a los principales agregados macroeconómicos para la serie 1993-2003: valor de producción, valor agregado, utilidad, inversión bruta fija, puestos de trabajo, salarios, exportaciones, importaciones, activo y patrimonio neto; para el año 2004 hay datos provisorios sobre valor de producción, valor agregado, utilidad, puestos de trabajos y salarios.

¹⁹ Los puestos de trabajo reportados anualmente por las empresas del panel se han ido incrementando sucesivamente desde la salida de la crisis; las variaciones en las empresas informantes inhibe la formulación de afirmaciones rotundas a nivel de firma.

Las diferencias de participación de cada sector en el valor agregado y los puestos de trabajo evidencian que las variaciones del empleo que se derivan del incremento en la actividad económica no son indiferentes al patrón de crecimiento sectorial de la economía (SSPTYEL, 2004). Las mismas se verifican tanto a nivel de grandes actividades así como al interior de la industria manufacturera, con sectores con mayor peso en el empleo como maquinaria, equipos y vehículos, de acuerdo con la Encuesta a las 500 grandes empresas. De la misma forma, la calidad del empleo tampoco es independiente del patrón de especialización y, en el caso de Argentina, algunos indicadores (estabilidad en la ocupación, cantidad de horas trabajadas, protección social, ingresos) indican que la producción de químicos, refinación de petróleo y combustible nuclear, así como en menor medida productos metálicos, maquinaria y equipo detentan mayor calidad en el empleo.

GRÁFICO III.11
PARTICIPACIÓN DE LOS PUESTOS DE TRABAJO Y VALOR AGREGADO POR SECTOR DE
ACTIVIDAD EN EL TOTAL. PROMEDIOS 2003-2004
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

CUADRO III.12
PUESTOS DE TRABAJO Y VALOR AGREGADO, PARTICIPACIONES.
PROMEDIO 1996-1998 Y 2003-2004
(En porcentajes)

Actividad principal de la empresa	Prom. 96-98		Prom. 03-04	
	VA	Empleo	VA	Empleo
Industria manufacturera	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentos, bebidas y tabaco	31,4	39,7	35,5	46,8
Combustibles, químicos y plásticos	38,8	18,4	39,7	18,9
Maquinarias, equipos y vehículos	11,5	15,3	5,2	9,4
Resto	18,3	26,6	19,6	24,9

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

d) Inversión

La inversión acompañó este proceso de reactivación de la economía y la actividad industrial, alcanzando en el tercer trimestre de 2006 una tasa de 21,7%, superando el máximo registrado a principios de 1998.²⁰ Es interesante señalar que el proceso de inversión ha exhibido un dinamismo mayor al observado en otros períodos de recuperación post crisis de los últimos veinticinco años y que, también a diferencia de etapas anteriores, su financiamiento ha descansado básicamente en el ahorro interno. Por otra parte, debe advertirse que la participación del componente de la actividad de construcción en la inversión agregada ha sido mayor que en registros previos, desplazando relativamente a la incorporación de equipo reproductivo; no obstante, hacia 2006, el nivel de inversión en equipo durable medido en valores constantes supera el correspondiente a 1998 y resulta similar en el caso de maquinaria y equipo.²¹

Las importaciones de bienes de capital, componente principal en el caso argentino del proceso de inversión, se recuperaron rápidamente luego de una caída del orden del 85% entre 1998 y 2002, acercándose en 2006 al nivel récord de 1998. No obstante, entre 2003 y 2006, la proporción de bienes de capital destinados a la industria manufacturera ha sido menor que la observada en la segunda fase de crecimiento bajo la convertibilidad; el total de importaciones de equipos y partes asignadas al sector resultó en el último año mencionado un 27% menor que el nivel de 1998, sin que, contemporáneamente, se haya registrado un proceso significativo de sustitución por producción local.

CUADRO III.13
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y PARTICIPACIONES
(En miles de dólares y porcentajes)

	1997	1998	1999	2003	2004	2005	2006
Total	7 717 858	8 499 870	6 748 017	2 500 601	5 331 098	7 091 337	8 378 891
Industria Manuf.	2 504 466	2 726 640	1 863 179	712 346	1 240 020	1 632 903	1 981 515
% Industria	32	32	28	28	23	23	24
% Agro	5	4	4	11	8	5	5
% Comunicaciones	13	17	15	12	21	22	23

Fuente: elaborado por la Secretaría de Política Económica sobre la base de datos del INDEC.

En contrapartida, comparando ambos períodos, el sector agropecuario y los servicios de comunicaciones han aumentado su participación relativa como destinatarios de las importaciones de bienes de capital: mientras disminuye la ponderación de los equipos orientados a los procesos productivos e industriales varios, aparece un incremento relativo de las importaciones de maquinaria agrícola y continúa siendo elevada la participación de telefonía y de computadoras. Estos ítems –que en gran medida deben estar destinados a un uso no productivo, más los correspondientes al material de transporte han sumado el 60% de las importaciones de bienes de capital de 2005.²²

²⁰ No obstante, a diferencia de lo que ocurría bajo la Convertibilidad, la tasa de inversión en términos nominales es superior a la calculada en valores constantes; esto indica que, con igual esfuerzo inversor, el resultado de la inversión es menor en términos reales, en función del mayor costo de los bienes de capital importados. (Schvarzer, 2006^a).

²¹ La participación de la construcción en la IBIF, cuando se considera la serie a valores corrientes, también resulta mayor a la de registros previos; en ese caso, la inversión en equipo durable de producción representa una proporción del PBI similar a la de 1998 (8%).

²² Un estudio del CEI estima que el 23% de las importaciones de bienes de capital del 2005 corresponde ser asignado, en realidad, a la categoría de bienes de consumo durable (Polonsky, 2006).

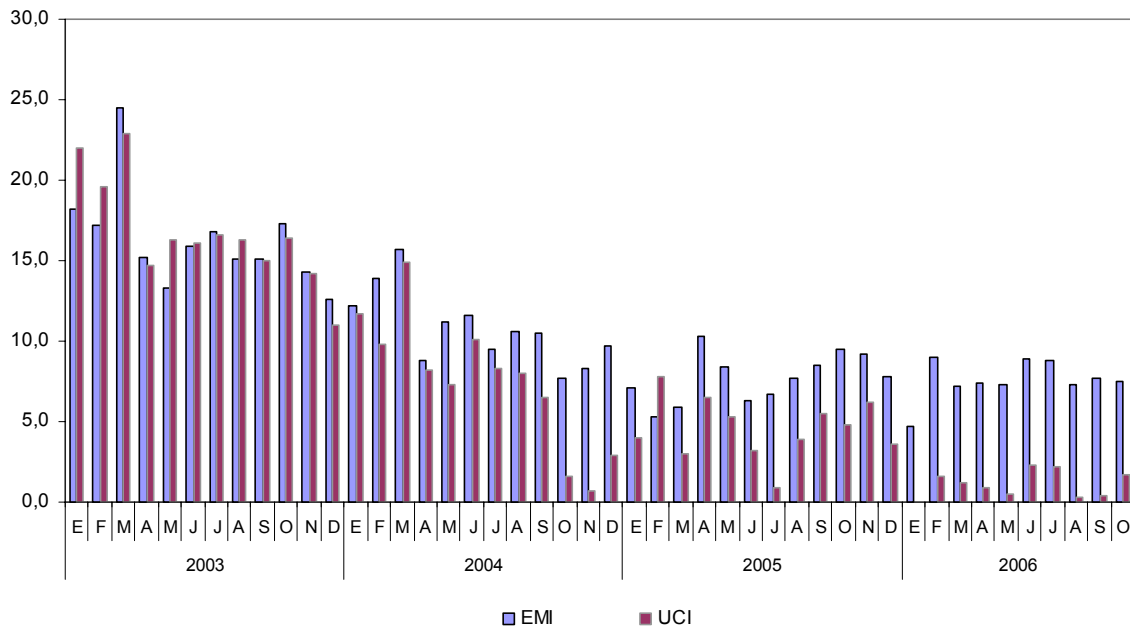
CUADRO III.14
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL SEGÚN TIPO DE BIEN,
PARTICIPACIONES EN EL TOTAL
(En porcentajes)

	1996	1997	1998	2003	2004	2005
Computadoras	17	15	15	19	13	14
Telefonía	17	21	19	13	25	25
Maquinaria Agrícola	8	7	7	18	13	11
Bienes de Capital de Proceso	20	19	18	19	15	17
Industriales Varios	11	10	8	8	7	6
Material de Transporte	23	26	31	20	25	25
Instrumentos médicos	3	3	3	3	2	2

Fuente: elaboración propia en base a CEP.

Desde 1998, la antigüedad del parque instalado fue aumentando paulatinamente, generando problemas de obsolescencia en algunas ramas y empresas; esta situación resultó particularmente agravada desde el año 2000 por un proceso de desinversión neta que afectó la reproducción de la capacidad productiva y elevó la antigüedad del equipamiento existente. La edad promedio del parque industrial continuó aumentando hasta 2003, ya terminada la recesión; así, mientras en 1998 registraba el nivel más bajo en tres décadas, 4,8 años, en 2002 rondaba los 5,9 años, similar a la de principios de los setenta (CEP, 2003).

GRÁFICO III.12
EVOLUCIÓN DEL ESTIMADOR MENSUAL INDUSTRIAL Y EL USO DE LA CAPACIDAD
INSTALADA. ENERO 2003- DICIEMBRE 2006
(Tasas de variación interanuales)



Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Mensual Industrial del INDEC.

Hasta el año 2004, el crecimiento industrial argentino es explicado, principalmente, por la progresiva utilización de capacidad ociosa; desde entonces, existen evidencias de aumentos en la capacidad productiva; los indicadores de uso de la capacidad instalada, en promedio, se han mantenido relativamente estables desde ese año, al tiempo que han continuado registrándose fuertes aumentos en los volúmenes de producción.²³ De todas maneras, ya en el 2006 aparecen varias ramas industriales en punto de saturación.

CUADRO III.15
USO DE LA CAPACIDAD INSTALADA. AÑOS 2002 Y 2006
(En porcentajes)

	2002		2006
Industrias metálicas básicas	84	Refinación del petróleo	93
Refinación del petróleo	83	Industrias metálicas básicas	92
Papel y cartón	78	Productos textiles	80
Productos alimenticios y bebidas	67	Papel y cartón	79
Productos del tabaco	64	Sustancias y productos químicos	76
Sustancias y productos químicos	62	Edición e impresión	74
<i>NIVEL GENERAL</i>	<i>56</i>	<i>NIVEL GENERAL</i>	<i>74</i>
Caucho y plástico	54	Productos alimenticios y bebidas	71
Edición e impresión	48	Productos del tabaco	66
Productos textiles	46	Minerales no metálicos	65
Minerales no metálicos	38	Caucho y plástico	64
		Metalmecánica excluida industria automotriz	61
Metalmecánica exc. Industria automotriz	36	Vehículos automotores	51
Vehículos automotores	21		

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Mensual Industrial del INDEC.

CUADRO III.16
INVERSIÓN SEGÚN GRAN SECTOR DE ACTIVIDAD Y PARTICIPACIONES EN EL TOTAL.
AÑOS 199-1998 Y 2002-2005
(En millones de pesos corrientes y porcentaje)

Sector	1996-98	%	2002-05	%
Actividades extractivas	8 623,6	16,3	6 698,8	28,2
Actividades primarias	739,4	1,4	407,9	1,5
Infraestructura	19 964,7	37,8	6 557,6	32,1
Industria manufacturera	18 043,8	34,1	5 687,6	26,6
Comercio y servicios	4 713,5	8,9	2 818,7	11,5
Sistema Financiero	764,8	1,4	30,1	0,1
Total	52 857,8	100,0	22 200,7	100,0

Fuente: elaboración propia en base a CEP.

²³ Datos de la Encuesta Mensual Industrial del INDEC. Debe tenerse en cuenta que esta medición no capta la inversión en proceso aún no puesta en funcionamiento, por lo que, en general, las nuevas grandes inversiones no son captadas.

De acuerdo con los datos disponibles sobre la asignación sectorial de las inversiones,²⁴ el sector industrial presenta hacia 2005 una tasa de crecimiento de los montos y proyectos relevados superior a la del resto de actividades, si bien no parece estar captando una proporción relativa significativamente mayor a la de la década pasada. En términos generales, el crecimiento de los anuncios de inversión ha sido sostenido desde la salida de la crisis, pasando de 1 319 millones de dólares en 2002 a 9 500 millones en 2005; este monto resulta menor al informado en el período 1996-1998, particularmente en lo referente a capitales locales. Las actividades extractivas han ganado participación –asociadas a grandes proyectos de inversión de capital extranjero–, mientras que infraestructura e industria la han disminuido; los sectores de petróleo y gas, comunicaciones y construcción resultan los principales receptores de inversiones.

De acuerdo con esta información, el patrón de inversiones predominante en la industria manufacturera ha permanecido relativamente inalterable durante los últimos diez o quince años y no hay indicios de cambios significativos en el período reciente en comparación con la década pasada. Las ramas de producción de alimentos y bebidas, automotriz y autopartes, derivados de petróleo y gas y productos químicos (en ese orden, según su participación relativa) siguen concentrando alrededor del 70% del total de inversiones en la manufactura. El núcleo de la especialización productiva argentina –incluida la industria manufacturera– se ha consolidado sobre la producción de *commodities* y productos basados en recursos naturales;²⁵ las inversiones registradas tienden a incrementar la oferta exportable y a reproducir el aparato productivo existente.

CUADRO III.17
INVERSIÓN SEGÚN RAMA INDUSTRIAL Y PARTICIPACIONES EN EL TOTAL.
AÑOS 1996-1998 Y 2002-2006

(En millones de pesos corrientes y porcentajes)

Sector	1996-98	%	Sector	2002-06*	%
Automotriz y Autopartes	5 030,6	27,9	Alimentos y bebidas	2 311,5	28,7
Alimentos y bebidas	3 680,6	20,4	Automotriz y Autopartes	1 267,2	15,7
Derivados de petróleo y gas	2 524,0	14,0	Derivados de petróleo y gas	930,3	11,6
Químicos	1 302,5	7,2	Químicos	842,3	10,5
Materiales para la construcción	817,8	4,5	Industrias básicas de hierro y acero	720,0	8,9
Industrias básicas de hierro y acero	738,1	4,1	Industrias básicas de metales no ferrosos	468,4	5,8
Celulosa y papel	660,6	3,7	Petroquímica	283,3	3,5
Petroquímica	623,8	3,5	Fabricación de productos de caucho	248,3	3,1
Industrias básicas de metales no ferrosos	458,3	2,5	Celulosa y papel	168,2	2,1
Madera y subproductos	438,6	2,4	Textiles y prendas de vestir	128,6	1,6

Fuente: elaboración propia en base a CEP.

Notas: * Al 31 de marzo de 2006.

Cabe señalar que, en virtud de los altos niveles de concentración que se registran en estos sectores, un conjunto reducido de empresas da cuenta de una porción mayoritaria de las inversiones. Por ejemplo, una sola empresa explica toda la inversión estimada en aluminio y más del 80% en caucho; dos empresas cubren el sector de siderurgia y cuatro la gran mayoría de las

²⁴ CEP, Secretaría de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa: Base de datos sobre Proyectos de Inversión.

²⁵ La “excepción” automotriz se explica por el esquema promocional vigente en el marco de los acuerdos MERCOSUR.

inversiones consignadas en el complejo automotor. En el caso de las ramas de alimentos y bebidas y químicos se registra un mayor número de empresas participando en inversiones de montos superiores a los 5 millones de dólares, aunque las grandes empresas cerealeras, aceiteras (así como la construcción de terminales portuarias asociadas a estas actividades) también concentran los mayores montos de inversión.

Superado el bache de la crisis, a partir de 2004 se ha dado una reactivación de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) ingresados a la economía argentina; desde ese año, las corrientes de IED han promediado alrededor de 4 mil millones de dólares, monto algo menor al promedio anual de los noventa (descontando de éstos los correspondientes al ya completado y agotado proceso de privatizaciones). El panorama actual de la IED muestra algunos cambios cualitativos respecto del patrón de la década pasada: se observa una mayor participación relativa de los flujos canalizados al sector manufacturero y a las actividades exportadoras de base primaria y, a su vez, una mayor participación relativa de los flujos originados en Brasil, Chile, y México; en cambio, ha permanecido invariable la fuerte proporción de la compra de empresas, por encima de las inversiones de ampliación o *greenfield*²⁶ (en tradicionales receptores de IED - automotriz, hotelería- como “nuevos” -servicios transables, minería).

La creciente importancia de Brasil como país de origen de IED está dada no sólo por su incidencia en los flujos totales de inversión, sino además por el hecho de que los inversores brasileños han adquirido empresas que son líderes o jugadores importantes en los sectores de actividad en los que actúan (frigoríficos, cerveza, cemento, petróleo, acero), pasando a convertirse en actores importantes en el aparato productivo (Dinenzon y otros, en este volumen).²⁷ Estas inversiones no se han orientado a generar esquemas de complementación regional, sino que responden casi exclusivamente a la lógica de la obtención de cuotas de mercado o de explotación de recursos naturales. Este ciclo de inversiones está atravesado, por una parte, por los efectos de la recesión y la crisis posterior y, por otra por la agresiva política de internacionalización llevada a cabo por la economía brasileña.

Llama la atención la dinámica de internacionalización de empresas de los vecinos regionales, en particular si se la contrasta con la debilidad del proceso de expansión internacional de las firmas argentinas. Al mismo tiempo, como un reflejo del cambio de condiciones para algunos servicios públicos, ha habido un proceso de recompra de algunos activos privatizados y el reemplazo de inversores externos por grupos o *holdings* de base local; es probable que este movimiento, localizado en segmentos de escaso dinamismo tecnológico, ya haya cumplido su ciclo. En la medida en que la situación de los precios de exportación, tipo de cambio y crecimiento esperado de la demanda interna se mantenga, es previsible que los flujos de IED evolucionen positivamente; también es probable que el componente de compra de empresas nacionales siga siendo elevado: entre éstas parecen predominar todavía las estrategias “de salida” por sobre las de un mayor compromiso productivo.

La participación de capital extranjero en el panel de las 500 grandes empresas del país se ha mantenido prácticamente constante en el período 2003-2005, ubicándose en torno a los dos tercios del total y duplicando el número de firmas de capital nacional; no obstante, su importancia

²⁶ De acuerdo con el relevamiento del CEP, España continúa siendo el principal país inversor, concentrándose en Petróleo y Gas, Derivados de petróleo y gas y Comunicaciones –a través de ampliaciones de antiguas inversiones, siguiendo el patrón consolidado en la convertibilidad. El segundo origen por magnitud de los flujos de inversión es Estados Unidos, que resultó el más dinámico en el segmento de inversiones *greenfield*, por su desempeño en los sectores de Hoteles y Restaurantes y de Alimentos y bebidas.

²⁷ Cabe señalar que entre las registradas como empresas brasileñas que realizan inversiones en la Argentina no sólo se encuentran grupos económicos de ese origen, sino también algunos grupos transnacionales cuyo centro regional de operaciones para América Latina está en Brasil.

es aun mayor al considerar el valor de producción (se quintuplica), el valor agregado (seis veces mayor) y las utilidades (once veces mayor). En efecto, en 2005, el conjunto de empresas con una participación extranjera superior al 50% (294 empresas) explica el 90% de la utilidad generada por el panel de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

CUADRO III.18
INVERSIÓN BRUTA FIJA POR ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA. AÑOS 1993-2003
(En porcentajes)

Sector	Prom. 96-98	2003
Total	100,0	100,0
Minas y canteras	20,5	37,4
Industria manufacturera	33,9	33,6
Alimentos, bebidas y tabaco	10,1	7,2
Combustibles, químicos y plásticos	9,8	16,2
Maquinarias, equipos y vehículos	6,9	2,6
Resto	6,9	7,6
Electricidad, gas y agua	10,6	6,8
Comunicaciones	20,7	11,1
Resto (1)	14,4	11,2

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

e) Sector externo

El saldo comercial de la industria ha sido positivo desde 2002, luego de una década completa de resultados deficitarios; este importante cambio de tendencia se explica por el fuerte y sostenido crecimiento de las exportaciones, cuyo promedio para el período 2003-2005 es casi un 40% superior al registrado en el trienio 1996-1998.²⁸

CUADRO III.19
BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. AÑOS 1996-2005
(En millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones		Importaciones		Saldo Comercial	Comercio Total	
	Milones US\$	T V I	Milones US\$	T V I		Milones US\$	T V I
1996	16 045	8,4	20 618	14,6	-4 574	36 663	11,8
1997	18 657	16,3	27 088	31,4	-8 431	45 745	24,8
1998	18 609	-0,3	28 306	4,5	-9 697	46 915	2,6
1999	18 609	0,0	24 342	-14,0	-5 733	42 951	-8,4
2000	17 993	-3,3	23 730	-2,5	-5 738	41 723	-2,9
2001	17 914	-0,4	19 066	-19,7	-1 152	36 980	-11,4
2002	17 843	-0,4	8 184	-57,1	9 660	26 027	-29,6
2003	20 360	14,1	12 791	56,3	7 568	33 151	27,4
2004	24 837	22,0	20 871	63,2	3 966	45 708	37,9
2005	28 422	14,4	26 674	27,8	1 748	55 096	20,5

Fuente: elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

²⁸ Asimismo, las estimaciones preliminares para la variación de los primeros once meses de 2006 con respecto a igual período de 2005 ha sido de 19%.

De este modo, la industria manufacturera ha contribuido al abultado superávit acumulado por la balanza comercial en los últimos cuatro años y al incremento del coeficiente de exportación global, que ha pasado de 10,4% en 1998 a 24,8% en 2006). El superávit del sector manufacturero descansa en el saldo positivo de cinco actividades - alimentos y bebidas, madera y sus productos, refinación de petróleo, cuero y sus productos y metales comunes – y en la reducción del déficit del resto de los sectores (con algunas excepciones: tv y audio, productos de tabaco y otros equipos de transporte).

La devaluación ha mejorado indudablemente la competitividad-precio de las manufacturas de origen industrial (MOI), cuyas ventas externas han crecido – al igual que las del sector energético, favorecidas, en este caso, por el alza de los precios internacionales- más que el promedio total. De esta manera, la contribución de las MOI al crecimiento de las exportaciones se ha incrementado desde 2003, sostenido tanto por las ventas del sector automotriz como por las del resto de esa canasta. Sin embargo, el nuevo cuadro macroeconómico no ha tenido aún un impacto significativo en el perfil de las exportaciones industriales, cuya composición no se ha modificado significativamente; después de un arranque relativamente más débil y lento, las exportaciones de automóviles han recuperado su liderazgo. El avance relativo de la refinación de petróleo y en menor medida de químicos y metales comunes²⁹ así como la menor ponderación de las exportaciones de cuero y sus productos son las variaciones más notorias. Asimismo, tampoco se habría modificado el nivel de apertura exportadora en las PyMEs que, según datos del Observatorio PyME (2006), en 2005 ha sido inferior al 10%, tal como ocurría en 1996-1997.

CUADRO III.20
EXPORTACIONES POR GRANDES RUBROS, PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL
Y TASAS DE VARIACIÓN. PROMEDIOS 1996-1998 Y 2003-2006
(En millones de dólares y porcentajes)

	Total general		Prod. Primarios		MOA		MOI exc. Automotriz		Automotriz		Comb. Y energía	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1996-1998	25 558	100	6 042	23,6	8 769	34,3	5 298	20,7	2 510	9,8	2 940	11,5
2003-2006	37 701	100	7 481	19,8	12 605	33,4	8 408	22,3	2 684	7,1	6 528	17,3
Var.	47,5		23,8		43,7		58,7		6,9		122,0	

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

CUADRO III.21
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES POR GRANDES RUBROS.
AÑOS 2003-2006
(En porcentajes)

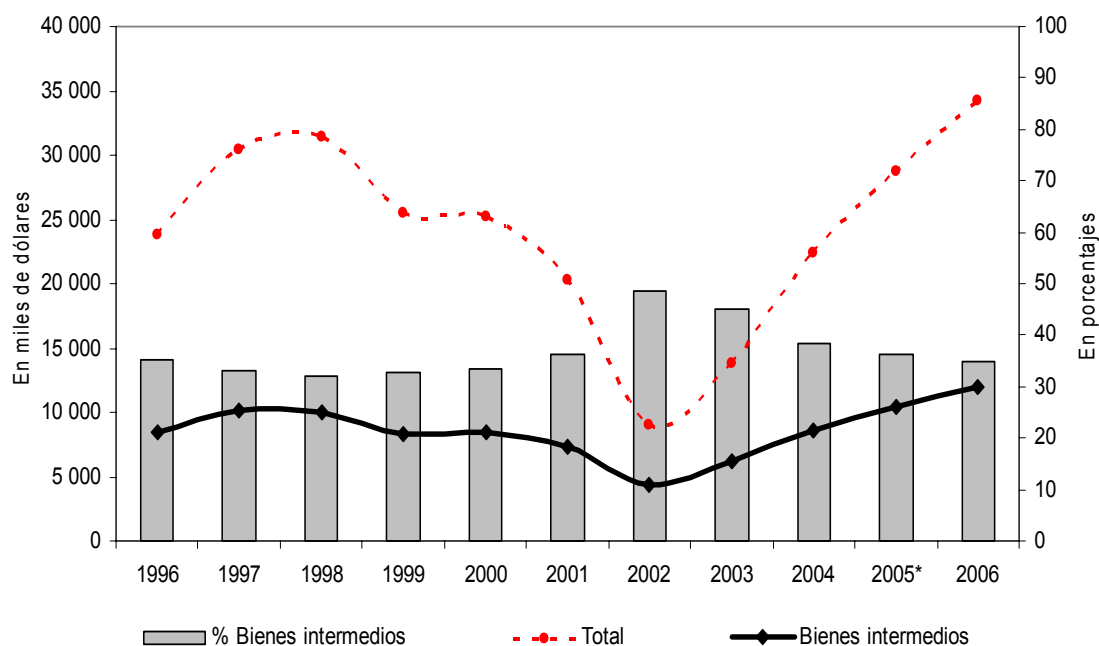
	Prod. primarios	MOA	MOI	MOI exc. Automotriz	Automotriz	Comb. y energía
2003	28,0	43,5	10,4	14,5	-4,1	18,1
2004	8,2	42,3	33,0	19,4	13,5	16,5
2005	18,5	21,6	42,7	27,7	15,0	17,1
2006	14,0	34,9	47,1	23,1	24,0	4,2

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

²⁹ Si se considera una clasificación por productos en vez de actividades, se registra una mayor participación en las exportaciones totales de las ventas de desperdicios de la industria alimenticia, asociados esencialmente al complejo sojero.

Por su parte, las importaciones han venido aumentando de manera sistemática desde la salida de la crisis como resultado del crecimiento de la economía y ya en 2006 superaron el nivel récord anterior registrado en 1998. En términos generales, se observa una mayor participación de las importaciones de bienes intermedios, alentadas por las mayores compras de ciertos insumos para la producción (productos de la refinación de petróleo, químicos, metales, por ejemplo), lo que constituye un indicador del cambio en la articulación productiva de la industria durante la convertibilidad y refleja el nivel de componente importado de la producción (lo que explica a su vez su menor caída relativa respecto de las importaciones totales durante la crisis). A su vez, las compras de bienes de capital han venido ganando participación en forma sostenida correspondiéndose con la reducción de la capacidad instalada ociosa y las necesidades de ampliarla.

GRÁFICO III.13
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES Y DE BIENES INTERMEDIOS,
PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL. EN 1996-2006
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

CUADRO III.22
IMPORTACIONES POR USO ECONÓMICO, PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL
AÑOS 1996-1998 Y 2003-2006
(En millones de dólares y porcentajes)

	Total	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Piezas y acc. bienes de capital	Combustibles	Vehículos autom. de pasajeros
1996-1998	85 589	15,1	33,3	25,5	17,7	3,1	5,1
2003-2006	99 144	11,5	37,5	23,6	16,7	4,9	5,4
2006	34 159	11,6	34,9	25,0	17,1	5,1	6,0

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Es interesante advertir las modificaciones en la composición geográfica de los saldos comerciales. En la mayor parte de la década pasada y hasta el 2001, el saldo comercial negativo se explicaba por las relaciones de intercambio con los países del NAFTA y de la Unión Europea, cuyo déficit no alcanzaba a ser compensado por los resultados favorables de la Argentina en el comercio con el MERCOSUR. Desde el 2002, la situación es exactamente inversa: el superávit comercial se acumula en la relación con los países del Norte –más la emergencia de considerables flujos positivos con China e India- y es parcialmente disminuido por la relación deficitaria con Brasil.

En parte, la explicación reside en la composición de los respectivos flujos: la tendencia al alza en los precios de las materias primas y *commodities* favorece los resultados obtenidos en el primer caso; otra parte de la explicación reside en el bajo crecimiento contemporáneo de la economía brasileña, que restringe sus importaciones y estimula sus exportaciones, y en el menor rango de la devaluación del peso frente al real en relación con las monedas de los otros socios comerciales. De todas maneras, junto con este cambio en el destino de las exportaciones, se ha modificado la correspondencia entre patrón de productos y patrón de mercados registrado en la década pasada: mientras que en los noventa la expansión de las exportaciones MOI se destinaba al MERCOSUR, éste se ha reducido desde la devaluación al tiempo se han incrementado sostenidamente al resto de los destinos.

CUADRO III.23
BALANZA COMERCIAL CON LOS PRINCIPALES SOCIOS. AÑOS 1996-1998 Y 2002-2005
(En millones de dólares)

	MERCOSUR			NAFTA			Unión Europea			China		
	Expo.	Impo.	Saldo	Expo.	Impo.	Saldo	Expo.	Impo.	Saldo	Expo.	Impo.	Saldo
1996-1998	26 926	21 361	5 565	7 726	19 937	-12 211	13 158	23 843	-10 685	2 160	2 871	-711
2002-2005	20 140	24 397	-4 257	15 208	11 910	3 298	18 695	11 749	6 946	8 250	4 362	3 889

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

CUADRO III.24
PARTICIPACIONES DE LOS PRINCIPALES SOCIOS EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. PROMEDIOS 1996-1998 Y 2003-2005
(En porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	Mercosur	NAFTA	UE	China	Mercosur	NAFTA	UE	China
1996-1998	34,9	10,1	17,2	2,8	24,9	23,3	27,9	3,3
2002-2005	19,2	14,5	18,0	7,9	37,4	18,5	18,4	6,4

Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Durante el período considerado, la demanda agregada se expandió con un dinamismo superior al de la oferta de bienes y servicios; el crecimiento económico, ya desde fines del 2002, ha sido acompañado por un incremento sostenido de las importaciones, para todas las categorías de

productos. El consumo privado fue el factor principal de la expansión de la demanda, en tanto que la inversión bruta fija resultó el componente más dinámico, recuperándose de los niveles previos de descapitalización neta; las exportaciones, por su parte, han presentado una contribución al crecimiento de la demanda agregada relativamente menor que en el período 1996-1998.

CUADRO III.25
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DE LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA
AGREGADA. EN PRECIOS DE 1993.
(En porcentajes)

	1996	1997	1998	2003	2004	2005	2006
Consumo	56,0	56,8	56,8	50,0	54,0	59,2	55,9
IBIF	22,4	27,2	27,2	38,4	40,3	35,6	36,5
<i>Equipo Durable</i>	12,7	13,1	13,1	14,2	20,0	15,4	13,8
<i>Construcción</i>	9,7	14,1	14,1	24,3	20,3	20,2	22,7
Exportaciones	10,0	21,6	21,6	7,5	9,1	16,3	10,3

Fuente: elaboración propia en base a la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Por su parte, en términos agregados, la contribución del proceso de sustitución de importaciones al crecimiento del PBI ha resultado negativa (Bonvecchi y Porta, 2005). El crecimiento de las importaciones fue liderado, inicialmente, por la oferta importada de insumos y bienes intermedios; posteriormente, las compras externas de bienes de capital y de bienes de consumo se incrementaron a un ritmo igualmente elevado. Sin dudas, llama la atención que el coeficiente de importaciones en esta fase de crecimiento sea superior al registrado en la década pasada, habiéndose producido un cambio tan abrupto en los precios relativos a favor de la producción local. Distintos factores pueden estar induciendo esta situación: la consolidación de una plataforma y logística de importación, las estrategias de aprovisionamiento de las empresas internacionales, algunas rigideces tecnológicas, las dificultades para recuperar capacidad técnica desmantelada y el posicionamiento de Brasil como un proveedor generalizado están seguramente entre los principales. En líneas generales, el consumo interno fue satisfecho en una primera etapa con la capacidad ociosa existente y en aquellos sectores donde no era suficiente la mayor demanda se satisfizo con importaciones, demorándose la ampliación de capacidad de producción doméstica.

En algunas ramas industriales, de todas maneras, se observa un proceso relativo de sustitución de importaciones; algunas fuentes estiman que el aparato industrial, a nivel agregado, sustituyó importaciones en un 8,6%, si se compara 2005 con 1997³⁰ (CEP, 2006). El mayor esfuerzo sustitutivo parece haberse dado en aquellas ramas que ampliaron su capacidad productiva entre finales de los noventa y la actualidad; entre éstas destacan celulosa y papel, agroquímicos, acero, materiales para la construcción y alimentos y bebidas. Otras ramas, como maquinaria para la industria e instrumental de precisión, aparecen sustituyendo importaciones sin que se haya producido una ampliación de la capacidad instalada. En cambio, otras ramas, como textiles, cueros, electrodomésticos y máquinas herramientas, registran un proceso de de-sustitución neta de importaciones. En el caso particular de las pequeñas y medianas empresas, un informe del Observatorio PyME señala que cerca del 40% de las empresas encuestadas siente que su mercado está severamente amenazado por importaciones, especialmente en los sectores de calzado y textiles (Fundación Observatorio Pyme, 2006).

³⁰ CEP, con base en la Matriz Insumo Producto de 1997.

f) Costos, precios y márgenes

La devaluación produjo una extraordinaria recuperación de los márgenes de rentabilidad operativa de las empresas industriales; recomposición que fue financiada por una fenomenal transferencia de ingresos desde los asalariados y otros sectores de ingresos fijos al resto de la economía. Los datos disponibles en el procesamiento de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) reflejan la caída de la participación de la masa de salarios en el valor agregado total, rasgo que resulta aún más marcado en el conjunto de empresas pertenecientes al sector industrial.³¹

CUADRO III.26
VALOR DE PRODUCCIÓN DE LAS RAMAS MANUFACTURERAS DESAGREGADO SEGÚN
CONSUMO INTERMEDIO Y VALOR AGREGADO
PROMEDIOS PARA LOS PERÍODOS 1996-1998, 1999-2001, 2002-2004
(En porcentajes)

	Consumo intermedio	Valor Agregado				
		Amortiz.	Salarios	Impuestos – Subsidios	Intereses y rentas netas	Utilidad
Industria manufacturera						
Prom. 96-98	67,2	3,6	12,4	9,1	1,9	5,8
Prom. 02-04	67,2	4,1	6,3	10,6	1,9	10,0
Prom. 99-01	66,8	4,7	12,6	10,6	3,2	2,0
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>						
Prom. 96-98	71,9	2,9	10,6	8,8	1,9	4,0
Prom. 02-04	69,5	2,8	5,8	14,8	1,7	5,3
Prom. 99-01	70,3	3,6	10,8	9,6	2,4	3,3
<i>Combustibles, químicos y plásticos</i>						
Prom. 96-98	57,5	3,3	11,3	19,3	1,4	7,2
Prom. 02-04	65,2	4,1	5,2	12,4	2,1	11,0
Prom. 99-01	59,7	4,1	10,6	19,6	2,9	3,2
<i>Maquinarias, equipos y vehículos</i>						
Prom. 96-98	76,4	3,9	12,6	1,4	2,1	3,6
Prom. 02-04	78,4	5,5	8,2	1,4	1,7	4,7
Prom. 99-01	79,6	6,7	16,9	0,9	5,1	-9,2
<i>Resto</i>						
Prom. 96-98	65,6	5,5	17,8	-0,8	2,5	9,4
Prom. 02-04	60,6	6,3	9,0	1,1	2,1	20,8
Prom. 99-01	65,7	7,6	18,9	-1,0	4,5	4,3

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Asimismo, la ENGE evidencia el incremento de participación de las utilidades de la industria manufacturera en los beneficios del panel de las 500 empresas más grandes del país, pese a la reducción del número de firmas manufactureras que lo integran. No obstante, la minería ha sido el sector relativamente más favorecido desde el cambio de régimen macroeconómico, aumentando en más de dos veces su participación en las utilidades y duplicando el número de empresas respecto del último período de crecimiento de la convertibilidad. Los servicios públicos y comunicaciones, en cambio, registran resultados negativos y caídas en la participación, en el

³¹ En el caso particular de alimentos y bebidas, la contrapartida de la menor incidencia de los salarios no es sólo el incremento de las utilidades sino también un aumento impositivo.

valor agregado y la producción del conjunto. La utilidad no sólo presentan una la mayor concentración en términos de sector de actividad sino también al interior del panel: en 2005, 50 empresas – 10% - explican el 68% de la utilidad generada por el panel.

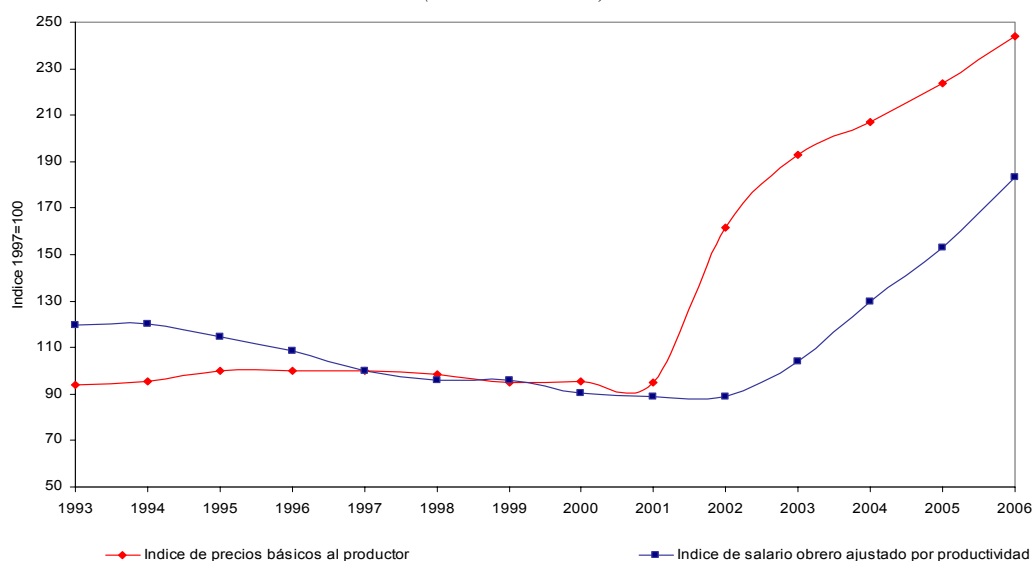
CUADRO III.27
PARTICIPACIÓN DEL VALOR DE PRODUCCIÓN, VALOR AGREGADO, UTILIDAD Y
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DEL PANEL SEGÚN ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA
EMPRESA. PROMEDIOS PARA LOS PERÍODOS 1996-1998 Y 2003-2004
(En porcentajes y unidades)

Actividad principal de la empresa	Valor de producción		Valor agregado		Utilidad*		Distribución de empresas	
	Prom. 96-98	Prom. 03-04	Prom. 96-98	Prom. 03-04	Prom. 96-98	Prom. 03-04	Prom. 96-98	Prom. 03-04
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	500	500
Minas y canteras	6,4	14,6	10,7	24,1	18,9	50,4	19	38
Industria manufacturera	61,3	63,8	48,3	50,1	37,7	58,5	322	305
Alimentos, bebidas y tabaco	22,4	24,1	15,1	17,8	9,5	9,5	109	115
Combustibles, químicos y plásticos	18,4	24,0	18,7	19,9	14,0	26,4	86	83
Maquinarias, equipos y vehículos	9,8	5,3	5,6	2,6	3,7	2,6	42	35
Resto	10,7	10,4	8,8	9,8	10,5	20,0	84	72
Electricidad, gas y agua	8,6	5,0	9,2	5,6	11,4	-4,9	33	41
Comunicaciones	9,3	6,7	14,3	8,3	16,9	-7,8	17	22
Resto (1)	14,4	9,9	17,5	11,9	15,1	3,8	109	96

Fuente: elaboración propia en base a la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC.

Nota: * Antes del pago del impuesto a las ganancias.

GRÁFICO III.14
EVOLUCIÓN DE PRECIOS Y SALARIOS AJUSTADOS POR PRODUCTIVIDAD EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA. AÑOS 1993-2006
(Base 1997=100)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Así, en términos generales, un primer factor de recomposición de márgenes ha sido la evolución de los precios de los productos manufacturados por encima de la de los salarios del sector; el crecimiento sostenido de la demanda interna y externa ha permitido, a su vez, incrementar la masa de ganancias. Sin embargo, las situaciones al interior de la industria han sido diversas en función del mercado de destino de su producción; de la participación de los salarios e insumos importados o exportables en su estructura de costos, así como del grado de concentración de la oferta y su capacidad para fijar precios. Sectores como la siderurgia, la química básica y el petróleo registraron importantes incrementos en sus ganancias unitarias gracias a precios internos mayoristas que se ajustaron a crecientes precios internacionales, frente a una menor variación relativa de sus costos. De manera equivalente, sectores orientados principalmente al mercado interno pero con una alta concentración como cemento y cerveza registraron aumentos en sus precios sin que esto estuviera relacionado con mayores costos, aumentando sustancialmente sus márgenes. Por el contrario, en los sectores usuarios de estos insumos, los incrementos de los precios siguieron la evolución de sus costos; efecto similar se registra en sectores que utilizan insumos importados como la farmacéutica (Borrel y Kiper, 2006).

3. Reflexiones finales y conclusiones

La devaluación del peso a comienzos de 2002 y el cambio consecuente de precios relativos generó un sesgo a favor de la producción de transables y el abaratamiento relativo de la mano de obra; el nuevo *set* de incentivos implícitos implicó un cambio en las rentabilidades relativas y, luego de pocos meses, se inició un notable proceso de expansión que aún se mantiene.³² Las actividades de construcción e industria manufacturera lideraron el crecimiento y su dinámico desempeño ha permitido ya en 2006 superar los niveles productivos de pre-crisis. La demanda interna ha sido la principal fuente de crecimiento desde mediados de 2002, traccionada por el consumo –en particular el privado (componente de mayor participación)- y la inversión (componente más dinámico). El consumo privado aumentó por el crecimiento del empleo, un progresivo proceso de recomposición salarial y la aplicación de una porción del “efecto riqueza” post-devaluación por parte de los tenedores de activos externos líquidos. El sector industrial pudo responder a la creciente demanda, ocupando progresivamente los elevados rangos de capacidad ociosa disponibles.

Ahora bien, las formas de respuesta del aparato productivo han estado fuertemente condicionadas por cómo había sido modelado en las condiciones previas. Entre otras características importantes, el punto de partida de este nuevo período incluye: i) la coexistencia de sobre-inversión relativa en algunos sectores y de insuficiente capacidad instalada en otros, en un contexto de pronunciada baja del coeficiente de inversión total durante los cuatro años de recesión; ii) la debilidad del entramado productivo interno, no sólo en términos de cantidad y calidad de oferta disponible, sino también en las interrelaciones básicas del sistema nacional de innovación; iii) la presencia de rigideces tecnológicas, cuya rápida superación se dificulta en el nuevo contexto de precios relativos; iv) la reducción y hasta desaparición de plantales de personal de alta calificación. Las inversiones predominantes en la década anterior se basaron en las tendencias de la demanda doméstica en las dos fases cortas de auge, en el elevado poder adquisitivo en moneda internacional de dicha demanda y en la disponibilidad de acceso casi absoluta a importaciones baratas. No debería esperarse que el ajuste del aparato productivo a un cuadro inverso en esos factores determinantes –reasignando recursos y reorientando ofertas- fuera

³² Para una evaluación detallada de la dinámica macroeconómica en Argentina a partir de 2002, ver Rapetti (2005).

necesariamente automático, dado las rigideces estructurales que se consolidaron en paralelo al desarrollo del modelo previo.

La evolución de la industria en este último período la ha llevado a revertir en parte su tendencia de casi treinta años a perder participación relativa en el producto total. Este desempeño ha estado acompañado por otros dos rasgos distintivos del perfil post devaluación: la expansión simultánea de la mayoría de las ramas manufactureras y la creación generalizada de empleo. En este sentido, en el marco de un cuadro macroeconómico y de incentivos más favorable, muchos sectores han remontado total o parcialmente el terreno perdido durante el período de la convertibilidad; no obstante, la configuración sectorial de la industria no se ha modificado de un modo significativo, al tiempo que el cambio en los precios relativos parece haber acentuado aun más las asimetrías de rentabilidad preexistentes al interior del sector industrial. Una parte de la recuperación del empleo industrial se ha originado en la reactivación de las ramas relativamente más trabajo-intensivas, pero no hay indicios de cambios en la función de producción hacia mayores contenidos de empleo por unidad de producto o hacia empleo de más calidad.

En la primera etapa de la reactivación, hasta mediados de 2003, las empresas industriales ajustaron predominantemente por extensión de la jornada laboral; luego, el empleo (registrado y no registrado) comenzó a crecer fuertemente a través de la generación neta de puestos de trabajo en el sector privado. A lo largo del período considerado, el número de ocupados en el sector manufacturero se incrementó significativamente, tanto por un efecto “reactivación” (todas las ramas incorporaron personal), como por un efecto “composición” (han crecido relativamente más las ramas más intensivas en trabajo).^{33,34} Desde mediados de 2004, sin embargo, el ritmo de incorporación de empleo tendió a declinar, verificándose desde el segundo semestre de 2005 un relativo estancamiento del volumen de personas ocupadas; probablemente, la razón principal se encuentre en el alto grado de utilización de la capacidad instalada en una gran parte de los sectores productivos. A su vez, en la mayoría de las ramas se ha producido un incremento de los niveles de productividad media, cuyo origen parece estar principalmente en la mayor utilización de capacidad instalada. Cabe señalar que, en general, la evolución de la productividad superó al registrado en el costo salarial medio, contribuyendo al alza de la rentabilidad promedio del capital.

Las exportaciones manufactureras crecieron durante el período analizado, aunque con particular intensidad a partir de mediados de 2004, constituyéndose como una fuerza motriz del crecimiento agregado, si bien siempre de menor importancia relativa que la demanda interna. Es interesante advertir que dicho salto exportador, si bien favorecido por la evolución de los precios respectivos, se basó principalmente en un aumento de las cantidades vendidas, tanto en las MOA como en las MOI. De todas maneras, entre las exportaciones industriales, siguen predominando claramente las de menor contenido tecnológico: aproximadamente la mitad de ese total corresponde a manufacturas de baja tecnología (casi exclusivamente alimentos), cerca un 30% a manufacturas de media baja tecnología (combustibles y metales básicos), casi un 20% a manufacturas de medio alto contenido tecnológico (químicos y automóviles) y una fracción

³³ A su vez, las industrias que más han contribuido a la generación de empleos nuevos son las que requieren de trabajadores menos calificados.

³⁴ En líneas generales, la calidad del empleo generado tiende a ser relativamente baja. El Índice General de Condiciones del Trabajo –IGCT– (CENDA, 2005) muestra una recuperación sostenida a partir de 2002, con estancamiento hacia el primer trimestre de 2005; dicha trayectoria se explica, fundamentalmente, por el incremento en los niveles de empleo y, en menor medida, por el incremento salarial, con un impacto casi nulo de las mejoras en la calidad del trabajo. El IGCT sintetiza la evolución global de las condiciones de trabajo, a través de la ponderación de: a) la cantidad de empleo, representada a través de i) la tasa de empleo y ii) la tasa de empleo pleno; b) la calidad del empleo, que se mide a través de i) la proporción de empleo registrado, ii) la proporción de empleo industrial y iii) el coeficiente de Gini de los salarios; y c) el salario real.

marginal a manufacturas de alta tecnología (fármacos). La mayor competitividad-precio instalada por la devaluación y un contexto internacional favorable alentaron una expansión importante de las exportaciones, pero no se ha modificado (al menos, no todavía) la pauta de especialización.

Luego de su desplome en la recesión y crisis de 2001-2002, las importaciones también se recuperaron y su nivel actual ya supera a los registros máximos previos, alcanzados en 1998; su incremento se explica, fundamentalmente, por un aumento en las cantidades asociado a la expansión de la actividad económica interna y su patrón productivo tampoco ha registrado cambios sustanciales. Considerando el contexto de precios relativos actuales, llama la atención el ritmo de crecimiento de las importaciones y, en particular, su aceleración en los últimos semestres; el coeficiente y la elasticidad-producto de importaciones no se han modificado sustantivamente en relación con las fases de crecimiento de los noventa, a pesar del abrupto cambio en el nivel del tipo de cambio real. Diversos factores podrían estar combinándose: la existencia de costos “hundidos” en el aprendizaje importador previo no compensados por el nuevo régimen macro, el posicionamiento de Brasil como proveedor a favor de un tipo de cambio bilateral relativamente más favorable, la consolidación de hábitos de consumo centrados en productos de rápida obsolescencia “de mercado”, la preferencia por la flexibilidad de los agentes económicos y las rigideces remanentes en la estructura de aprovisionamiento por la ausencia de trama local.

Es evidente que un conjunto de factores de competitividad exógenos (a las empresas), basados en tanto en atributos de los mercados externos como de la macroeconomía local, están jugando un papel favorable en la actual coyuntura. El incremento de la demanda ha posibilitado el aprovechamiento de capacidad ociosa, favoreciendo el aumento de la productividad y apuntalando, en consecuencia, la competitividad microeconómica. ¿Alcanza para el largo plazo? Una mirada a la naturaleza de las restricciones presentes en el aparato productivo argentino para generar ventajas competitivas dinámicas y a las prácticas más arraigadas en el universo empresarial local sugiere que ese contexto no parece suficiente. La vigencia de una estructura industrial que, salvo algunas excepciones que no alcanzan a constituir masa crítica suficiente, permanece especializada en las gamas relativamente inferiores o en las etapas relativamente menos complejas de las cadenas productivas y el predominio de estrategias empresarias de tipo defensivo pueden comprometer la competitividad a futuro.

Algunos relevamientos de la conducta microeconómica en la fase inicial de la reactivación constataron el predominio de estrategias “de espera” por parte de las empresas; la recomposición de los márgenes de rentabilidad en los sectores manufactureros a partir de la modificación de los precios relativos y de la licuación de los pasivos financieros fue considerada, en general, más una “reparación” por los costos de la crisis previa que una plataforma para decisiones estratégicas (CEPAL-BID, 2003; Kosacoff, 2004b; Porta y Bonvecchi, 2005); la indefinición sobre algunas variables macroeconómicas contribuía a esta perspectiva. Relevamientos más recientes,³⁵ en el marco de un contexto macroeconómico que ya podría percibirse como más afirmado, tampoco arrojan evidencias generalizadas de un comportamiento diferente; salvo excepciones puntuales, el nuevo esquema macroeconómico no parece haber estimulado mayor sofisticación en la producción ni cambios innovativos importantes en los productos o procesos. Asimismo, todavía se observa una fuerte preferencia por condicionar los planes de expansión a la evolución del flujo de caja propio.

Ciertamente, la trayectoria de la industria manufacturera argentina en el período post devaluación está basada en un régimen de crecimiento diferente al de los noventa y en esto reside el principal cambio observado. La gran mayoría de las ramas industriales ha venido creciendo a

³⁵ Proyecto REDES-CEPAL-SECYT “Sistema Nacional y Sistemas Locales de Innovación, Estrategias Innovativas Empresarias y Condicionantes Meso y Macroeconómicos” (2006).

través del incremento simultáneo de la productividad laboral media y de la ocupación de mano de obra; en la década anterior, en cambio, el producto industrial creció sistemáticamente por debajo del incremento de la productividad media –y, por consiguiente, expulsando mano de obra– y, en general, sustentado en la acumulación de stock de capital. De un modo u otro, sea por racionalización o por modernización de las capacidades y los procesos productivos, los diferentes sectores manufactureros modificaron sustantivamente durante ese período su función de producción. Cuando la economía entró en recesión a finales de los noventa, primero tibia y luego abiertamente, ese proceso de cambio ya estaba completado o cerca de hacerlo; la crisis forzó o permitió su racionalización definitiva.

El aparato industrial respondió a los nuevos estímulos macroeconómicos desde esa configuración estructural modelada en los ajustes previos. La utilización de los elevados niveles de capacidad ociosa disponible requería, inevitablemente, la incorporación progresiva de mano de obra; adviértase que no se trata de la instalación de una nueva función de producción a nivel microeconómico, sino de la puesta de la existente –ya consolidada– en régimen de crecimiento. La condición inicial para el despegue de este proceso estuvo dada por la recomposición y extraordinaria elevación de los márgenes operativos de las empresas, financiada por los efectos de transferencia provocados por la sustancial devaluación del tipo de cambio real, principalmente a través de la reducción de los costos salariales, y por la licuación, en muchos casos, de deudas y pasivos. La condición de posibilidad para el sostenimiento posterior del proceso de crecimiento estuvo dada por los atributos principales de la política económica del período: certidumbre sobre el nivel del tipo de cambio y la situación fiscal y recomposición y estímulo a la expansión de la demanda interna. La evolución positiva de la demanda externa jugó un papel favorable y complementario.

En síntesis, en esta etapa, se ha instalado un nuevo régimen de crecimiento pero no ha habido un proceso de cambio estructural en el sector manufacturero; completado el ajuste de racionalización y modernización impulsado por el programa de reformas, el modelo productivo industrial heredado de esa transformación permanece invariable. No hay cambios significativos en los coeficientes de empleo ni en los requerimientos de insumos y componentes importados, no ha avanzado un proceso de sustitución en intermedios y finales, no aparecen nuevos sesgos intersectoriales, no ha habido modificaciones importantes en la composición de la producción local y no se ha alterado la (débil) conducta innovadora de las firmas. Ciertamente, y éste no es un punto menor, el modelo se desempeña en el marco de algunas condiciones diferentes: costos laborales más bajos y mayor protección frente a la competencia internacional (los efectos de un tipo de cambio “competitivo”); el crecimiento generalizado en el sector y, en particular, la fuerte reactivación de algunos segmentos productivos muy castigados por el entorno previo han sido los principales resultados que emergen de ese cambio de condiciones.

Se trata, entonces, de un sistema productivo industrial que camina con las “marcas” de su historia reciente de desarticulación y crisis: en general, se asienta en las gamas medias o inferiores de los productos respectivos, en los rangos inferiores de contenido tecnológico de las etapas o procesos productivos y en los rangos de menor complejidad y carácter estratégico de las funciones productivas de las firmas; en estas condiciones, el valor agregado local (directo e indirecto) tiende a ser reducido y hay una pobre capacidad de apropiación de rentas en la cadena internacional de valor. La superación de estas limitaciones requiere, efectivamente, el desarrollo de un nuevo modelo productivo, en el que se combinen un salto de calidad en las actividades instaladas (escalamiento hacia gamas productivas que incorporen mayor valor agregado y apertura de oportunidades y difusión de buenas prácticas hacia los productores de menor eficiencia relativa –es decir, procesos de “*upgrading*” y de homogeneización intrasectorial-) y la

incorporación de nuevas actividades o ramas de productividad más elevada.³⁶ La posibilidad de concreción de una trayectoria de esta naturaleza exige una agenda de políticas más completa y diversificada que la actual.

Después de una revisión del pasado propio y de las experiencias ajenas, hay bastante consenso en Argentina sobre los trazos gruesos de una agenda macroeconómica para el crecimiento: la aceleración y el fortalecimiento del proceso de acumulación requieren aumentar nítidamente la tasa de inversión, la tasa de ahorro nacional y el coeficiente de Exportaciones.³⁷ Probablemente no sea necesario que la inversión y el ahorro alcancen registros “asiáticos”, pero seguramente sí que se ubiquen en el entorno de los mejores años sesenta o setenta (23/25%) y muy por arriba del desempeño en los noventa (alrededor del 18%, en promedio); a este efecto, tanto el sector público como el privado deberán modificar sus prácticas y comportamientos más habituales en las últimas tres décadas y, en particular, deberá reducirse la dependencia relativa del ahorro externo, que ha sido una de las fuentes principales de volatilidad. Las exportaciones tienen un papel central: deben alcanzar un nivel tal que soporten las importaciones de bienes y servicios requeridas por el aparato productivo (dependerán del nivel de actividad y de la estructura de especialización) y la evolución de los compromisos financieros; es la única forma en que el sector externo no se convierta en un factor de estrangulamiento.

La concreción de estas condiciones de desempeño requiere, a su vez, del cumplimiento de algunas condiciones de políticas y contexto macroeconómico. Un marco general de estabilidad, concepto que no se agota en las recomendaciones tradicionales sobre la gestión de la inflación y las cuentas fiscales, sino que, principalmente, debe atender a evitar las fluctuaciones bruscas en el ciclo de actividad y las tendencias deficitarias de la cuenta corriente y del balance financiero externo del sector privado (Ocampo, 2005); ya han sido subrayados los efectos dinámicos negativos de los ajustes recesivos abruptos y prolongados y, por lo tanto, es fundamental soslayarlos. Un tipo de cambio competitivo,³⁸ una política fiscal consistente y una gestión eficiente de los incentivos a la inversión (con procesos, instrumentos y beneficiarios seleccionados de modo de minimizar efectos de redundancia o de formación de rentas extraordinarias permanentes) deberían reducir los niveles de incertidumbre y favorecer las decisiones y estrategias de largo plazo; por otra parte, todo esfuerzo por desarrollar un mercado de capitales local ayudaría a una mejor conexión en el vínculo Ahorro-Inversión (Fanelli, 2003).

En líneas generales, la agenda macro tiene por objetivo maximizar la cantidad de inversión y garantizar, al mismo tiempo, los equilibrios básicos (ahorro/inversión, financiamiento de la cuenta corriente, horizonte relativamente estable de precios relativos, infraestructura física suficiente) que le otorgan sustentabilidad a ese proceso. Pero, en la medida en que existen actividades económicas con diferentes potenciales de elevación del ingreso nacional y, por lo tanto, diferentes rutas de optimización, es necesario atender a los “problemas de composición”; éste es el cometido principal de una agenda a nivel meso y microeconómico. La posibilidad de alcanzar un salto de calidad en la inserción internacional de la economía argentina depende, fundamentalmente, de un

³⁶ Para una discusión de estas posibilidades en algunos sectores “tradicionales”, ver Baruj et al (2005), Kosacoff (2004) y Porta y Sierra (2004); otros casos de sectores “de punta” están analizados en Bisang y otros (2005), Chudnovsky y López (2005), Kozulj y otros (2005) y Lugones y Lugones (2005).

³⁷ Ver una excelente presentación de esta discusión en Gerchunoff y Ramos (2005).

³⁸ La actual política cambiaría agrega un “plus” de promoción (a las exportaciones) y de “protección” a las industrias internas, estimulando el nivel de actividad, y es central para explicar el desempeño fiscal (retenciones a la exportación); es de esperar que el tipo de cambio tienda, paulatinamente, a apreciarse, por lo que, a futuro, la competitividad pasará a depender crecientemente de ganancias de productividad y la sustentabilidad fiscal de la redefinición de la pauta tributaria. Respecto de este último punto y del impacto de la estructura tributaria sobre la distribución del ingreso, ver Gaggero y Grasso (2005).

cambio estructural en su patrón de especialización. Esta formulación remite a dos cuestiones relevantes: actividades y funciones productivas y políticas e incentivos públicos.

Una trayectoria sistemática de competitividad supone sesgar la estructura productiva (inter e intra sectorial) hacia actividades caracterizadas por recursos calificados y capacidad de calificación de recursos, salarios elevados y salarios reales crecientes, progreso tecnológico significativo, rentas de innovación, calidad y alta gama, diferenciación de productos, predominio de competitividad-“no precio” y pronunciado aprendizaje por la práctica (“*learning by doing and by interacting*”). En general, estas actividades enfrentan mercados externos relativamente dinámicos y, al mismo tiempo, tienden a reproducir, endógenamente, un mercado interno creciente (Katz, 2005). Cabe insistir en que el tránsito hacia la construcción de ventajas dinámicas y la generación de externalidades positivas es factible, y necesario, inclusive en las ramas de producción más tradicionales o donde el cambio técnico presenta un ritmo menor y las tecnologías son relativamente más maduras; en estos casos, pueden identificarse nichos con un mayor contenido de innovación.

El hecho de que estas actividades estén caracterizadas por diversas y numerosas fallas de mercado y, en particular, por una marcada trayectoria de aprendizaje y la necesidad de desenvolverse en un contexto de competitividad sistémica, justifica y requiere la implementación de políticas de competitividad, que vayan más allá de los incentivos establecidos por una “buena” macro y que, a la vez, no se reduzcan a negociaciones y acciones para la apertura de mercados externos (entendiendo a estas otras dos como políticas necesarias). Ahora bien, la experiencia acumulada en Argentina en materia de promoción puede ser de poco provecho; es, más bien, el resultado de estrategias inconsistentes, “competencias” burocráticas, prácticas prebendarias y sobredeterminación macroeconómica. Así, la operatividad y la eficacia de las políticas promocionales se han visto resentidas, según los casos, por gruesas fallas de coordinación, falta de compromiso efectivo o relativa escasez de financiamiento (Baruj y Porta, 2005). En cierto sentido, parece imprescindible recorrer un cierto proceso de des/aprendizaje institucional.

Está claro que uno de los mayores desafíos de las políticas promocionales es gestionar el *trade-off* implícito entre el objetivo de reducción del margen de incertidumbre para facilitar las decisiones de inversión y la posibilidad de convalidar las estrategias privadas de tipo *rent-seeking*; o, dicho de otro modo, garantizar que los incentivos canalizados a industrias o empresas específicas no disminuyan la competitividad media del conjunto de la economía. El simple recurso a las políticas “horizontales” no resuelve este problema; en la medida en que el “mercado” de instrumentos públicos no es perfecto (los eventuales beneficiarios no gozan de las mismas oportunidades de acceso), hay una selectividad implícita (aún menos transparente). Esto supone el desarrollo de un esquema de políticas en el que la selectividad esté orientada por las prioridades establecidas para el cambio estructural buscado.³⁹ Deberá combinar acciones tendientes a promover capacidades, o funciones, o eslabones, o productos específicos, según los casos, en línea con el objetivo de maximización de complementariedades y, a la vez, de elevar la productividad media de la economía. Este enfoque requiere, igualmente, distinguir entre agentes: tanto PyMEs como ETs precisan un tratamiento específico.

³⁹ Para una discusión general de políticas industriales en países en desarrollo en un contexto de economía abierta, ver Castelar (2003) y Nassif (2003); ver Paiva Abreu (2005) para una consideración de políticas tendientes a expandir y diversificar las exportaciones.

Bibliografía

- Baruj, G. y Porta, F. (2005), “Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del MERCOSUR”, mimeo, BID-CEPAL, Buenos Aires, enero.
- Baruj, G., Giudicatti, M., Vismara, F. y Porta, F. (2005), “Situación productiva y gestión del cambio técnico en la industria argentina de Maquinaria Agrícola”, documento presentado al Proyecto REDES-CEPAL-SECYT “Sistema Nacional y Sistemas Locales de Innovación, Estrategias Innovativas Empresarias y Condicionantes Meso y Macroeconómicos”, agosto.
- Bisang, R., Díaz, A. y Gutman, G. (2005), Las empresas de biotecnología en Argentina, *Documento de Trabajo* N°1, PICT 02-13063 (FONCYT-ANPCYT), Buenos Aires.
- Bonvecchi, C. y Porta, F. (2005), “Argentina después de las reformas y el colapso. Reestructuración y desequilibrios del aparato productivo”, en M. Cimoli, B. García y C. Garrido (coord.), *El camino latinoamericano hacia la competitividad*, Editorial Siglo XXI, México.
- Borrel, M. y Kiper, E. (2006) Estructura productiva y determinación de precios, un abordaje sectorial (2002-2005). *Documento de Trabajo* N° 1, CEFID-AR. Buenos Aires, noviembre.
- Castelar Pinheiro, A. (2003), “Uma agenda pós-liberal de desenvolvimento para o Brasil”, IPEA, Texto para Discussão N° 989, Rio de Janeiro, octubre.
- Castillo, V., Rivas, D., Rojo, S., Rotondo, S. (2006), *La creación de nuevas empresas durante la etapa post-convertibilidad (2003-2005), impacto sobre el empleo asalariado registrado*. Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Mimeo.
- CENDA (2005), *El trabajo en Argentina, condiciones y perspectivas*, N° 05, invierno 2005.
- CEP (2003), “Antigüedad del equipo durable de producción” en *Síntesis de la Economía Real*. Número 39. Centro de Estudios para la Producción (CEP), Buenos Aires, marzo.
- CEP (2005), “Comportamiento del Empleo Industrial en el actual ciclo productivo.” en *Síntesis de la Economía Real*. Número 50. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Buenos Aires, noviembre.
- CEP (2005), “Sustitución de Importaciones, Una aproximación cuantitativa” Centro de Estudios para la Producción (CEP), presentación de resultados preliminares. Buenos Aires, 2005. Mimeo.
- CEPAL-BID (2003), “Componentes macroeconómicos, sectoriales y microeconómicos para una estrategia nacional de desarrollo. Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico”, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2005); “The Software and Services Sector in Argentina, the pros and cons of an inward-oriented development strategy”, en *Journal of IT for Development*, Vol. 11, serie 1, pp. 59-75.
- Coremberg, A. (2005). “Productividad, costo laboral y excedente en la Argentina durante 2003 y 2004” en *Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos*. Serie de Estudios N° 2. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales, Buenos Aires, agosto.
- de Paiva Abreu, M. (2005), “Trade and growth, Past experience and perspectives for Latin America and the Caribbean”, presentado al Seminario “Economic Growth with Equity, Challenges for Latin America”, CEPAL, Santiago de Chile, 1 y 2 de setiembre.
- Fanelli, J. M. (2003), Estrategias para la reconstrucción monetaria y financiera de la Argentina, Siglo XXI-CEDES-Fundación OSDE, Buenos Aires.
- Fundación Observatorio PyME. (2006), “Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales”, *Informe 2005-2006*. Buenos Aires, abril.
- Gaggero, J. y Grasso, F. (2005), “La cuestión tributaria en la Argentina, la historia, los desafíos del presente y una propuesta de reforma”, CEFID-AR, *Documento de Trabajo* N° 5, Buenos Aires, julio.

- Gerchunoff, P. y Ramos, A. (2005), “El enigma del felino”, mimeo, Fundación Pent, Buenos Aires.
- Gonzalez, A. (2005), “Cambios de la estructura industrial 1993-2003 Las causas de la tendencia histórica al estancamiento del desarrollo industrial argentino y su posible resolución” *Documento de Trabajo* N° 1. Instituto Nacional de Tecnología Industrial. Buenos Aires, marzo.
- Katz, J. (2005), “Market-oriented reforms, cycles of destruction and creation of production capacity and the building up of domestic technological capabilities”, presentado al Seminario “Economic Growth with Equity, Challenges for Latin America”, CEPAL, Santiago de Chile, 1 y 2 de setiembre.
- Kosacoff, B. (Coord) (2004). *Evaluación de un escenario posible y deseable de reestructuración y fortalecimiento del Complejo Textil argentino*. CEPAL, Buenos Aires.
- Kozulj, R., Reising, A., García, M. y Lugones, M. (2005), “Complejo Tecno-industrial Nuclear y Satelital”, documento presentado al Proyecto REDES-CEPAL-SECYT “Sistema Nacional y Sistemas Locales de Innovación, Estrategias Innovativas Empresarias y Condicionantes Meso y Macroeconómicos”, agosto.
- Lugones, G. y Lugones, M. (2005), “Bariloche y su grupo de empresas intensivas en conocimiento, Realidades y Perspectivas”, *Documento de Trabajo* N° 17, REDES, Buenos Aires.
- Nassif, A. (2003), “Uma contribuição ao debate sobre a nova política industrial brasileira”, BNDES, *Textos para Discussão* 101, Rio de Janeiro, setiembre.
- Ocampo, J.A. (2005), “The quest for dynamic efficiency, Structural dynamics and economic growth in developing countries”, en J. A. Ocampo (ed.) *Beyond Reforms, Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*, ECLAC, Stanford University Press and the World Bank.
- Polonsky, M. (2006) “Nueva clasificación para las importaciones de Bienes de Capital. Evolución en la última década.” en *Revista del CEI*. Número 7. Buenos Aires, diciembre.
- Porta, F. y Sierra, P. (2004), “The Argentine automotive industry, economic cycle, industrial policy and regional integration”, presentado al Seminario “Assessing the impact of industrial development policies”, Centre for Brazilian Studies, University of Oxford, 15 y 16 de noviembre.
- Rapetti, M. (2005), “La macroeconomía argentina durante la post-convertibilidad, evolución, debates y perspectivas”, *Policy Papers Series*, GPIA, New School University, Nueva Cork, setiembre.
- Schvarzer, J. y Orazi, P. (2006a) Balance de la actividad productiva y de los ingresos en 2006. La consolidación del crecimiento y solidez financiera del país. *Notas de Coyuntura* N° 23. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina. Buenos Aires, marzo.
- Schvarzer, J. y Orazi, P. (2006b) La producción y la capacidad instalada en la industria de celulosa y papel, un balance de los cambios empresarios, productivos y de mercado durante las últimas décadas. *Documento de Trabajo* N° 9. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina. Buenos Aires, setiembre.
- Schvarzer, J. y Papa, J. (2005) La producción y la capacidad instalada en la industria siderúrgica y del aluminio, un balance de los cambios empresarios, tecnológicos y de mercado durante las últimas dos décadas. Documento de Trabajo N° 7. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina. Buenos Aires, junio.
- Schvarzer, J. y Petelski, N. (2005) La industria del cemento en la Argentina. Un balance de la producción, la capacidad instalada y los cambios empresarios, tecnológicos y de mercado durante las últimas dos décadas. *Documento de Trabajo* N° 8. Centro de Estudios de la Situación y Perspectiva de la Argentina. Buenos Aires, agosto.
- Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. (2004) “Empleo y patrón de crecimiento económico.” en Trabajo, ocupación y empleo. Estudios 2004. *Serie de Estudios* N° 1, Buenos Aires.