

PALABRAS CLAVE

Industria
 Desarrollo industrial
 Producción industrial
 Empresas manufactureras
 Productos manufacturados
 Exportaciones
 Importaciones
 Empleo
 Salarios
 Estadísticas industriales
 Argentina

La industria argentina a comienzos del siglo XXI

Germán Herrera y Andrés Tavosnanska

En este artículo se estudia el singular proceso de crecimiento industrial experimentado por la Argentina entre 2003 y 2008. Por sobre los indicadores agregados que dan cuenta de ese crecimiento, se discuten algunas evidencias de cambio en la participación sectorial observada durante estos años y ciertas particularidades referentes a la evolución del empleo manufacturero. Asimismo, se analizan los principales patrones del comercio exterior de la industria argentina en el período señalado. Estos revelan, como aspectos auspiciosos, una mayor inserción relativa de la producción local en mercados externos y el surgimiento de un nuevo conjunto de firmas nacionales dinámicas en sus exportaciones manufactureras. Paralelamente, y como característica estructural remanente, se verifica una participación creciente de las importaciones en la demanda doméstica de bienes industriales.

Germán Herrera

Profesor de la Universidad Nacional de Quilmes y Economista Jefe del Centro de Estudios para la Producción (CEP), Argentina.

✉ gherrerabartis@gmail.com

Andrés Tavosnanska

Miembro de la Comisión Directiva de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA) y Economista del Centro de Estudios para la Producción (CEP), Argentina.

✉ andrestavos@gmail.com

I

Introducción

El colapso de la convertibilidad abrió las puertas a un nuevo modelo macroeconómico con el que se intentaría sacar a la economía de la crisis en que se encontraba y sostener el crecimiento acelerado de la actividad sin recurrir al financiamiento externo. El nuevo esquema tuvo como eje el sostenimiento de un tipo de cambio real alto, con retenciones crecientes a los principales productos primarios (soja, petróleo, carne, trigo, y otros), tasas de interés reales bajas o negativas, tarifas de servicios públicos subsidiadas y una política fiscal y de ingresos que potenciaron la expansión del mercado interno¹.

Impulsada por este nuevo régimen macroeconómico, la industria ha crecido en forma sostenida y a tasas significativamente elevadas, poniendo freno a un largo proceso de desindustrialización de la economía doméstica. Por otra parte, y luego de más de 25 años de expulsión neta de trabajadores, la industria manufacturera vuelve a presentarse como un espacio generador de empleo. Asimismo, las exportaciones industriales registraron un comportamiento particularmente dinámico, creciendo al 19% anual entre 2003 y 2007 y llegando a representar en este último año un 26% de la producción industrial, un valor notablemente más alto que el promedio observado durante la década anterior.

□ Versiones previas de este trabajo fueron presentadas en el Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA) en septiembre de 2009 y en el marco del homenaje a Jorge Schvarzer realizado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires en noviembre de 2009. Agradecemos la generosidad de Fernando Porta, Bernardo Kosacoff, Paula Español, de diversos economistas del Centro de Estudios para la Producción (CEP) y del Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES), y de un revisor anónimo por los valiosos comentarios realizados a versiones previas de este trabajo. Las omisiones y limitaciones de este estudio son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

¹ Una descripción detallada del funcionamiento del nuevo modelo macroeconómico puede encontrarse en Goldstein, Peirano y Tavosnanska (2009); Kiper (2009); Kulfas (2009).

Bajo este cuadro auspicioso de recuperación han comenzado a surgir recientemente una serie de trabajos de investigación en que —resaltando aspectos diferentes aunque complementarios— se intenta dar cuenta del alcance y profundidad del cambio acontecido en el tejido productivo local (Arceo, Monsalvo y Wainer, 2007; Briner, Sacroisky y Bustos Zavala, 2007; Anlló, Lugones y Peirano, 2008; Fernández Bugna y Porta, 2008; Lugones y Suárez, 2006, entre otros). Con mayor o menor énfasis explícito, en estos análisis se procura arrojar luz sobre el siguiente interrogante: ¿hasta qué punto los cambios del escenario macroeconómico experimentados desde el colapso de la convertibilidad han repercutido en la morfología de la estructura productiva argentina? Así, en estos estudios se apunta a reconstruir con mayor detalle las dinámicas de cambio sectorial y microeconómico desarrolladas en el entramado productivo durante estos años de crecimiento.

El presente trabajo se inscribe en esa misma línea, explorando ciertos aspectos que parecen haber cambiado y otros aspectos remanentes que subyacen a los indicadores agregados del reciente crecimiento manufacturero.

La exposición se articula en cinco secciones, siendo la presente Introducción la primera de ellas. En la siguiente se presenta una breve descripción general de la evolución de la actividad manufacturera en los últimos años, para luego avanzar en una comparación de la trama intersectorial de la industria argentina durante la etapa expansiva de la década pasada y el período de crecimiento reciente. En la III sección se analizan algunas de las principales tendencias en cuanto a empleo industrial se refiere. En la IV sección se discute la trayectoria comercial externa de la industria en los últimos cinco años. Por último, en la última sección se aportan algunas reflexiones finales.

II

El repunte industrial posterior a la convertibilidad: crecimiento, inversión y cambios en la estructura sectorial

1. Crecimiento industrial de 2003 a 2008 y estrategias de inversión

A partir de 2003, en la Argentina se retoma un sendero de marcada expansión con una tasa media de crecimiento anual del 8%. La mayor contribución a este crecimiento se encuentra en el consumo y luego en la inversión cuya participación en el producto interno bruto (PIB) fue la más elevada (23%) desde mediados de los años setenta. Las exportaciones, por su parte, también evidenciaron un dinamismo inusitado al acumular un crecimiento del 134% en el período 2003-2008, que es incluso mayor (174%) si se observan las ventas de manufacturas de origen industrial (MOI).

En este contexto, y tras una agonía de casi cinco años en que la actividad manufacturera se contrajo alrededor del 35%, la industria argentina comienza a expandirse logrando sostener el crecimiento durante seis años a un ritmo promedio del 10% anual. En el gráfico 1 se ilustra la excepcional duración e intensidad

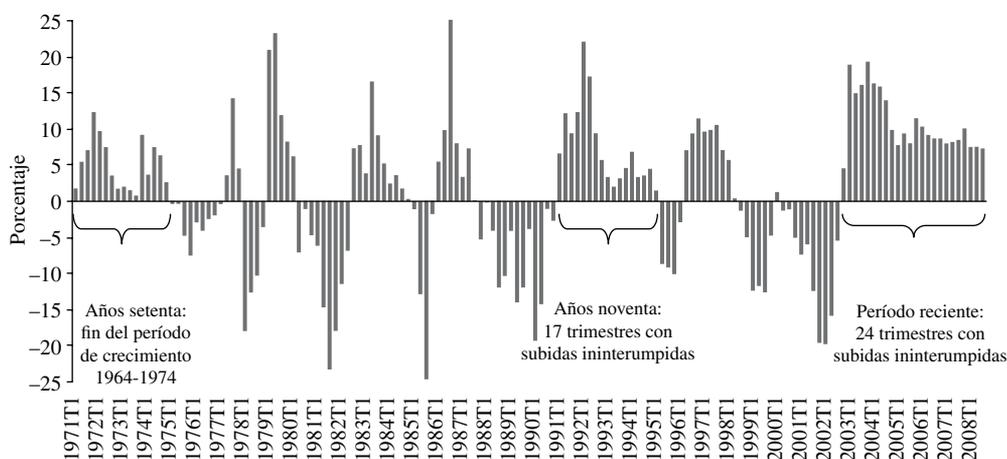
mostradas por este período de crecimiento de la industria: nunca antes —desde fines del auge registrado en el período 1964-1974— se habían verificado 24 trimestres consecutivos de crecimiento manufacturero (los que se extienden desde el tercer trimestre de 2002 hasta el segundo trimestre de 2008 inclusive).

El período expansivo que se inicia tras la devaluación de 2002 puede ser dividido en dos etapas. Se distingue una primera fase de recuperación, con niveles de crecimiento excepcionalmente altos; en efecto, en 2003 y 2004 se verifica una expansión a una tasa de casi 16% anual. A continuación, se aprecia una segunda fase de estabilización del crecimiento —de 2005 a 2008— a una tasa media del 8,9%.

La distinción trazada coincide, en buena medida, con las diferentes características del proceso inversor. Durante los primeros dos años de recuperación el repunte del mercado interno ofreció a las empresas una demanda pujante que estas pudieron abastecer poniendo nuevamente en marcha sus plantas y aprovechando la

GRÁFICO 1

**Producción industrial: índice de volumen físico (IVF).
Variación del porcentaje interanual, 1970-2008**



Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Industrial Mensual del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

enorme capacidad ociosa existente. Pero a medida que esta empezó a agotarse en los diversos sectores, surgió la necesidad de avanzar en nuevas inversiones. Desde 2005, entonces, la mayor parte de la producción se sostuvo mediante la creación de una nueva capacidad productiva: en 2005 y 2006 tres cuartas partes de la expansión de la producción obedecieron al crecimiento de la capacidad instalada, mientras que en 2007 esto ocurrió ya prácticamente con la totalidad del incremento productivo (véase el cuadro 1).

Esta segunda etapa encuentra a las firmas con una notable liquidez gracias a los elevados márgenes de ganancia de la fase inicial, posibilitando la financiación de las inversiones. En una primera instancia, estas fueron menores e incrementales; las necesidades de expansión productiva se cubrieron aumentando turnos, comprando maquinaria para paliar cuellos de botella puntuales, o expandiendo las plantas con la compra de terrenos colindantes. Hacia 2007, los límites de esta estrategia de expansión productiva comenzaron a hacerse evidentes. Así, el crecimiento mismo condujo a las empresas a enfrentarse progresivamente con decisiones de inversión de mayor alcance, que involucraban un mayor nivel de complejidad y compromiso financiero.

Muchas empresas emprendieron proyectos de inversión significativos para levantar nuevas fábricas, dando un impulso adicional a la competitividad de ciertos sectores. Otras, sin embargo, adoptaron una estrategia alternativa: ya sea por reticencia a invertir, debido a la complejidad que implica poner en marcha una nueva planta, o por la incapacidad de responder a una demanda que crece a un ritmo demasiado veloz, un gran número de empresas comenzaron a demandar cantidades crecientes de bienes del exterior para complementar su oferta productiva.

CUADRO 1

Expansión de la producción industrial (EMI) y de la capacidad instalada, 2003-2008
(En porcentajes)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (tercer trimestre)
Ampliación de capacidad	0,6	2,6	5,9	6,2	7,2	4,4
EMI	16,2	10,7	8,0	8,4	7,5	6,1

Fuente: elaboración propia sobre la base de Jorge Schvarzer y otros, "La actividad productiva en 2007. Un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos", *Notas de coyuntura*, N° 24, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2008.

EMI: Estimador Mensual Industrial.

2. Los cambios observados en la estructura productiva

A lo largo del siglo XX, la Argentina atravesó por un proceso de industrialización que no estuvo exento de dificultades y contradicciones. Pese a todo, el país había logrado avanzar en el desarrollo gradual de una industria relativamente integrada y diversificada. Asimismo, había conseguido incursionar en una serie de actividades de elevada complejidad tecnológica.

Sin embargo, desde mediados de la década de 1970 se produjo un punto de inflexión determinante a partir del cual se inició el largo proceso de desmantelamiento del modelo de industrialización sustitutivo de importaciones (Bisang y otros, 1996). No se trató tan solo de una merma de la participación industrial en el PIB (proceso que existió y fue muy marcado), sino que además se produjo una notoria desarticulación sectorial en desmedro de las actividades productoras de bienes durables de consumo y bienes de capital —rubros estos relativamente intensivos en valor agregado doméstico y en el uso de servicios de ingeniería— y en favor de la producción de ciertos productos básicos industriales intensivos en recursos naturales domésticos (Katz, 1993, p. 386).

El creciente proceso de apertura y apreciación cambiaria observado durante los años noventa agudizó la reestructuración regresiva y la concentración sectorial, provocando un retorno parcial a la especialización en productos alimenticios y otros intensivos en recursos naturales. Al mismo tiempo, se profundizó la concentración en el interior de los sectores; mientras que el grueso del tejido industrial enfrentaba un escenario fuertemente adverso y desarrollaba estrategias defensivas de supervivencia (Kosacoff, 1996), un conjunto reducido de firmas de gran tamaño —y en su mayoría de origen extranjero— aumentaba notablemente su participación relativa en el producto industrial global (Kulfas y Schorr, 2000; Schorr, 2001).

La última etapa de este proceso de "primarización" de la industria puede advertirse en el cuadro 2. De 1993 a 2002, las ramas de mayor crecimiento fueron la de alimentos y bebidas, aquellos sectores intensivos en recursos naturales, la industria química y la de industrias metálicas básicas. En conjunto, estos sectores, que ya en 1993 representaban más de la mitad del valor agregado industrial (52%), habían elevado su peso en 2002 hasta alcanzar los dos tercios del total (66,4%). Paralelamente, los sectores intensivos en ingeniería y en el uso del factor trabajo vieron reducir su peso en la estructura industrial en un 30% durante esos años.

CUADRO 2

Participación en el valor agregado industrial, 1993-2007
(En porcentajes sobre la base de cifras en pesos constantes de 1993)

Sector Año	Alimentos y bebidas y tabaco	Automotriz	Intensivos en ingeniería	Intensivos en recursos naturales	Intensivos en trabajo	Industrias metálicas básicas y químicos
1993	22,7	6,5	16,3	15,4	25,1	13,9
1998	24,0	7,0	14,0	15,7	24,3	15,0
1999	26,8	5,3	12,4	16,2	23,7	15,6
2000	26,6	5,7	12,3	15,8	23,2	16,4
2001	28,0	4,5	11,6	16,5	21,8	17,6
2002	30,5	4,7	9,9	17,3	19,1	18,6
2003	28,0	4,3	11,5	16,9	21,2	18,0
2004	26,4	5,0	13,0	16,9	21,4	17,4
2005	26,4	5,6	13,6	15,9	21,6	16,9
2006	25,9	6,3	14,2	15,2	21,0	17,4
2007	25,7	6,8	14,7	14,5	21,5	16,8

Fuente: elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales.

Nota: los bloques sectoriales fueron conformados sobre la base de la clasificación utilizada por Katz y Stumpo (2001) con adaptaciones que se adecúan al entramado industrial argentino. Incluyen los siguientes agrupamientos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU): Alimentos y bebidas y tabaco; Automotriz; Intensivos en ingeniería: productos metálicos, maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, equipos de radio, TV y comunicaciones, instrumentos médicos y de precisión, equipo de transporte; Intensivos en recursos naturales: madera y sus productos, papel, refinación de petróleo, caucho, minerales no metálicos; Intensivos en trabajo: productos textiles, confecciones, curtido de cuero y fabricación de calzado, edición e impresión, productos plásticos; Metálicas básicas y químicos.

El cambio de régimen macroeconómico marca un quiebre en el retorno a la producción de productos básicos intensivos en recursos naturales. La etapa reciente de crecimiento manufacturero no se ha visto limitada a ciertas ramas “tradicionales” del entramado industrial local (alimentos y bebidas, automotriz, minerales no metálicos, industrias metálicas básicas), sino que —entre los sectores más dinámicos— aparecen también algunas ramas metalmeccánicas, intensivas en ingeniería o ambas, como la fabricación de maquinaria y equipo, instrumentos médicos y productos de metal, sectores particularmente castigados durante la trayectoria de los años noventa².

En el cuadro 2 se aprecia que los sectores intensivos en ingeniería (excluido el automotriz), que en 2002 participaban con solo el 10% del valor agregado industrial, en 2007 habían alcanzado casi el 15%. Asimismo, los sectores intensivos en trabajo pasaron de aportar el 19% en 2002 al 21,5% en 2007. Mientras tanto, la rama de alimentos y los demás sectores intensivos en recursos naturales ven disminuida su importancia durante el período,

cayendo en conjunto desde una participación del 47,8% al 40,2%. La tendencia no se limita a los primeros años de recuperación industrial, sino que se sostiene en los siguientes, aun cuando la capacidad instalada de varios de estos sectores se había agotado y el crecimiento pasó a basarse en nuevas inversiones.

En el cuadro 3 se presenta la contribución al crecimiento manufacturero total, comparando la expansión reciente con el período de apogeo de la convertibilidad. Los dos cambios más relevantes son, por una parte, el incremento del aporte de los sectores intensivos en ingeniería e intensivos en trabajo y, como contracara, la notable caída en la contribución de alimentos y de los

CUADRO 3

**Contribución al crecimiento del valor
agregado bruto de la industria, 1993-1998
y 2002-2007**

(En porcentajes sobre la base de cifras
en pesos constantes de 1993)

Sector	1993-1998	2002-2007
Alimentos y bebidas y tabaco	31,6	19,0
Automotriz	9,7	9,9
Intensivos en ingeniería	0,5	21,4
Intensivos en recursos naturales	17,6	10,7
Intensivos en trabajo	19,4	24,8
Industrias metálicas básicas y químicos	21,2	14,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de Cuentas Nacionales.

² En esta línea, Attorresi y otros (2007, p. 20), en un estudio de nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en la post convertibilidad, sostienen que “[...] las ramas asociadas a la elaboración de alimentos y bebidas han perdido participación, mientras que por otro lado aumenta la participación de las ramas intensivas en ingeniería y en mano de obra”.

demás intensivos en recursos naturales. Los primeros dos grupos mencionados explicaron tan solo el 20% del crecimiento del valor agregado industrial entre 1993 y 1998 (nótese la casi nula contribución del entramado metalmeccánico en un contexto de pronunciada expansión de la actividad); sin embargo, de 2002 a 2007 estos sectores dan cuenta del 46% del aumento del valor agregado total de la industria.

Ocurre lo inverso con la rama de alimentos y el resto de los intensivos en recursos naturales, que de aportar casi la mitad del incremento del valor agregado entre 1993 y 1998 pasan a explicar solo un 30% de la expansión total en el período 2002-2007. De igual modo, la rama automotriz y las industrias metálicas básicas y químicas, en ocasiones señaladas como únicas responsables del crecimiento industrial post convertibilidad, realizan en estos años un aporte equivalente o menor al registrado en la etapa expansiva de la década pasada y significativamente menor que el de los sectores intensivos en ingeniería y en trabajo.

Además de la mencionada merma del sector de alimentos en la contribución al crecimiento, se apreciaron caídas significativas en el aporte de la refinación de

petróleo, químicos, caucho y plástico y muebles. Por otra parte, se destacó el desempeño de textiles y confecciones, de materiales para la construcción y productos metálicos, y de diversos bienes de capital (maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, instrumentos médicos, entre otros).

Este cambio en los motores del crecimiento industrial implicó, asimismo, un mayor protagonismo de actividades de menor concentración relativa —con preponderancia de pequeñas y medianas empresas (pymes)— a diferencia de lo ocurrido durante la convertibilidad, cuando los sectores de mayor crecimiento eran los productores de productos básicos industriales (laminados, combustibles, aceites, y otros), caracterizados por ser intensivos en capital y de un muy alto nivel de concentración.

En definitiva, y pese a que aún resulta prematura la pretensión de establecer la existencia de cambios sustantivos en la estructura sectorial de la industria, se hace manifiesto un giro en el patrón de crecimiento, más sesgado hacia los sectores metalmeccánicos o intensivos en ingeniería, contrastando así con el proceso de concentración y “primarización” por el que atravesó la economía argentina durante la convertibilidad.

III

Evolución del empleo industrial

1. El quiebre de la expulsión de empleo y la evolución de los salarios

En esta sección se avanza en una de las mayores novedades del ciclo reciente: la firme tendencia a la generación de empleo mostrada por la industria de 2003 a 2008, que vino a interrumpir un recorrido de expulsión de trabajadores industriales que se prolongaba por unos 25 años.

Como se mencionó, existe cierto consenso en señalar a la segunda mitad de los años setenta como un punto de inflexión determinante para la industria. En términos de empleo la tendencia es clara. Después de presentar un sendero de expansión sustancial hasta 1976 (aunque con intervalos de estancamiento), la ocupación industrial entraría en un camino sostenido de contracción que duraría hasta el derrumbe de la convertibilidad (véase el cuadro 4).

Durante el período aludido la expulsión de empleo industrial fue continua, con un primer ajuste significativo (a una tasa anual de casi un 7% en un contexto de

contracción de la actividad durante el gobierno militar) y con aceleraciones dramáticas durante los epicentros de las crisis (los episodios hiperinflacionarios del bienio 1989-1990 y el derrumbe de 2002). Pero el empleo cayó inclusive en períodos en que la actividad manufacturera presentó tasas que, si bien moderadas, fueron positivas. Esta dinámica de crecimiento con contracción laboral fue particularmente visible durante el auge de la década de 1990.

Como se observa en el cuadro 4, la recuperación del empleo manufacturero en 2003-2008 se produjo a una tasa media anual de un 5,8%. Dentro del período es posible distinguir dos fases: en principio, luego del derrumbe del 9% sufrido por la ocupación en 2002, se verifica una suerte de “rebote” a tasas entre el 6% y el 10% de 2003 a 2005. Superado ese rebote inicial, se observa hasta el primer semestre de 2008 una notoria persistencia en la generación de empleo a tasas del orden de un 5% interanual. Así, durante el primer trimestre de 2008 trabajaban en la industria 1.200.141 trabajadores

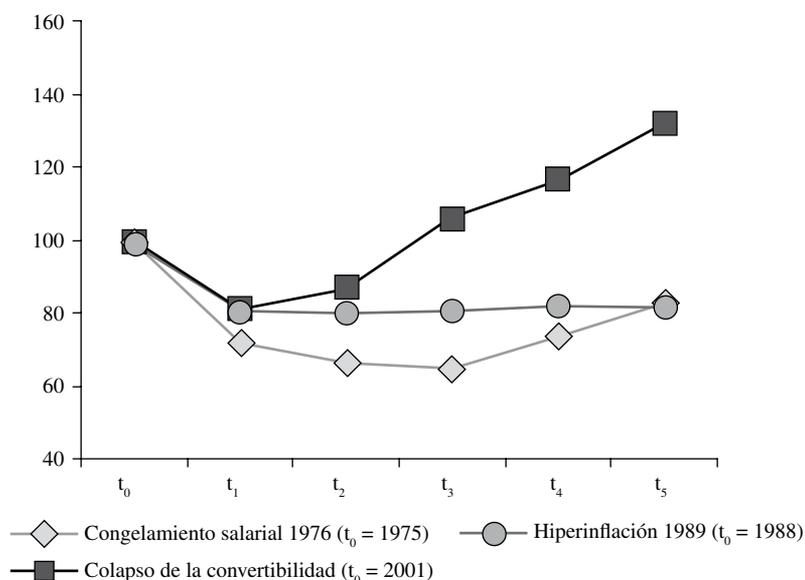
CUADRO 4

Evolución del empleo y la producción industrial, 1975-2008

Referencia histórica	Años	Tasa anual media de crecimiento del empleo (en porcentajes)	Tasa anual media de crecimiento de la producción (en porcentajes)
Rodrigazo y gobierno militar	1975-1982	-6,8	-2,1
Alfonsinismo	1983-1988	-0,9	1,2
Episodios hiperinflacionarios	1989-1990	-12,9	-9,6
Convertibilidad	1991-2001	-4,2	0,9
Colapso de la convertibilidad	2002	-9,1	-9,7
Post convertibilidad	2003-2008	5,8	11,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Encuesta Industrial Anual del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

GRÁFICO 2

Evolución del salario real industrial en tres crisis históricas
(Índices periodo inicial $t_0=100$)

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina (Encuesta Industrial Anual).

formalizados, es decir, un aumento del 55% con respecto al piso registrado en el mismo trimestre de 2002³.

En este contexto, los trabajadores industriales obtuvieron importantes aumentos de sus remuneraciones. A partir de 2003 y hasta el primer semestre de 2008, el salario nominal creció a una tasa anual promedio del 24% (la economía en su conjunto lo hizo a una tasa del 16,8%)⁴. De esta forma, la fuerte caída del salario real

industrial observable en 2002, tras la devaluación y el salto inflacionario sufrido ese año, no fue convalidada a modo de nuevo nivel “de equilibrio”, sino que constituyó un punto transitorio en un sendero de crecimiento respecto de los niveles previos. Este recorrido expansivo contrasta marcadamente con lo sucedido en otras secuencias históricas de caídas bruscas de los salarios reales, tal como se observa en el gráfico 2.

Como se señaló, el salario nominal industrial se expandió a una tasa del 24% entre 2003 y 2008, lo que permitió que ya en 2006 el salario real superara en un 32% los valores previos a la crisis. Frente a tal aumento

³ Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

⁴ Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC): Índice de Salario por Obrero e Índice de Salarios Nivel General.

CUADRO 5

Evolución del costo salarial en la industria y sus componentes, 1998-2007
(Índices 1997 = 100)

Año	IVF ^a	IHT ^b	Productividad (IVF/IHT)	Índice de Salario por Hora (ISH)	Índice de Precios del Productor (IPP)	ISH/IPP	Costo salarial ajustado por productividad ^c
1998	99,6	95,3	104,5	102,0	99,1	103,0	98,4
2001	77,7	70,9	109,6	106,1	95,6	111,0	101,2
2002	70,2	62,9	111,7	109,1	145,5	80,4	71,9
2005	102,6	84,1	121,9	186,8	222,7	83,7	68,6
2006	112,1	87,5	128,0	237,8	240,9	98,6	77,0
2007	122,5	91,3	134,1	291,7	269,4	108,2	80,7
Variación porcentual 2007/2001	57,6	28,8	22,4	175,0	181,9	-2,5	-20,3

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

^a Índice de Volumen Físico.

^b Índice de Horas Trabajadas.

^c $(ISH \cdot IHT) / (IVF \cdot IPP)$: fórmula de cálculo explicativa del "costo salarial ajustado por productividad".

interesa conocer el efecto potencial en términos de la competitividad (esto es, una medida del salario en términos de costo de producción). Si bien no existe un escenario único para los diferentes sectores, en el cuadro 5 se ofrece una síntesis de las tendencias observadas para el nivel general de la industria.

Según se observa, los niveles de recuperación de las remuneraciones resultaron compatibles con una disminución del costo del salario en relación con los niveles de la convertibilidad. Esto se debe, en parte, al aumento de la productividad (que en 2007 sobrepasaba en un 22% los niveles de 2001) y, también, al ajuste en los precios de los bienes industriales. Ambos factores combinados ubicaban el costo salarial medio de la industria en 2007 un 20% por debajo del nivel predevaluatorio.

2. Más allá de la tendencia general: algunos cortes sectoriales significativos

Como se vio, la etapa reciente de crecimiento industrial se ha distinguido por la tendencia a la generación de empleo. Ese comportamiento novedoso responde, en buena medida, a la composición sectorial que caracterizó a la reciente expansión manufacturera, más sesgada hacia los sectores intensivos en trabajo y en ingeniería.

En el cuadro 6 se resume la trayectoria sectorial del empleo industrial registrado durante la última etapa de crecimiento manufacturero⁵. El total de puestos de

trabajo generados por la industria de 2002 a 2007 superó los 410.000, con un incremento del 55% respecto del inicio del período. El proceso de crecimiento de la ocupación fue generalizado. Todos los sectores presentan aumentos significativos en un rango que varía entre el 15% y el 200%. Asimismo, se observan algunos recorridos sectoriales que interesa subrayar.

En la sección derecha del cuadro 6 se revela la participación sectorial en la creación de empleo manufacturero en el período 2002-2007, comparada con la estructura previa. Previsiblemente, es el sector productor de alimentos el que concentra, con un incremento del 18%, la porción mayoritaria de los nuevos puestos de trabajo generados. Sin embargo, ese aumento resulta sensiblemente menor que la participación previa del sector en la estructura de la ocupación industrial (casi el 30% del empleo manufacturero total durante 1996-2001). Nótese que esta rama mostró tasas de variación del empleo menores a las del promedio de la industria en todos los años de la post convertibilidad, cediendo el protagonismo a sectores mucho más reducidos en tamaño, pero particularmente dinámicos en la demanda de mano de obra.

En 10 ramas de actividad se advierte una conducta marcadamente dinámica y sostenida en cuanto a la generación de empleo, creciendo por sobre el nivel general en al menos 4 de los 5 años examinados. Se analizarán estos sectores dividiéndolos en tres grupos.

⁵ Se utilizan aquí los datos de empleo registrado porque posibilitan trabajar con el número absoluto de puestos de trabajo en cada sector. La

información está disponible a partir del año 1996, por lo que la participación en la creación de empleo de 2002 a 2007 aparece comparada con la estructura promedio del empleo durante el período 1996-2001.

CUADRO 6

Empleo industrial registrado, 2002-2007
Evolución sectorial y participación en la creación de puestos de trabajo

CIU - Descripción de actividad	Variación porcentual con respecto al año anterior					Variación 2007 respecto de 2002		Contribución en la creación de empleo 2007 respecto de 2002	Participación en la estructura del empleo 1996-2001
	2003	2004	2005	2006	2007	Número de ocupados	Porcentaje		
Nivel general	7,1	12,5	9,7	7,9	6,2	411 848	54,2	100,0	100,0
15 Alimentos y bebidas	6,5	8,7	3,8	4,2	4,2	73 996	30,5	18,2	29,7
16 Tabaco	11,3	12,8	1,3	4,3	-7,2	1 091	23,2	0,4	0,5
17 Productos textiles	19,9	12,5	8,8	7,5	3,3	26 345	62,9	6,8	5,8
18 Confecciones	25,4	18,2	13,1	12,5	5,8	25 782	99,7	6,3	3,9
19 Cuero y calzado	18,4	-0,1	9,5	4,0	3,2	11 574	39,1	3,0	3,9
20 Madera y productos de madera	22,1	15,3	8,2	7,9	2,6	13 697	68,7	3,6	2,6
21 Papel y productos de papel	7,0	11,4	6,7	5,7	3,0	9 230	38,5	2,4	2,9
22 Edición e impresión	4,1	8,7	9,0	4,4	3,9	12 589	33,8	2,6	4,6
23 Refinación	1,9	1,0	7,4	2,9	1,6	1 472	15,6	0,4	0,9
24 Productos químicos	8,5	8,4	8,1	5,4	5,1	28 144	40,9	6,7	8,3
25 Caucho y plástico	16,6	12,8	9,5	6,8	5,8	24 030	62,7	5,9	4,8
26 Minerales no metálicos	15,4	12,2	13,2	9,3	8,4	17 675	73,8	4,2	3,6
27 Metales comunes	11,2	11,1	8,1	7,0	3,9	13 400	48,4	3,3	3,7
28 Productos metálicos	20,8	19,7	15,1	9,7	9,5	45 030	100,2	11,0	6,4
29 Maquinaria y equipo	22,5	18,3	11,1	7,0	7,6	30 177	85,2	7,6	4,9
30 Máquinas de oficina	37,1	28,6	17,5	16,5	24,5	1 644	200,5	0,4	0,1
31 Maquinaria eléctrica	16,5	17,1	13,0	7,3	11,9	9 375	85,0	2,1	1,7
32 Equipos de TV y comunicaciones	4,3	25,4	17,5	10,0	14,6	4 059	93,8	0,7	0,9
33 Instrumentos médicos y de precisión	12,3	14,0	12,3	6,1	5,3	2 922	60,5	0,7	0,6
34 Automotriz	8,9	19,5	16,3	13,5	14,0	36 977	95,7	8,2	6,1
35 Equipo de transporte	13,4	19,5	16,5	16,9	8,9	5 325	100,9	1,3	0,8
36 Muebles y NCP	16,0	17,6	13,4	9,7	8,5	17 314	84,3	3,9	3,3

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Tmesis. Las variaciones y la participación fueron calculadas mediante la información referida al cuarto trimestre de cada año.

CIU: Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.
 NCP: sectores no contemplados en otra parte.

Por una parte, encontramos a las confecciones textiles y a la fabricación de muebles, dos ramas muy intensivas en mano de obra y que operan básicamente en el mercado interno, las que resultaron favorecidas por el proceso sustitutivo de importaciones desencadenado inmediatamente después de la devaluación. El sector de confecciones duplica su personal durante 2002 y 2007, mientras que el del sector de muebles aumenta un 84%; ambas ramas combinadas explican el 10% del total de empleo industrial generado en el período.

En segundo lugar aparece la fabricación de minerales no metálicos, un sector directamente vinculado a la notable expansión de la construcción durante estos últimos años. La ocupación sectorial se incrementa casi en 74% y explica algo más del 4% de la creación de empleo industrial agregado.

Finalmente, aparece un grupo de actividades intensivas en ingeniería, con tasas de crecimiento del empleo muy superiores al promedio industrial, variando entre el 85% y el 200%. Los empleos creados por estos sectores representaron algo más del 31% del total de la ocupación industrial generada, proporción que se torna aún más significativa si se tiene en cuenta que este grupo de ramas llegó a representar, en promedio, tan solo el 21% del empleo en la industria entre 1996 y 2001.

Así, las tendencias sectoriales identificadas en la sección precedente tienden a repetirse. Un conjunto de actividades particularmente desfavorecidas durante los años noventa (sectores intensivos en mano de obra, como el complejo textil, e intensivos en ingeniería, como el metalmeccánico) aparecen teniendo un papel particularmente dinámico.

IV

Algunas tendencias del comercio exterior industrial

Habiendo analizado algunos aspectos del cambio en el patrón de desarrollo manufacturero a partir del abandono de la convertibilidad, se discutirá aquí la trayectoria comercial externa mostrada por la industria.

1. Evolución de las exportaciones industriales

Desde 2003 en adelante, las exportaciones industriales registraron un crecimiento vertiginoso que hizo posible que se incrementaran en 130% en solo cinco años, rompiendo con el estancamiento que arrastraban desde 1998 (véase el gráfico 3). La expansión de las exportaciones industriales durante el período 2003-2007 presentó un ritmo levemente mayor al del período 1993-1997 (19% anual comparado con 18% anual, respectivamente). Cabe señalar, además, que en ambos momentos el país gozó de una mejora sustancial de los términos de intercambio,

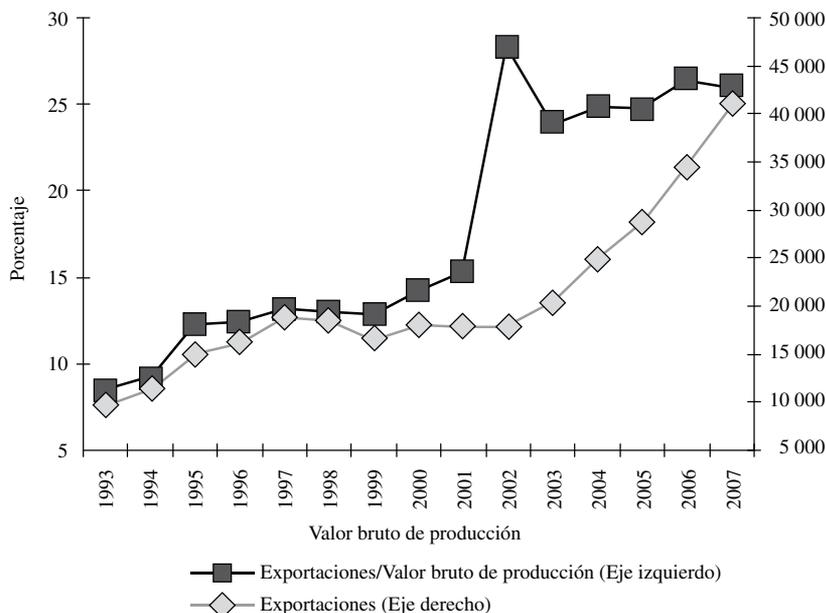
impulsada principalmente por el alza de los precios de los productos agrícolas⁶.

El crecimiento exponencial de las exportaciones acrecentó la relevancia que estas tienen en las ventas de la industria. Durante la convertibilidad, el coeficiente entre las exportaciones y el valor bruto de la producción (VBP) se elevó sustancialmente, escalando de un 8% en 1993 a un 15% en 2001. Sin embargo, este incremento se concentró en los años 1995 y 2000-2001, dos lapsos de fuerte caída del nivel de actividad, marcando el peso fundamental de la contracción del mercado interno en el resultado observado. Con la devaluación, el aumento del coeficiente exportador atravesó por dos etapas.

⁶ Para mayores detalles sobre la evolución de los precios y las cantidades de exportación, véase Schvarzer y otros, 2008.

GRÁFICO 3

Exportaciones industriales y coeficiente de exportaciones como proporción del valor bruto de la producción, 1993-2007
(En millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

En la primera, durante 2002, el coeficiente alcanza un máximo de 28%, en que se combina un pronunciado cambio de precios relativos a consecuencia de la devaluación con el derrumbe de las ventas internas. Este se atenúa rápidamente retrocediendo al 24% en 2003 cuando comienza la recuperación de la economía y cierta “normalización” de los precios relativos. A partir de entonces se abre una segunda etapa (2003-2007) en que el coeficiente repunta lentamente hasta alcanzar el 26% en 2007. Esta recuperación se produce en un contexto de intenso crecimiento del mercado doméstico. Las exportaciones mostraron, por tanto, un dinamismo particularmente notorio sin que ello respondiera a una necesidad forzada de colocación de excedentes por reducción del nivel de actividad local.

El coeficiente de exportaciones registra grandes diferencias sectoriales (véase el cuadro 7). Como era de esperar, los valores más elevados se anotan en los sectores ligados a los recursos naturales (alimentos, cuero y refinación de petróleo), que destinan entre el 25% y el 40% de sus ventas a los mercados externos. Además de

los sectores exportadores tradicionales, se visualiza un crecimiento del coeficiente exportador en químicos y metales comunes cuyos coeficientes superaban el 20% en 2007, y en otros sectores que —a partir de valores bajos, como es el caso de textiles, papel, caucho y plástico, maquinaria y equipo, y aparatos eléctricos— llegaron a rebasar el 10%⁷. En prácticamente todos los sectores, en 2007 el coeficiente sobrepasa ampliamente los valores registrados en 1998, aunque en muchos casos es inferior al de 2003 debido a que en ese año el mercado interno se encontraba todavía muy deprimido. La industria automotriz reviste particularidades debido al régimen de comercio administrado del Mercado Común del Sur (Mercosur), que deriva en un comercio intraindustrial

⁷ El resultado de “otros equipos de transporte” se ve influido por la compra y el alquiler (o devolución al exterior) de aeronaves que realizan las líneas aéreas y que muchas veces se registran como importaciones (exportaciones) al atravesar la aduana. Sin embargo, existe un aumento genuino de las exportaciones de la rama, especialmente de embarcaciones.

CUADRO 7

Coeficiente de exportaciones como porcentaje del VBP y composición de las exportaciones, por sector de la industria manufacturera, 1998-2007

Sector	Exportaciones/VBP			Composición de las exportaciones		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Productos alimenticios y bebidas	19,7	33,0	37,8	43,9	45,4	43,4
Productos del tabaco	0,9	0,8	0,8	0,1	0,1	0,0
Productos textiles	4,6	11,4	10,0	1,3	1,2	0,9
Prendas de vestir y teñido de pieles	3,3	8,5	7,6	0,6	0,4	0,3
Curtido y manufacturas de cuero	25,7	34,8	30,1	4,7	3,8	2,7
Madera, corcho y materiales trenzables	2,7	11,4	8,0	0,4	0,9	0,7
Productos de papel	7,3	12,3	12,4	1,5	1,7	1,3
Edición e impresión	2,5	3,1	2,0	0,8	0,3	0,2
Refinación de petróleo	6,2	23,1	27,6	3,9	11,2	10,2
Sustancias y productos químicos	11,2	19,8	22,4	9,9	11,4	10,1
Caucho y plástico	4,7	8,3	11,4	1,7	1,5	1,8
Minerales no metálicos	3,8	7,7	5,6	0,7	0,6	0,5
Metales comunes	18,3	28,2	25,2	5,9	7,4	7,4
Productos elaborados de metal	3,6	6,2	7,3	0,9	0,6	0,8
Maquinaria y equipo	10,0	15,4	15,0	3,1	2,4	2,9
Maquinaria de oficina	30,6	36,5	46,1	0,2	0,1	0,1
Maquinaria y aparatos eléctricos	9,7	21,9	17,1	1,1	0,7	0,8
Equipos de radio, TV y comunicaciones	4,0	28,5	25,1	0,3	0,2	0,3
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	14,8	37,7	40,7	0,4	0,4	0,5
Vehículos automotores	29,5	37,6	43,2	17,4	7,7	13,6
Otros equipos de transporte	9,8	83,0	74,1	0,5	1,0	1,0
Muebles y otras industrias manufactureras	3,1	22,5	7,3	0,7	1,1	0,3
<i>Industria manufacturera</i>	<i>13,0</i>	<i>24,0</i>	<i>26,1</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

VBP: valor bruto de la producción.

con altos coeficientes de importación y exportación. La contrapartida del incremento del coeficiente de exportaciones del 29% al 43% puede observarse en el alza del coeficiente de importaciones del 40% al 50%.

Una mayor orientación exportadora tiene distintos efectos positivos en el entramado industrial: permite a las empresas acceder a nuevas fuentes de información sobre mercados, tecnologías y productos, incrementar la escala de producción disminuyendo así el peso de los costos fijos, y diversificar los riesgos de contracción de su mercado. El cambio de régimen presenta aquí una de sus facetas más exitosas, mostrando un crecimiento industrial impulsado por la expansión combinada, y relativamente equilibrada, de la producción para el mercado interno y la destinada a exportaciones. De esta manera, difícilmente puede hablarse de un acrecentamiento del mercado interno, dado que las exportaciones han sido el componente más dinámico (aumentando al 19% anual, mientras que la producción para el mercado local lo hace al 16%), ni tampoco de un crecimiento empujado por las exportaciones, debido a que aún hoy dos tercios de la producción siguen destinados al mercado local⁸.

Al observar los cambios en la composición sectorial de las ventas al exterior entre 2003 y 2007 se aprecian caídas en la participación de alimentos, cuero y calzado, refinación de petróleo y químicos, cuya contraparte son los avances de las exportaciones automotrices y, en menor medida, de maquinaria y equipo (véase el cuadro 7). Sin embargo, si se analizan los últimos 10 años el panorama es distinto: tan solo ganan participación las exportaciones de derivados del petróleo y de las industrias metálicas básicas. Al contrario, se reduce el peso de las exportaciones automotrices y de cuero y calzado, y en menor medida de las textiles, productos alimenticios y de edición e impresión. Por lo tanto, si bien entre 2003 y 2007 se registra una recuperación de la gravitación de las exportaciones de algunos sectores, la composición de las ventas externas presenta pocas modificaciones con respecto a la de 1998; además, dentro de los pocos cambios efectivos en los últimos 10 años, los más significativos fueron los incrementos de las exportaciones de productos básicos industriales (refinación de petróleo y metálicas básicas)⁹.

⁸ Sin embargo, en algunos sectores, especialmente en los ligados a algunos alimentos y a los combustibles, se observaron tensiones debido al incremento de los precios internacionales y de la demanda externa, que impulsaban al alza los precios internos. El caso paradigmático fue el de la carne de vacuno, en que se llegó a prohibir la exportación para reducir la repercusión en los precios domésticos.

⁹ Este hecho se encuentra fuertemente influido por los incrementos de precios de algunos sectores (particularmente de los derivados de

A continuación, se analizan las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) según tamaño y origen de capital. Para ello se trabajó sobre las mayores 500 exportadoras de MOI, divididas en grupos de acuerdo con su posición en la clasificación de exportaciones y según el origen de capital en 2007. Los resultados permiten esbozar una serie de hechos estilizados respecto del auge reciente de las exportaciones industriales.

En primer lugar, se destaca el papel preponderante de las empresas transnacionales (ETN) en las exportaciones manufactureras. Más del 40% de las 500 principales exportadoras industriales tienen mayoría de capital extranjero y en conjunto son responsables de alrededor de dos tercios de las exportaciones de estas 500 empresas (véase el cuadro 8). Puede observarse la preeminencia de las ETN en la cúpula de las 100 principales exportadoras, donde por cada empresa nacional (EN) hay dos transnacionales. Esta relación asimétrica se revierte a medida que se retrocede en la clasificación: en las siguientes 100 prácticamente la mitad son nacionales y la mitad extranjeras, mientras que en los grupos posteriores esa relación se eleva a 59%, 66% y 72%, respectivamente, en favor de las nacionales. Estos resultados, si bien no dejan de ser sorprendentes, no son sino una manifestación más del elevado nivel de extranjerización alcanzado por nuestra economía (Kulfas y Schorr, 2000; Schorr, 2001).

En segundo lugar, aun dentro de un contexto generalizado de crecimiento de las exportaciones pueden observarse ciertas diferencias en la expansión según origen del capital y tamaño de las empresas. Nuevamente se destaca el viraje en el comportamiento de las principales ETN: en 1998, las 36 más grandes exportaban más de 3.300 millones de dólares, monto que disminuye significativamente en los años siguientes y llega a ser superado recién en 2004. A partir de entonces, las exportaciones de las principales ETN comienzan a acrecentarse a un ritmo del 30% anual. Así, los 2.500 millones de dólares que exportaban en 2003 se convierten en casi 9.300 millones de dólares en 2008, lo que se traduce en que esas 36 empresas expliquen por sí solas algo más de la mitad del crecimiento del total de las exportaciones de manufacturas de origen industrial del país.

Por su parte, las 14 empresas nacionales que se encuentran entre los primeros 50 puestos de la

la soja, la carne y los lácteos, del petróleo, el acero y el aluminio), lo que impulsó significativamente su participación en las exportaciones totales opacando la *performance* exportadora de otros sectores que no tuvieron esa suerte, pero que aun así expandieron sus volúmenes de exportación.

CUADRO 8

**Quinientas mayores empresas exportadoras de MOI
según origen de capital, 1998-2008**
(En millones de dólares corrientes)

Clasificación	Origen	Cantidad empresas	1998	2003	2008	Crecimiento 2003-2008 (en porcentajes)
01-50	ETN	36	3 373	2 536	9 292	29,7
	EN	14	964	1 490	3 665	19,7
<i>Total 0-50</i>		50	4 337	4 026	12 958	26,3
51-100	ETN	29	302	301	870	23,7
	EN	21	232	216	586	22,1
<i>Total 51-100</i>		50	535	517	1 456	23,0
101-200	ETN	49	197	300	736	19,7
	EN	51	121	180	731	32,3
<i>Total 101-200</i>		100	318	480	1 467	25,0
201-300	ETN	41	154	214	364	11,2
	EN	59	119	169	495	23,9
<i>Total 201-300</i>		100	273	383	859	17,5
301-400	ETN	34	72	100	205	15,5
	EN	66	85	112	382	27,7
<i>Total 301-400</i>		100	157	212	587	22,6
401-500	ETN	28	39	46	120	21,3
	EN	72	83	75	296	31,7
<i>Total 401-500</i>		100	122	121	416	28,1
<i>Total general</i>		500	5 742	5 738	17 743	25,3
<i>Subtotal nacionales 51-500</i>			640	753	2 490	27,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

MOI: manufacturas de origen industrial.

ETN: empresas transnacionales.

EN: empresas nacionales.

clasificación han aumentado sus exportaciones a una tasa promedio del 20%, elevándolas de 1.500 millones de dólares en 2003 a 3.600 millones de dólares en 2008. Sus exportaciones se expanden a una tasa menor a la del promedio de las 500 empresas analizadas (25%) entre 2003 y 2008, aunque en este caso no parten de una situación de estancamiento como ocurrió con las ETN. Este grupo de 14 empresas explica el 18% del incremento de las exportaciones de MOI consideradas en el período 2003-2008.

El tercer hecho estilizado es que el marcado dinamismo de las mayores ETN —las 36 firmas antes mencionadas— no se repite en las transnacionales de menor tamaño. En particular, las ETN que se encuentran entre los puestos 101 y 400 de la clasificación tienen tasas de crecimiento que, en todos los grupos, resultan inferiores al 20% y menores

que las de las EN, invirtiendo lo señalado sobre lo ocurrido en las 50 mayores empresas exportadoras.

Por último, es destacable el dinamismo mostrado por un núcleo de EN medianas, sobre todo las correspondientes al segundo centenar de principales exportadoras cuyas ventas al exterior crecen al 32% anual, convirtiéndose así estas 51 empresas en el grupo exportador más dinámico de las 500 firmas analizadas. Para avanzar en el conocimiento de las EN exportadoras dinámicas de MOI, se estudió a aquellas que —sin pertenecer a la cúpula de las 50 mayores— presentaran un piso mínimo de crecimiento (10% anual) y hubieran exportado en 2008 más que el máximo alcanzado entre 1998 y 2001. De esta manera, se conformó un grupo de 224 EN que en 2008 exportaron entre 3,5 millones de dólares y 40 millones de dólares. Estas firmas exportaban en 2003 un promedio

CUADRO 9

Empresas nacionales dinámicas exportadoras de MOI, 1998-2008
(En millones de dólares corrientes)

Sectores	1998	2003	2008	Cantidad de empresas	Crecimiento 2003-2008 en porcentajes
Maquinaria y equipo	69,6	98,9	505,3	56	38,6
Sustancias y productos químicos	110,0	141,4	506,8	48	29,1
Caucho y plástico	11,6	25,6	136,0	17	39,7
Maquinaria y aparatos eléctricos	12,8	17,1	105,8	15	44,0
Vehículos automotores	19,6	32,0	144,6	14	35,2
Productos elaborados de metal	20,6	22,7	147,8	14	45,4
Metales comunes	5,7	14,9	84,0	11	41,3
Minerales no metálicos	14,5	13,3	53,9	9	32,4
Productos de papel	18,7	25,5	66,2	7	21,0
Edición e impresión	2,5	7,8	34,2	6	34,3
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	11,9	11,8	73,2	6	44,2
Productos textiles	4,9	6,3	55,1	5	54,4
Otros	15,7	19,7	143,0	16	48,6
<i>Total</i>	<i>318,1</i>	<i>436,9</i>	<i>2 056,0</i>	<i>224</i>	<i>36,3</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

MOI: manufacturas de origen industrial.

levemente inferior a los dos millones de dólares, pero crecieron durante los cinco años posteriores a una tasa promedio anual del 36% y, así, en 2008 exportaban en promedio más de nueve millones de dólares.

En el cuadro 9 se divide a estas empresas por sector de actividad. Cabe destacar la fuerte presencia de productores de bienes de capital y otros productos metalmeccánicos que, aun excluyendo a los fabricantes de repuestos para vehículos (clasificados en otro grupo), suman 91 firmas y exportaron en conjunto más de 800 millones de dólares en 2008. Estos sectores son los que muestran las mayores tasas de crecimiento durante los últimos cinco años, superando el de por sí muy elevado nivel promedio del grupo (36%). De este modo, las exportaciones de estas empresas contribuyen a explicar el cambio en la estructura productiva señalado en la sección II, que revela un mayor sesgo hacia los sectores metalmeccánicos.

Pero no se trata tan solo de un fenómeno acotado al complejo metalmeccánico. En el grupo hay también 48 empresas químicas, 17 que elaboran productos plásticos, 14 fabricantes de repuestos para vehículos y 11 siderúrgicas, entre otras. Incluso en el sector de textiles y en el de indumentaria (este último incluido en "otros") se evidencia la aparición de algunos exportadores nacionales de rápido crecimiento.

En el cuadro 10 se compara una parte de este grupo de empresas exportadoras dinámicas (67 firmas) con el resto de firmas industriales y se constata que estas

CUADRO 10

Esfuerzos innovadores de las empresas dinámicas en relación con el resto de las firmas industriales, 2002-2004
(En porcentajes)

	Dinámicas	Resto de la industria
"Innovativas"	91	60
Innovadoras	84	49
Innovadoras TPP	82	45
I+D/Vtas 2002-2004	0,64	0,20
Innov/Vtas 2002-2004	1,88	1,19
RRHH en I+D	5,40	1,80
RRHH en innov	9,10	2,90
RRHH profesionales	24	14

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

Nota: empresas "innovativas" son aquellas que realizaron gastos en actividades de innovación; innovadoras son las que han obtenido resultados positivos en dichas actividades; innovadoras TPP son aquellas que han logrado innovaciones de producto o proceso (esto es, no organizacionales o de comercialización).

I+D: investigación y desarrollo.

RRHH: recursos humanos.

I+D/Vtas: gastos en I+D/ventas totales.

Innov/Vtas: gastos en innovación/ventas totales.

RRHH en I+D: proporción de los recursos humanos dedicados a actividades de I+D.

RRHH en innov: proporción de los recursos humanos dedicados a actividades de innovación.

RRHH profesionales: recursos humanos profesionales.

empresas tienden a ser más "innovativas" e innovadoras que la media, al tiempo que destinan más recursos humanos y una proporción mayor de sus ventas a las

actividades de innovación e investigación y desarrollo (I+D). Por otra parte, de las 224 empresas del grupo, 60 han emprendido proyectos “innovativos” que contaron con financiamiento del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR).

En resumen, una de las transformaciones más interesantes que promovió el tipo de cambio elevado fue el impulso que ofreció a un núcleo de empresas exportadoras dinámicas de capital nacional y que muestran un potencial de crecimiento promisorio.

2. La evolución de las importaciones y el saldo comercial industrial

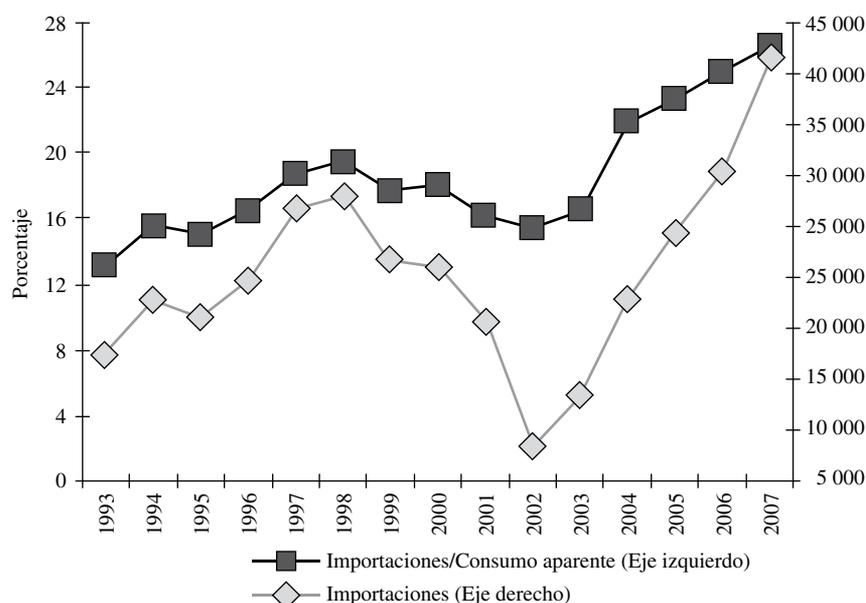
Durante la década de 1990, la rebaja de aranceles y la sobrevaluación cambiaria propiciaron una entrada masiva de importaciones que se tradujo en un creciente déficit comercial. Las importaciones industriales, que en 1993 eran de 16.000 millones de dólares, se acrecentaron en cinco años hasta alcanzar los 30.000 millones de dólares en 1998. Los productos importados pasaron de satisfacer el 13% del consumo aparente en 1993 al 19% en 1998. Este proceso se detuvo transitoriamente en 1998 una vez iniciada la recesión que culminaría con el derrumbe de la convertibilidad, pero retomó

su vigor desde la recuperación del nivel de actividad. De esta forma, el piso mostrado por las importaciones industriales de 8.000 millones de dólares en 2002 se multiplicó hasta alcanzar en 2006 el máximo previo; en 2007 las importaciones industriales llegaban ya a los 41.000 millones de dólares, valor 40% mayor que el máximo alcanzado durante la convertibilidad. Así, las importaciones siguieron penetrando el mercado local hasta representar más de un cuarto del consumo de productos industriales (véase el gráfico 4).

La penetración de importaciones industriales es generalizada. De un total de 22 sectores, en tan solo 5 se registra un coeficiente menor de importaciones sobre el consumo aparente en 2007 comparado con el de 1998: alimentos y bebidas, madera, papel, edición e impresión y productos metálicos. Asimismo, una serie de sectores han visto incrementado este coeficiente, pero de forma poco significativa: tabaco, minerales no metálicos, metales comunes y maquinaria y equipo. En el resto de los sectores, en cambio, se experimentó un crecimiento importante de la participación de las importaciones en sus mercados, destacándose entre ellos los casos de los textiles, la indumentaria, la refinación de petróleo, los productos químicos, los equipos de radio, TV y comunicaciones, y la fabricación de muebles (véase el cuadro 11).

GRÁFICO 4

Importaciones industriales y coeficiente de importaciones en el consumo aparente de la industria manufacturera, 1993-2007
(En millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

CUADRO 11

Coefficiente de importaciones en el consumo aparente y composición de las importaciones por sector de la industria, 1998-2007
(En porcentajes)

Sector	Importaciones/consumo aparente			Composición de las importaciones		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Productos alimenticios y bebidas	3,1	2,0	2,4	3,6	2,9	1,8
Productos del tabaco	0,2	1,0	1,1	0,0	0,1	0,1
Productos textiles	13,5	17,2	21,1	2,6	3,0	2,1
Prendas de vestir y teñido de pieles	6,5	5,7	11,6	0,8	0,4	0,5
Curtido y manufacturas de cuero	10,0	8,4	14,0	0,9	1,0	1,0
Madera, corcho y materiales trenzables	6,8	5,1	5,6	0,7	0,6	0,4
Productos de papel	22,1	15,3	19,1	3,4	3,4	2,2
Edición e impresión	5,2	2,9	3,3	1,0	0,5	0,3
Refinación de petróleo	3,0	2,3	14,4	1,1	1,4	4,4
Sustancias y productos químicos	25,6	29,3	36,9	16,8	30,4	20,1
Caucho y plástico	14,1	14,9	20,0	3,6	4,7	3,5
Minerales no metálicos	11,2	10,1	12,1	1,3	1,3	1,1
Metales comunes	19,8	13,3	20,4	4,1	4,6	5,5
Productos elaborados de metal	19,3	14,4	19,2	3,4	2,5	2,5
Maquinaria y equipo	45,8	38,8	46,8	14,9	13,6	13,9
Maquinaria de oficina	93,8	92,9	97,4	4,2	3,9	3,3
Maquinaria y aparatos eléctricos	49,5	48,5	54,6	6,2	4,0	4,8
Equipos de radio, TV y comunicaciones	58,3	80,2	90,3	6,8	3,8	7,8
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	64,8	71,8	77,6	2,6	2,7	2,4
Vehículos automotores	40,7	38,2	49,8	17,8	12,5	17,4
Otros equipos de transporte	46,0	81,0	90,3	2,3	1,4	3,3
Muebles y otras industrias manufactureras	11,6	18,9	26,4	1,9	1,4	1,6
<i>Industria manufacturera</i>	<i>19,3</i>	<i>16,5</i>	<i>26,4</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

La evidencia pone de manifiesto que, si bien durante 2002 y 2003 la participación de los bienes industriales importados en el consumo total fue inferior a la vigente a finales de la década de 1990, rápidamente se recuperó y superó aquellos valores. De esta manera, y contrariando parte del discurso sobre la marcha de la economía reciente, la elevación del tipo de cambio real no parece haber provocado un proceso estable y significativo de sustitución de importaciones. Es probable que en el interior de los sectores existan ciertos productos cuya importación haya sido sustituida por producción local, pero esos casos parecen haberse visto compensados por otros en que los productos importados ganaron en relevancia. De esta forma, no solo no se detecta un cuadro de sustitución de importaciones a nivel sectorial, sino que —en varios casos— el retroceso de la participación de la producción sectorial local ha sido notorio¹⁰.

Los datos aportados en el cuadro 11 permiten, asimismo, analizar los cambios en la composición sectorial de las importaciones. Entre 2003 y 2007 los incrementos más significativos han correspondido a las importaciones de bienes de consumo durables, golpeadas durante la crisis: automotores, televisores, celulares, equipos de aire acondicionado, y otros; y de algunos insumos básicos (acero, aluminio y subproductos petroleros). Por el contrario, han visto reducida su relevancia las importaciones de productos químicos, alimentos y bebidas, textiles, productos de madera y papel, caucho y plástico. Por su parte, la comparación con el año 1998 permite analizar los cambios en la composición sectorial de las importaciones, dejando de lado los efectos de la crisis de la convertibilidad. Se observa que han ganado en gravitación básicamente las importaciones de insumos

¹⁰ Schvarzer (1998, pág. 9), al repasar el proceso de desarrollo de la industria entre 1880 y 1930, destaca el análisis de Dorfman, quien sugiere que ese proceso fue escaso e insuficiente en relación con la marcha y las posibilidades de la economía local, y para demostrar

sus conclusiones lo compara con otras variables. Una de ellas es el avance de las importaciones cuyo valor se multiplicó por cinco en ese mismo período; de allí [Dorfman] deduce que “el mercado interno ha crecido más de prisa que la industria manufacturera nacional, que fue arrollada por la competencia extranjera”.

industriales y agropecuarios, mientras que se redujo la correspondiente a diversos productos metalmeccánicos e intensivos en recursos naturales.

Como ya se dijo, durante el período 2003-2008 se ha verificado un considerable aumento de las exportaciones industriales. Tanto las exportaciones de manufacturas agroindustriales (MOA) como las de origen industrial (MOI) se han expandido considerablemente a tasas medias del 19% y del 23%, respectivamente. No obstante, el saldo comercial de la industria sufrió un deterioro constante durante el período reciente. Si bien el saldo comercial de las MOA se triplicó entre 2002 y 2008, especialmente impulsado por las exportaciones de harina y de aceite de soja, este resultado ha sido compensado con creces por el menoscabo del balance de las MOI. De 2003 a 2008, las importaciones de las MOI se cuadruplicaron, pasando de los 12.000 millones de dólares a los 48.000 millones de dólares. En consecuencia, el déficit comercial de las MOI alcanzó en 2008 a los 26.000 millones de dólares, superando así al superávit de las MOA y profundizando el déficit

de la industria manufacturera en su conjunto (véase el cuadro 12).

El déficit es extendido: 9 de cada 10 ramas de las MOI, clasificadas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU) a 4 dígitos, presentan saldos comerciales negativos en 2008. Sin embargo, la mayor parte se explica por unos pocos sectores (véase el cuadro 13).

Significativamente, en el año 2008 más de la cuarta parte del déficit de las MOI se explica por el intercambio de maquinaria y equipo y de materiales eléctricos. La desarticulación del sector productor de maquinaria y equipo —herencia directa de las políticas neoliberales— se tradujo, dentro del cuadro de aceleración de la inversión experimentado por la economía en los últimos años, en un crecimiento forzoso de las importaciones de bienes de capital. En la actualidad, un 60% de la inversión en equipo durable corresponde a bienes importados¹¹.

¹¹ Se trata de un valor históricamente alto, solo comparable con los valores registrados por el país a comienzos del siglo XX. Hasta

CUADRO 12

Saldo comercial de las MOI y las MOA, 1993-2008
(En millones de dólares corrientes)

	1993	1998	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones MOA	4 930	8 761	8 138	9 938	11 926	13 141	15 244	19 187	23 803
Importaciones MOA	840	1 389	395	539	648	715	812	1 065	1 296
Saldo comercial MOA	4 089	7 372	7 743	9 399	11 279	12 426	14 432	18 122	22 507
Exportaciones MOI	3 678	8 624	7 601	7 675	9 616	11 985	14 826	17 321	21 970
Importaciones MOI	15 024	28 240	7 683	12 103	19 979	25 392	30 395	38 990	48 654
Saldo comercial MOI	-11 346	-19 616	-82	-4 429	-10 363	-13 407	-15 569	-21 669	-26 684

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

MOI: manufacturas de origen industrial.

MOA: manufacturas de origen agroindustrial.

CUADRO 13

Saldo comercial industrial, 1993-2008
(En millones de dólares corrientes)

Año	Maquinaria y materiales eléctricos	Electrónica y línea blanca	Químicos	Automotor	Resto metalmeccánica	Textil, confecciones y calzado	Refinación petróleo	Alimentos y bebidas	Resto
1993	-2 627	-2 357	-1 676	-1 506	-1 218	-503	475	3 827	-808
1998	-5 171	-3 520	-3 175	-2 067	-2 171	-786	398	7 091	-1 821
2003	-1 482	-1 023	-1 574	-41	-427	-196	2 101	8 859	1 352
2004	-2 740	-2 499	-2 051	-989	-1 247	-343	2 624	10 455	820
2005	-3 536	-3 524	-2 314	-1 317	-1 558	-503	2 708	11 559	659
2006	-4 337	-4 166	-2 667	-1 367	-1 718	-636	2 932	13 800	750
2007	-5 872	-4 901	-4 246	-1 701	-2 444	-864	2 349	17 107	-146
2008	-7 092	-5 200	-4 820	-2 939	-3 075	-1 181	1 479	21 620	-951

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la Argentina.

En segundo lugar aparecen los productos electrónicos y de línea blanca, directamente ligados al incremento del consumo de bienes durables. Tienen aquí un peso significativo las importaciones de celulares, computadoras, acondicionadores de aire y otros bienes semejantes que no se producen en el país o que solo son ensamblados localmente a partir de componentes importados. En 2008, el déficit comercial de estos productos alcanzó a los 5.200 millones de dólares, superando casi en un 50% el valor máximo de los años noventa. El tercer grupo es el de productos químicos, con un valor que en 2008 llegó a los 4.800 millones de dólares. Este grupo se compone, a su vez, de químicos básicos, agroquímicos y productos farmacéuticos. Otros 3.000 millones de dólares de déficit se originan en el sector automotor. Aun tratándose de un sector cuyo comercio es administrado, el sector es deficitario debido a que la producción automotriz sigue dependiendo en gran medida de partes y piezas importadas (de las cuales cerca de un 45% se traían en 2008 desde el Brasil).

En 2008, los cuatro grupos alcanzaron en conjunto un saldo comercial negativo de 20.000 millones de dólares, que explica el grueso del déficit de las MOI.

Tal como se ha discutido en la literatura, la reestructuración regresiva de la década de 1990 impuso a las empresas la adopción de prácticas defensivas, que incluyeron, entre otras, la apertura creciente de la función de oferta y de producción (Porta, 1996; Bisang y otros, 1996). La incorporación de insumos importados, e incluso de bienes terminados para complementar la oferta local, fue una respuesta generalizada del empresariado local ante la presión de la apertura comercial y la revaluación cambiaria¹². Así, y de acuerdo con

los datos discutidos, se puede afirmar que pese al cambio que en varios sentidos implicó el abandono de la convertibilidad, la apertura de la función de oferta y de producción no parece haber sufrido mayores modificaciones.

El déficit comercial industrial —y en particular de las MOI— se debe, entonces, a la entrada de una buena cantidad de productos finales cuya producción local no existe o es poco relevante (como celulares, computadoras y gran cantidad de bienes de capital), de insumos intermedios de ramas que se desarticulaban verticalmente en el anterior proceso de apertura (esto es, partes y piezas de vehículos, farmoquímicos), y de bienes de consumo final que complementan la oferta local (típicamente textiles y algunos productos metalmeccánicos). En otras palabras, la mayor parte del déficit comercial obedece a la existencia de “casilleros vacíos” de la estructura productiva heredada del período de ajuste estructural.

Resulta significativo que durante el período analizado, y a diferencia de tantas otras experiencias del pasado, el saldo comercial industrial deficitario no haya derivado en una crisis “tradicional” de balanza de pagos. Sin embargo, este resultado parece haber sido profundamente influido por el incremento inusitado de los términos de intercambio, que hizo posible que el país sostuviera un abultado superávit comercial global, suficiente incluso para afrontar los pagos de la deuda externa. En otras palabras, las discutidas falencias de la estructura industrial argentina (falencias que si bien fueron indudablemente heredadas del pasado, no se intentó decididamente solucionarlas durante el período reciente) quedaron ocultas —y sus efectos eventualmente postergados— por la bonanza externa.

mediados de la década de 1970 e incluso durante gran parte de los años ochenta, tan solo el 10% del equipo era importado. Esa proporción se elevó hasta convertirse en la cuarta parte mientras rigió la tablita de Martínez de Hoz, y ya en la década de 1990 superó el 50%.

¹² Este rasgo se ve exacerbado en el caso de las empresas transnacionales, que habitualmente muestran una mayor propensión a importar

(Chudnovsky y López, 2001), reemplazando proveedores locales por agentes globales debido a la elección de sus casas matrices.

V

Conclusiones y comentarios finales

Entre mediados de 2002 y fines de 2008, la industria argentina atravesó por un período de crecimiento extraordinario. Si en sus inicios este proceso fue influenciado por la profunda recesión de la que se partía, la recuperación se convirtió rápidamente en un proceso de crecimiento sostenido que se prolongó hasta sufrir el impacto de la crisis internacional. Como se señaló, las distintas fases de este proceso presentaron tanto rupturas como continuidades al ser comparadas con lo observado durante las últimas décadas, sobre todo en la de 1990.

En primer lugar, se constató que el crecimiento en estos años mostró un sesgo novedoso en cuanto a los sectores que lideraron la expansión. A diferencia de lo ocurrido en el último cuarto del siglo XX, en esta ocasión los protagonistas no fueron los sectores ligados a los recursos naturales, en especial la rama de alimentos y bebidas, y los intensivos en capital. El proceso de “primarización” de la industria parece haberse detenido —al menos transitoriamente— en 2002, año a partir del cual cobraron mayor dinamismo los sectores que hacen un uso más intensivo de la ingeniería y del empleo de mano de obra. En otras palabras, el aporte al crecimiento industrial de sectores como el siderúrgico, petroquímico, la industria aceitera o frigorífica, si bien fue muy importante, en conjunto resultó menor en estos años que el de las actividades intensivas en ingeniería y en mano de obra, como la producción de maquinaria agrícola, instrumental médico, materiales eléctricos, de equipos para gas natural comprimido (GNC), textiles, plásticos e indumentaria, entre otros.

En segundo lugar, se observa que este viraje en el patrón de crecimiento industrial tuvo su correlato directo en el empleo. Por primera vez en 30 años, la industria volvió a crear empleo, haciendo un aporte sustancial a la disminución de la desocupación que tuvo lugar en el período. Este quiebre se relacionó estrechamente con el cambio en el sesgo sectorial de la expansión industrial. Asimismo, el salario real mostró una tendencia constante al alza, superando rápidamente los valores previos a la crisis y rompiendo con la tradición de congelamiento y establecimiento de un nuevo piso salarial, que se observaba en el pasado tras cada uno de los episodios de fuerte licuación de las remuneraciones.

En tercer lugar, la expansión de la industria en estos años se apoyó en un crecimiento equilibrado

del mercado doméstico y de las exportaciones, con un mayor dinamismo de estas últimas que permitió continuar incrementando el coeficiente de exportaciones de la industria. Pese a la aparición de un grupo de nuevas empresas nacionales medianas que exportan productos de mayor complejidad, no se logró modificar el perfil de la inserción internacional del país, excesivamente determinado por las ventas de productos básicos agrarios e industriales.

En cuarto lugar, el nuevo esquema macroeconómico (muchas veces referenciado como de un tipo de cambio competitivo) no parece haber sido eficaz para evitar la entrada masiva de importaciones industriales. Estas ganaron participación constante en el mercado interno en prácticamente todos los sectores. Por ende, no parece haber habido en el período analizado un proceso profundo y sostenido de sustitución de importaciones. Por el contrario, el veloz incremento de las importaciones industriales generó un creciente déficit comercial de MOI, especialmente concentrado en bienes de capital, bienes de consumo durable (principalmente electrónicos) e insumos intermedios. Si bien este déficit alcanzó valores que incluso superan los máximos de la post convertibilidad, no produjo inconvenientes en la balanza de pagos debido a que pudo ser financiado por el creciente superávit comercial de las manufacturas agropecuarias.

En resumen, el nuevo régimen logró impulsar un veloz crecimiento de la producción y el empleo industrial, promoviendo la recuperación del entramado productivo y el avance de la industria hacia los mercados externos, pero se mostró insuficiente a la hora de recomponer encadenamientos y recuperar líneas de producción perdidas —iniciando un proceso de sustitución gradual de importaciones—, y de impulsar un cambio en la inserción internacional del país avanzando hacia productos de mayor valor agregado.

La experiencia reciente de la industria argentina debería servir para comprender los beneficios y las limitaciones del nuevo esquema macroeconómico, destacándose la necesidad de que el cambio en la política macroeconómica se complemente con un replanteo profundo de la matriz de política industrial, proceso ineludible si se pretende avanzar respecto de las problemáticas centrales que traban el desarrollo de la industria en el país.

Bibliografía

- Anlló, Guillermo, Gustavo Lugones y Fernando Peirano (2008), "La innovación en la Argentina post-devaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro", *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (LC/W.165), B. Kosacoff (comp.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Arceo, Nicolás, Ana Paula Monsalvo y Andrés Wainer (2007), "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad", *Realidad económica*, N° 226, Buenos Aires, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
- Attorresi, Paula y otros (2007), "Las nuevas empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en las post-convertibilidad", serie *Trabajo, ocupación y empleo*, N° 8, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Bisang, Roberto y otros (1996), "La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto", *Desarrollo económico*, vol. 36, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social.
- Briner, María Agustina, Ariana Sacroisky y Magdalena Bustos Zavala (2007), "Desafíos de la reconfiguración productiva en Argentina", *Documento de trabajo*, N° 16, Buenos Aires, Centro de Economía y finanzas para el desarrollo de la Argentina (CEFID-AR).
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López (2001), *La transnacionalización de la economía argentina*, Buenos Aires, Eudeba.
- Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008), "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, B. Kosacoff (comp.), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Goldstein, Evelin, Fernando Peirano y Andrés Tavosnanska (2009), "El crecimiento de Argentina entre 2003 y 2008: virtudes, tensiones y aspectos pendientes", documento preparado para el Seminario-taller "Las políticas económicas de los gobiernos del Cono Sur: elementos comunes, diferencias y aprendizajes", organizado por la Fundación Friedrich Ebert (Buenos Aires, 6 y 7 de agosto).
- Katz, Jorge (2006), "Cambio estructural y capacidad tecnológica local", *Revista de la CEPAL*, N° 89 (LC/G.2312-P), Santiago de Chile, agosto.
- _____, (1993), "Organización industrial, competitividad internacional y política pública", *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, B. Kosacoff (comp.), Buenos Aires, Editorial Alianza.
- Katz, Jorge y Giovanni Stumpo (2001), "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional", serie *Desarrollo productivo*, N° 103 (LC/L.1578-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.01.II.G.120.
- Kiper, Esteban (2009), "El crecimiento económico. La industria. La inflación", *Historia de la economía argentina en el siglo XX*, fascículo N° 59, Buenos Aires, Página/12.
- Kosacoff, Bernardo (1996), "Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina", *Documento de trabajo*, N° 67 (LC/BUE/L.150), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Kosacoff, Bernardo y Adrián Ramos (2005), "Comportamientos microeconómicos en entornos de alta incertidumbre: la industria argentina", *Boletín informativo Techint*, N° 318, Buenos Aires, Argentina.
- Kulfas, Matías (2009), "Cambio de régimen y dilemas del largo plazo. La economía argentina entre 2003 y 2007", Congreso anual de AEDA (Buenos Aires, 24 y 25 de agosto).
- Kulfas, Matías y Martín Schorr (2000), *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Lugones, Gustavo y Diana Suárez (2006), "Los magros resultados de las políticas para el cambio estructural en América Latina: ¿problema instrumental o confusión de objetivos?", *Documento de trabajo*, N° 27, Buenos Aires, REDES.
- Novick, Marta, Ximena Mazorra y Diego Schleser (2008), "Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad laboral", *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social/Banco Mundial.
- Porta, Fernando (1996), "Los desequilibrios de la apertura", *Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración industrial y medio ambiente*, D. Chudnovsky y otros (comps.), Buenos Aires, Alianza Editorial.
- Schorr, Martín (2001), *Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante la década de los noventa*, Buenos Aires, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).
- Schvarzer, Jorge (1998), "Nuevas perspectivas sobre el origen del desarrollo industrial argentino (1880-1930)", *Anuario del IEHS*, N° 13, Tandil, Argentina, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro.
- Schvarzer, Jorge y Maximiliano D'Onghia (2008), "Las exportaciones industriales hacia la América Latina. Dinamismo fabril y constitución de un mercado", *Documento de trabajo*, N° 16, Buenos Aires, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina.
- Schvarzer, Jorge y otros (2008), "La actividad productiva en 2007. Un crecimiento que se consolida en distintos ámbitos", *Notas de coyuntura*, N° 24, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.