

ASOCIACION ARGENTINA DE HISTORIA ECONOMICA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO
XXI JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA
Caseros (Pcia. de Buenos Aires)
23–26 de septiembre de 2008
ISBN: 978-950-34-0492-8

La industria argentina en el largo plazo. 1976-2007

Juan E. Santarcángelo¹ y Germán Pinazo²

I. Introducción

La devaluación monetaria de 2002 tuvo como una de sus principales consecuencias la introducción de profundos cambios en la estructura económica argentina. No sólo cambió la dinámica de crecimiento de los distintos sectores económicos agregados en relación al comportamiento general (agropecuario, industrial y servicios), sino que, al interior de los mismos, es posible dar cuenta de cambios en lo que a las distintas ramas que los componen se refiere.

En lo que respecta a la dinámica específica del sector industrial, el año 2002 marca el inicio de una tendencia de crecimiento sostenido, que rompe con treinta años de desarticulación y estancamiento del mismo. En este marco, la idea del presente trabajo es analizar la evolución de largo plazo del sector, tanto en términos agregados como sectoriales, intentando precisar, a partir de una correcta caracterización de los períodos precedentes, cuáles son los elementos novedosos y de ruptura que es posible encontrar en la tendencia de crecimiento actual así como el impacto de estas nuevas dinámicas sobre el mercado de trabajo industrial.

Con dicho propósito abordaremos en la siguiente sección el largo período que arranca con la última dictadura militar, y que culmina en la crisis del 2001, para luego, una vez definidas sus características más salientes, abocarnos de lleno, en la tercer sección, al

¹ Director de la Licenciatura en Economía Política, Investigador-docente del Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, jsantarc@ungs.edu.ar

² Investigador-docente del Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento, gpinazo@ungs.edu.ar

análisis del período 2002-2007. Cerramos luego el trabajo, presentando las principales conclusiones obtenidas.

II. Una mirada de largo plazo al sector industrial Argentino: 1976-2001

La dictadura militar que tomó el poder en marzo de 1976, instauró un nuevo patrón de acumulación que comúnmente suele definirse como aperturista con hegemonía financiera o de valorización financiera³. Dicho patrón supuso una fuerte redefinición de las formas de valorización de las fracciones más importantes del capital⁴, y del aparato del Estado como articulador de dicho proceso. Brevemente, podemos decir que el nuevo modelo combinó dos elementos: una fuerte desarticulación del sector real de la economía, (en el cual ciertos sectores del capital pudieron mantener una dinámica de crecimiento gracias a su vinculación con el aparato estatal), con una inédita posibilidad de valorizar recursos en el sector financiero. Esta posibilidad, a su vez, estuvo asociada con tres elementos fundamentales; la desregulación conjunta del mercado de bienes y de capitales, la sobrevaluación monetaria (que tuvo lugar durante la mayor parte del período), y, como dijimos, el rol específico del Estado.

En lo que respecta a este último, si durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones fue fundamental para (entre otras cosas) garantizar las condiciones y la forma de valorización del capital extranjero en la industria metalmecánica; ahora, por el contrario, su accionar será central no solo en lo que constituye la fuerte y asimétrica desarticulación del aparato industrial; sino en el fenomenal endeudamiento externo que operó durante varios años como una masa de recursos susceptible de ser valorizada en el sector financiero, a partir, básicamente, de un sistemático diferencial de tasas que tampoco hubiera existido sin su accionar específico (Basualdo; 2006).

La acumulación basada en la valorización financiera presenta dos etapas. En primer lugar, el período que incluye tanto la última dictadura militar como la presidencia de Alfonsín y, en segundo, los gobiernos de Menem y De la Rúa. Como veremos, la dictadura militar es fundacional en lo que respecta al nuevo modo de valorización,

³ Para los propósitos del presente trabajo ambas definiciones serán consideradas como sinónimos.

⁴ La importancia de las fracciones no se mide sólo en términos del lugar que ocupan en el universo empresario; sino fundamentalmente por su papel en el comportamiento económico agregado y por su vinculación con el aparato del estado. Al respecto ver Santarcangelo (2008) o Basualdo (2006).

mientras que el gobierno de Alfonsín, permite su consolidación en un período de fuerte crisis fiscal y del sector externo. La convertibilidad, por su parte, en el marco de los gobiernos de Menem y la Alianza, constituye a nuestros ojos un salto cualitativo en lo que respecta a la profundización del proceso, y por lo tanto, merece un análisis aparte. A continuación entonces, intentaremos analizar brevemente las características más salientes de ambos períodos.

El período 1976-1990 y la transformación del aparato industrial

La dictadura militar que tomó el poder en marzo de 1976 instauró un nuevo modelo de acumulación que redefinió el rol que los distintos sectores y agentes tenían en la economía. Básicamente, el equipo económico de la dictadura, sostenía que los distintos tipos de estímulo a la sustitución de importaciones, articulados a lo largo de más tres décadas, eran los principales responsables del sostenimiento de un aparato industrial altamente ineficiente; en donde la fuerte protección constituía la explicación última de un proceso inflacionario que aparecía como el principal problema a solucionar. Por lo tanto, el plan económico, se fundamentaba en la idea de que tanto la apertura del mercado de bienes, como la desregulación del mercado de capitales, deberían redundar en la introducción de presiones competitivas que progresivamente se irían traduciendo en una convergencia de las tasas de interés e inflación locales con las internacionales.

Con dicho propósito, en el año 1977, la dictadura instrumentó en primer lugar la famosa Reforma Financiera; la cual, entre otras cuestiones, desreguló las condiciones para la apertura de entidades y filiales; liberalizó la facultad para fijar la tasa de interés para depósitos y créditos; y limitó bruscamente las atribuciones del BCRA sobre el accionar de los bancos (Santarcángelo y Fal; 2007). De manera complementaria, se implementó el Plan de Reforma Arancelaria, que, mediante la eliminación de las barreras a las importaciones, buscaba “permitir al país ingresar con mayor vigor en los mercados mundiales al tiempo que introducir una sana competencia externa a la producción doméstica” (Medina; 1980). Por último, a fines de 1978 se estableció la política del tipo de cambio pautado a futuro, que establecía un esquema de devaluaciones programadas revisadas en forma anual, y garantizadas por el BCRA. En resumidas cuentas, se explicitaba que la apertura derivada del plan debería desacelerar el ritmo inflacionario a través de varios mecanismos complementarios: la competencia externa en el sector de

bienes comerciables, la creación de un excedente de oferta en el mercado de bienes no comerciables, junto a tasas positivas de interés, en un contexto de leve sobrevaluación de la moneda. (Canitrot; 1981 y Carlos Rodríguez; 1979).

Este ambicioso plan económico, logró desarticular tanto la dinámica productiva como la financiera, así como también las distintas políticas de estímulo al sector manufacturero que habían caracterizado los años de modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, no todo el sector industrial fue tratado de igual manera. Paralelamente a lo descrito y en franca contradicción con el discurso legitimante, se continuó y profundizó una fuerte política de estímulo a sectores específicos de la industria, de una manera que contrastaba de manera flagrante con el objetivo explicitado de introducir mayores niveles de competencia. En este sentido, resulta útil mencionar que casi todos los proyectos aprobados en dicho marco (durante la dictadura y fundamentalmente durante el primer gobierno democrático), fueron formulados por firmas que ya ejercían un claro liderazgo en sus respectivos mercados (Azpiazu; 1989). A su vez, y en términos de sectores, dichos proyectos estuvieron fuertemente concentrados, y orientados a un núcleo reducido de ramas elaboradoras de bienes intermedios y de consumo durable⁵. Como no podía ser de otra manera, y como veremos en este trabajo, este proceso tuvo como uno de sus principales resultados una profunda reestructuración del sector industrial a nivel de ramas.

En líneas generales, y en cuanto a los resultados del plan, a medida que se reducía la tasa inflacionaria como consecuencia de la apertura y la contracción del sector real de la economía, el déficit del sector externo producía un incremento de las tasas de interés locales, vía la prima de riesgo cambiario (Frenkel; 1980).⁶ En este contexto los capitales productivos con acceso al mercado internacional se trasladaron al sector financiero aprovechando el diferencial de tasas, mientras muchos que no tuvieron esta posibilidad fundieron o fueron absorbidos.

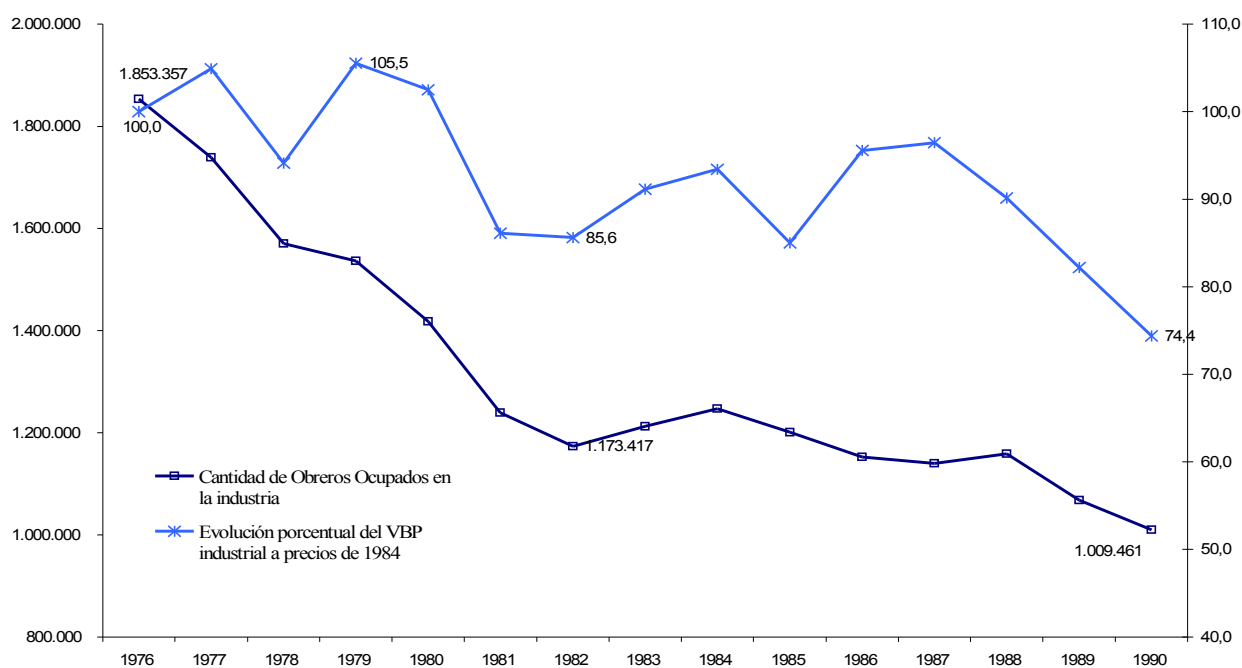
No es difícil encontrar detrás de las políticas aplicadas por el Proceso de Reorganización Nacional, un claro proyecto desarticulador en lo que al sector industrial

⁵ La producción de pasta celulósica para papel y la elaboración de sustancias químicas aparecen como los sectores más beneficiados en términos de montos de inversión promocionados.

⁶ La Balanza Comercial pasó de un superávit de 5 mil millones de dólares a un déficit de 4 mil millones de 1978 a 1980.

refiere⁷. En el gráfico n° 1 podemos comenzar a apreciar los efectos inéditamente debastadores que el nuevo patrón de crecimiento tuvo para la producción manufacturera.

Gráfico n° 1: Sector Industrial. Valor Bruto Producción a precios de 1984 y Personal Asalariado Ocupado en la industria.



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Censo Económico y la Encuesta Industrial Anual. INDEC.

Como puede observarse en el gráfico, la dictadura militar abre un largo período que combina una fuerte contracción de la actividad y del empleo en términos agregados. Tanto es así, que mientras el valor de producción se contrae un 26% entre puntas, el empleo lo hace en un escalofriante 45%. Ahora bien, para tener una idea cabal de la magnitud de lo que esto implica, es necesario primero dar cuenta del peso de la industria en el total de la economía. En este sentido, no solo el sector pasa de aportar alrededor del 22% del valor agregado total para 1976 (siendo uno de los de mayor peso relativo), al 16% en 1990; sino que, dada su importancia en términos de generación de empleo, los 800.000 puestos de trabajo asalariado que se destruyen en la industria,

⁷ Esta suposición es consistente con otros varios de los supuestos presentes en las políticas complementarias de la Junta Militar. Más específicamente, con la represión en las fábricas, y con aquellas nociones que vinculaban el crecimiento de la actividad industrial con el desarrollo de la guerrilla fabril. Ver V. Basualdo (2006) o Gallitelli y Thompson (1983)

equivalen a la totalidad de personas desocupadas existentes para 1990, y representan casi tres veces lo que crece dicha población a partir de 1976⁸.

Observando dicha dinámica a nivel de ramas (información que se presenta en la Tabla n° 1), es posible dar cuenta de una marcada asimetría, que se traduce en una importante reconfiguración en términos del peso relativo de cada uno de los sectores en el total.

Tabla n° 1: Variación del Valor Agregado Industrial precios de 1986 por sectores y participación relativa de los mismos en el total.

Rama Agrupada	Variación del Valor Agregado			Participación relativa de los sectores		
	1983-1976	1990-1983	1990-1976	1976	1983	1990
Total Industria	-9,7	-18,5	-26,4	100,0	100,0	100,0
Crecen entre puntas						
Refinería y productos derivados del petróleo	18,1	-5,4	12,7	13,0	17,0	19,9
Se contraen por debajo del Agregado						
Alimentos, bebidas y tabaco	-8,2	-0,8	-9,0	20,8	21,2	25,8
Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho	-1,0	-10,3	-11,2	11,3	12,3	13,6
Industria metálicas básicas	29,6	-43,8	-14,1	6,8	9,8	8,0
Papel e imprenta	-11,1	-13,3	-24,4	5,2	5,1	5,3
Se contraen por encima del Agregado						
Elaboración de productos minerales no metálicos	-10,6	-33,5	-44,1	3,0	3,0	2,3
Industria textil, del cuero y el calzado	-35,1	-14,8	-49,9	14,1	10,1	9,6
Madera y muebles	-23,4	-32,8	-56,2	2,1	1,8	1,2
Maquinaria y equipos. Incluye transporte y equipo científico profesional	-25,2	-31,5	-56,7	22,4	18,5	13,1

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Anual. INDEC.

Como podemos observar, si bien casi todos los sectores parecen acusar una fuerte retracción en los catorce años bajo análisis, los desempeños son marcadamente disímiles. Particularmente, son cuatro los que sufren una disminución en sus niveles de producción superior al 40%. De estos, el textil y el productor de maquinaria y equipo resultan particularmente relevantes por su peso relativo en el total, y el consecuente impacto que tienen sobre el aparato en su conjunto. En el otro extremo, aparece fundamentalmente el sector dedicado a los productos derivados del petróleo, con un crecimiento del 12,7% entre puntas; así como también, los sectores dedicados a la

⁸ Según la EPH, entre 1976 y 1990 la cantidad de personas que desean trabajar y no encuentran empleo pasa de aproximadamente 500.000 a 800.000. Las afirmaciones anteriores surgen de comparar estas cifras con los datos de la Encuesta Industrial Anual.

producción de alimentos y bebidas, o a la elaboración de productos químicos y plásticos, con una dinámica marcadamente distinta.

Esta heterogeneidad, con profundos niveles recesivos en sectores de gran participación en el producto total, es lo que permite entender los cambios operados a nivel de la estructura relativa del agregado. En este sentido, los sectores productores de alimentos y bebidas, así como también de derivados del petróleo, pasan de explicar un poco más del 30% del producto industrial en 1976, al 55% en 1990. En el otro extremo, la producción de maquinaria y equipo, que explicaba el 22,3%, sufre la caída relativa más importante en términos de ramas, ubicándose en un 13,1% para el final del período. Esta situación, se produce paralelamente al crecimiento relativo de sectores que sólo es posible explicar atendiendo a su vinculación con el aparato del Estado⁹.

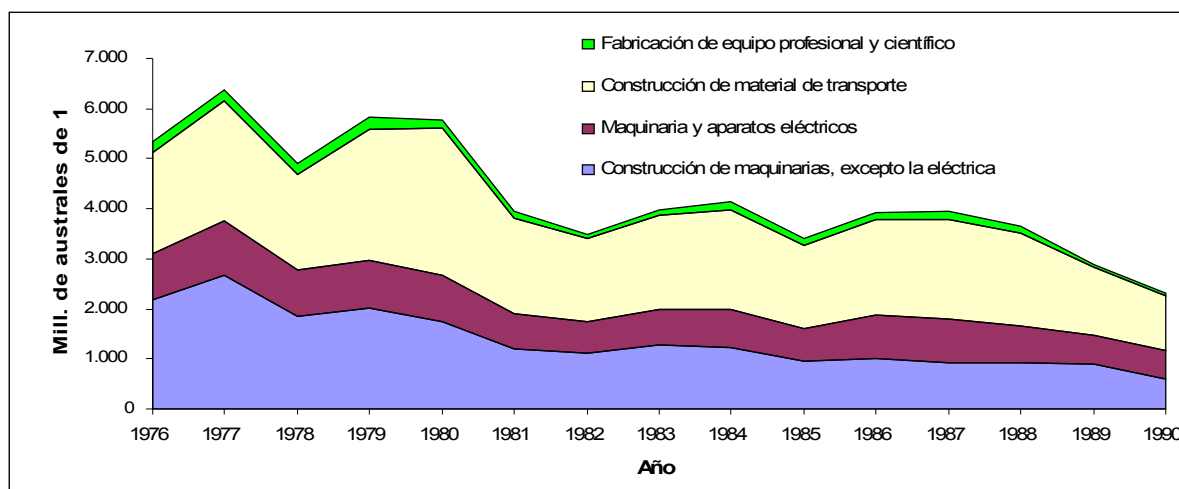
Varios elementos resultan interesantes de destacar en relación al sector productor de maquinarias y equipos, que se derivan de la fenomenal caída en términos de su producción y de la naturaleza específica de la rama. Por un lado, no sólo es el sector industrial que más retracción acusa entre puntas, sino que, dada la importancia del mismo en el total para 1976, permite explicar más del 60% de la disminución del producto total. Por otra parte, existen elementos imposibles de percibir en el análisis agregado, que, no obstante, resultan cruciales para entender la vinculación entre la rama y la industria en su conjunto. La industria automotriz se había constituido a lo largo de la segunda sustitución de importaciones, en un sector altamente integrado, y en la base del crecimiento industrial. Gracias a distintos regímenes de estímulo, y a elevados niveles de protección, se habían logrado fabricar en el país desde automóviles para el consumo final, hasta motores diesel para camiones, pasando por toda una variedad de maquinaria y equipos que se habían desarrollado a la par y como complemento de la misma. El esquema de incentivos vigente, hacía que el crecimiento de la rama productora de material de transporte, dado su grado de integración vertical, esté vinculado con el desarrollo del resto de las ramas que componen la metalmecánica. A su

⁹ La forma en que están agrupadas las ramas no permite discriminar específicamente la elaboración de pasta celulósica, y agruparla junto al resto de las actividades vinculadas con la industria del papel. De esta manera se pierde una de las heterogeneidades más salientes del período. Según los censos industriales, la producción de pasta celulósica, es junto a la refinería del petróleo, la única actividad que exhibe un crecimiento en su valor agregado entre los años 1974 y 1985 (Azpiazu; 1989 y 1990). Casualmente, es la pasta celulósica la actividad más beneficiada por las políticas de promoción industrial. Resulta relevante el dato a la hora de observar la evolución de la industria química en el período 1976-2002.

vez, la doble condición del sector (a saber; intensivo en conocimiento y tecnología, y proveedor de insumos al resto de la industria), hacía de su desarrollo una condición fundamental para la generación de valor agregado en el conjunto (González, INTI; 2005).

Con la apertura asimétrica del mercado de bienes, la sobrevaluación monetaria, y la destrucción de dichos incentivos, la industria productora de material de transporte se fue transformando cada vez más en una actividad dedicada al ensamblado (Kantis, Queirolo; 1990). La desverticalización consecuente de la industria automotriz, derivó en un impacto doble sobre el sector metalmecánico: no sólo se vio perjudicado directamente por la apertura (dado que diversos sectores sustituyeron producción nacional por importada), sino que debió sufrir las consecuencias específicas derivadas de dicha desintegración.

Grafico n° 2: Dinámica de los sectores de la rama Maquinaria y Equipos.



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Anual y Mensual. INDEC.

En el gráfico n° 2 podemos observar la trayectoria seguida por los distintos sectores que componen la rama productora de maquinaria y equipo, así como también la participación de los mismos en el total. Como podemos apreciar, las ramas que más se contraen son la fabricación de equipo profesional y científico y la construcción de maquinarias no eléctricas; las cuales, casualmente, son las que mayor dinamismo habían exhibido en el período inmediatamente anterior (1970-1976). En este sentido, si durante el transcurso de esos años habían logrado crecer entre un 15% y un 20% anual acumulativo, en los años bajo análisis su caída superó el 70%. Como contrapartida, la

construcción de material de transporte exhibe un decrecimiento mucho menor, que le permite incrementar su posición relativa en términos de la rama agregada.

Lo que el gráfico está expresando, y es necesario remarcar, son los efectos de una industria metalmeccánica progresivamente disociada, dedicada cada vez más a las actividades de ensamble y menos a la demanda y provisión con el resto de la economía. Como veremos con mayor intensidad durante los '90, esta situación redundará en un nivel de desintegración inédito del aparato industrial, que se traducirá, en los coeficientes más bajos de valor agregado de su historia.

Como sabemos, el crecimiento basado en la sustitución de importaciones le asignaba un lugar central al empleo asalariado. Intentemos ver ahora cómo impacta este nuevo patrón de acumulación “desindustrializante” en términos del empleo agregado y sectorial.

Tabla n° 2. Dinámica agregada y sectorial del empleo en la industria desde 1976 a 1990; y relación empleo producto durante los períodos de crecimiento industrial.

Rama Agrupada	Dinámica del empleo por rama		Relación Producto-Empleo durante los períodos de crecimiento					
	1976	1990	1976-1979		1982-1984		1985-1987	
			Empleo	Producto	Empleo	Producto	Empleo	Producto
Total Industria	100,0	54,5	-17,1	8,9	6,3	11,2	-5,1	13,5
Decrecen menos que el Agregado entre puntas								
Elaboración de productos minerales no metálicos	100,0	81,4	-11,4	9,6	3,4	-1,0	1,1	27,6
Papel e imprenta	100,0	71,3	-12,0	-3,8	3,2	7,4	-3,6	-1,0
Refinería y productos derivados del petróleo	100,0	71,0	-22,6	11,4	-0,7	1,5	-2,0	-6,3
Alimentos, bebidas y tabaco	100,0	65,9	-14,0	0,6	2,6	1,4	-5,9	6,5
Industria metálicas básicas	100,0	58,8	-9,8	26,4	6,6	14,5	-4,4	17,8
Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho	100,0	56,9	-20,5	2,2	5,4	25,3	-4,5	12,2
Decrecen más que el Agregado entre puntas								
Madera y muebles	100,0	46,8	-22,6	12,5	-1,6	-8,6	-4,3	15,3
Industria textil, del cuero y el calzado	100,0	40,8	-25,6	-6,1	15,4	13,5	-10,5	6,4
Maquinaria y equipos. Incluye transporte y equipo científico profesional	100,0	39,6	-18,6	9,4	10,6	18,2	-6,0	16,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Censo Nacional Industrial y la Encuesta Industrial Anual del INDEC.

Del análisis del cuadro anterior pueden extraerse varias conclusiones. En primer lugar, resulta interesante observar que son las ramas que habían acusado una mayor contracción en sus niveles de actividad las que evidencian la mayor reducción en sus niveles de empleo asalariado, y las que, dada su importancia en el total, explican la mayor parte del derrumbe en términos agregados. Específicamente, la industria textil, y la producción de maquinaria y equipo, no sólo reducen su demanda de empleo en un 60%, sino que explican más del 55% de la caída total del mismo (entre ambas, se explica la destrucción de alrededor de 450 mil puestos asalariados).

Un segundo elemento importante a señalar, si bien excede los límites de este trabajo, pasa por el impacto que la dinámica en el empleo industrial tuvo para la clase trabajadora en su conjunto, teniendo en cuenta el lugar destacado que el sector tuvo (y tiene) como empleador de mano de obra asalariada. Según información proveniente de la EPH¹⁰, para 1976 existían por todo concepto (patrón, obrero, cuenta propia y trabajadores familiares) 9,5 millones de personas con empleo, de las cuales, casi dos millones se desempeñaban como asalariados en la industria. No resulta difícil imaginar entonces lo que supusieron, en términos de condiciones laborales, los cambios acaecidos en el mercado de trabajo industrial. De hecho, al observar la evolución de la productividad en la industria, tanto medida en términos de obrero ocupado como en relación a la hora trabajada por obrero, encontramos, no casualmente, que la misma se incrementa entre puntas alrededor de un 37% en ambos casos¹¹. Este fenomenal aumento en las transferencias del trabajo al capital, producido en un contexto altamente recesivo, fue, además, acompañado de una disminución más que considerable en el salario por obrero¹².

Una última cuestión fundamental para entender el nuevo patrón de crecimiento que se abre a partir de 1976, es que salvo en el período 1982-1984, los años de crecimiento no están asociados con la creación de nuevos puestos de trabajo asalariado. De hecho sucede todo lo contrario, y, como podemos observar en la Tabla nº 2, los aumentos sectoriales del producto durante los años de crecimiento, están asociados con profundas

¹⁰ Encuesta Permanente de Hogares, INDEC.

¹¹ Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Industrial Anual del INDEC. Lo que se mide en este apartado, y en los siguientes, es la productividad física por obrero, ya que se estima a precios constantes del producto.

¹² Si bien es difícil estimar el comportamiento del salario real debido a la dinámica de los precios durante la década del '80, es interesante señalar que sólo entre 1976 y 1983 el mismo, para la industria, disminuyó casi un 40%. Tomado del Área de Economía y Tecnología de FLACSO y de la Encuesta Industrial Anual.

caídas en el número de obreros ocupados. Esto se produce especialmente entre 1976 y 1979, donde funcionan de manera complementaria dos de los elementos centrales de la valorización financiera: la apertura financiera y comercial, junto a una fuerte sobrevaluación de la moneda. Este dato resulta especialmente relevante, porque pone en evidencia que la caída en el empleo no es sólo producto de la recesión, sino que está vinculada además con nuevas formas de valorización del capital al interior mismo del sector industrial.

A modo de cierre, podemos decir que a partir de 1976 empieza a producirse un doble movimiento en el sector industrial: mientras sistemáticamente se contrae en términos de valor de producción, se modifican sustancialmente los sectores más relevantes y las dinámicas entre los mismos. Esta situación, tiene como una de sus principales consecuencias la reprimarización del aparato productivo, en torno fundamentalmente a la producción alimenticia y de productos primarios; lo cual, tiene a su vez como correlato necesario, una desintegración del conjunto de sectores que componen el entramado. Por último, es inédita la destrucción de puestos de trabajo asalariado, que se produce de manera concomitante con un incremento en los niveles de productividad, y una caída en términos del salario. La correcta contextualización del período resulta a su vez fundamental, dado que, sin este tipo de políticas específicas, hubiera sido imposible semejante transformación¹³.

La convertibilidad: profundización y crisis

En un marco de profunda crisis económica, llegó al poder en elecciones anticipadas el Partido Justicialista de la mano de Carlos Menem, iniciando una de las transformaciones más profundas en la historia económica argentina. Si bien el modelo de convertibilidad constituye una experiencia única y muy probablemente irrepetible, muchas de las políticas aplicadas, así como también muchos de los diagnósticos explicitados por el Gobierno Nacional, encuentran similitudes y continuidades con los lineamientos que se introducen con la dictadura militar de mediados de los años setenta. Si en aquel entonces uno de los principales problemas de la economía argentina pasaba por sus elevados niveles inflacionarios, a principios de los noventa, el problema acuciante lo

¹³ El debate historiográfico no está para nada cerrado, pero varios autores coinciden en que el crecimiento sistemático del producto, junto al crecimiento de las exportaciones de origen industrial desde el '64 al '76, hacían pensar en una creciente sustentabilidad del modelo sustitutivo. (Basualdo; 2006)

constituía la hiperinflación. Con fundamentos discursivos bastante similares a los de aquel entonces, el gobierno articuló (de manera poco sistemática hasta 1991) distintas medidas estabilizadoras con el fin de combatirla.

En primer lugar, y explicitando que la sobredimensión del aparato estatal constituía la explicación última del flagelo inflacionario (Llach y Gerchunoff; 2005), el parlamento sancionó en 1990 a instancias del Ejecutivo, la famosa Ley de Reforma del Estado, a partir de la cual se transfirieron las facultades necesarias para que el Gobierno Nacional comenzara a articular un proceso vertiginoso de privatización de empresas públicas. En este sentido, para octubre de ese año ya se habían privatizado dos de las empresas más grandes del Estado, Aerolíneas Argentinas y ENTeL, en un trámite que no sólo llamó la atención por lo veloz (ambos se prepararon y concretaron en menos de un año), sino por la flagrante contradicción que supuso en términos de los objetivos explicitados a priori (Thwaites Rey; 2003).¹⁴

Como segunda cuestión y con igual premura, el Gobierno Nacional, al igual que sus predecesores, se introdujo de lleno en la desarticulación de lo que restaba del conjunto de instrumentos arancelarios y paraarancelarios de protección a la industria nacional. En este sentido, y contrariamente a lo previsto (dado que había sido estipulado un programa gradual), no sólo se redujeron aceleradamente los aranceles nominales a las importaciones, sino que se eliminaron cupos, licencias y prohibiciones de importación (Gerchunoff y Torre; 1996). En el lapso de sólo 3 años por ejemplo, el arancel nominal promedio se redujo de 26% en 1989 a 10% en 1991, a la par que prácticamente dejaban de existir las restricciones cuantitativas a la importación.

Por último, la sanción de la Ley de Convertibilidad en 1991 funcionó, en varios sentidos, como un articulador del conjunto de medidas estabilizadoras (Notcheff; 1999). Como primera cuestión, la sobrevaluación de la moneda actuó efectivamente como un fuerte controlador de precios en un contexto de apertura de los mercados; pero además, y fundamentalmente, la convertibilidad permitió articular los intereses de las distintas fracciones hegemónicas del capital. La misma, básicamente garantizó elevadísimos

¹⁴ La introducción efectiva de estímulos a la competencia estuvo prácticamente ausente en todos los marcos regulatorios formulados. De hecho, e incluso, la mayor parte de los mismos fueron formulados tiempo después de adjudicados los consorcios. Ver al respecto, Azpiazu 1999, Azpiazu y Schorr 2001, Abeles, Schorr y Forcinito, 1999, entre otros.

niveles de rentabilidad en dólares para los sectores ubicados en el nuevo mercado ampliado de servicios, junto con la posibilidad, nuevamente, de valorizar financieramente su excedente. En este sentido, convergieron dos cuestiones básicas: por un lado, los distintos marcos que regularon la actividad de las nuevas empresas de servicios públicos garantizaron estos rendimientos inéditos a nivel mundial, en actividades de nulo riesgo empresarial; y, por otro, la paridad fija, en un contexto de déficit crónico del sector externo, supuso un diferencial sistemático de tasas, que abarcó prácticamente todo el período en cuestión (en una dinámica muy similar a la acontecida entre el 1978 y el 1981)¹⁵.

A grandes rasgos, y en lo que al sector industrial respecta, esta fuerte revaluación de la moneda en este contexto particular, derivó en un desplazamiento de la elite económica “desde la industria hacia mercados mono u oligopólicos de no transables, al amparo de la competencia externa e interna” (Notcheff; 1999, p26). En este marco, el Plan de Convertibilidad supuso una profundización de dos de los rasgos más salientes de la valorización financiera: una fuerte desindustrialización de la economía, complementada por un proceso de reprimarización y desofisticación del aparato industrial (Schorr y Kulfas; 2002).

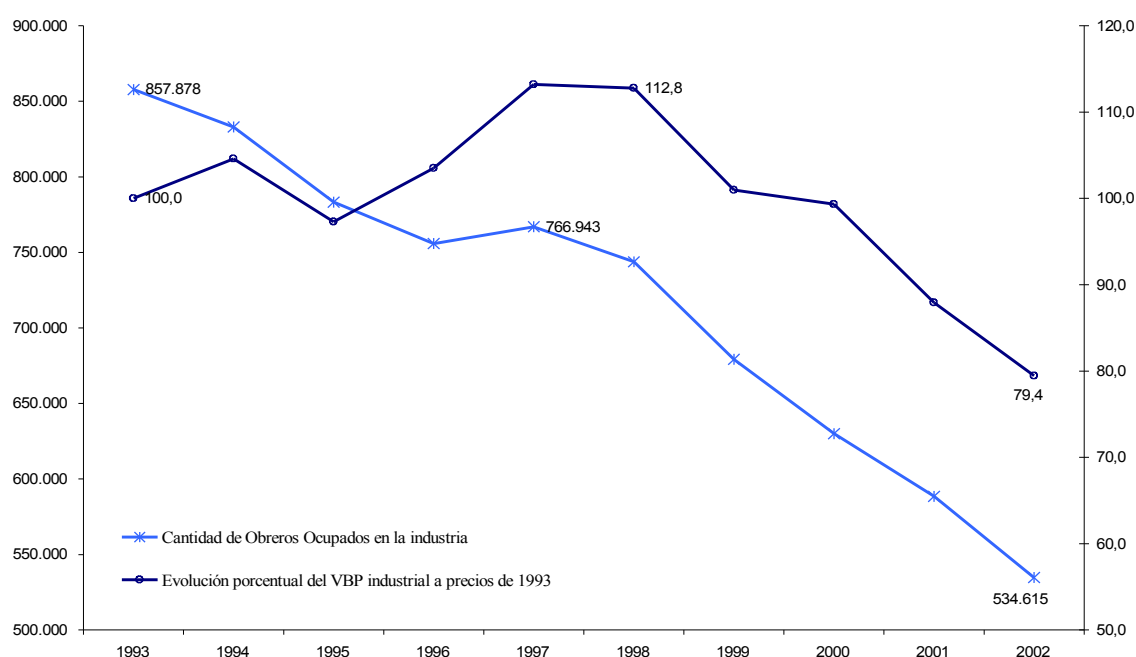
Sin embargo, esta triste historia no termina aquí. Luego del Menemismo, el gobierno de la Alianza no hizo más que profundizar, agravado por el contexto de profunda recesión. Intentando enviar señales de “confianza a los mercados” que permitieran prolongar la espiral de endeudamiento, y, de esta manera, el ya condenado régimen de paridad fija, De la Rúa impulsó una serie de ajustes tanto en el sector público como en el privado. No sólo redujo el gasto público (con un fuerte sesgo sobre los salarios y el nivel de empleo en el sector), sino que se aumentaron impuestos regresivos, y se avanzó sobre la ya flexibilizada Ley Laboral. Estas políticas, redundaron en un achicamiento de la demanda doméstica, que en un contexto recesivo, no hizo más que profundizar la situación acuciante de las empresas industriales (fundamentalmente de aquellas productoras de bienes no transables que no contaban con estímulos oficiales).

¹⁵ Según las estimaciones de Azpiazu (1999), 59 empresas vinculadas al negocio de las privatizaciones, explican el 84% de utilidades de las 200 empresas más grandes del país, entre el '93 y el '01. Lo interesante, en cuanto a la valorización financiera del excedente, es que este grupo de empresas explica además gran parte del exponencial crecimiento del endeudamiento externo privado durante la década, el cual significativamente no guarda relación aparente con el nivel de inversión realizado.

Como tampoco podía ser de otra manera, la profundización en la apertura, junto a la sobrevaluación prolongada de la moneda, tuvieron efectos tanto o más nocivos a los del período anterior. En el gráfico n° 3, empezamos a analizar en detalle los efectos de dichas políticas sobre el sector industrial.

Como se desprende del mismo, la convertibilidad, en términos de producción industrial al menos, registra dos momentos marcadamente distintos. Desde 1993 a 1997, incluyendo la recesión del año 1995, el valor bruto de producción crece a una tasa anual acumulativa del 3,3% (que en términos de valor agregado se reduce al 2,8%); que se contrapone con la vertiginosa recesión experimentada desde el año 1997. A partir de dicho año, y hasta llegar a 2002, el mismo indicador se reduce a un ritmo anual cercano al 7%, llegando a representar, en el último año de la serie, menos de un 20% de su valor de 1993.

Gráfico n° 3: Sector Industrial. Valor Bruto Producción a precios de 1993 y Personal Asalariado Ocupado¹⁶.



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Censo Económico y la Encuesta Industrial Anual. INDEC.

La magnitud y el impacto de dicha contracción, sólo puede ser correctamente apreciada teniendo en cuenta su vinculación con la dinámica económica en su conjunto. En este

¹⁶ Se empieza a considerar a partir del año '93 porque las fuentes de información utilizadas cambian su nomenclatura a partir de ese momento, lo cual hace imposible la comparación con años anteriores.

sentido, basta mencionar que la actividad industrial, que ya en 1993 representaba apenas el 16,1% del producto total, llega, en 2002, a explicar apenas el 13,5% del mismo; alcanzando una de las participaciones más bajas de su historia, equiparable solamente, con algunos momentos del modelo agroexportador.

En lo que al empleo asalariado respecta, la situación no es muy distinta. La importante diferencia es que su caída muestra un ritmo de decrecimiento mucho mayor y constante que explica que, para el final de la serie, el número de obreros ocupados sea un 40% inferior al de 1993. En términos de la economía en su conjunto, si bien el peso de estos desocupados industriales no alcanza la magnitud que alcanzara en el período inmediatamente precedente, la tendencia de largo plazo del empleo asalariado en el sector resulta realmente escalofriante. Juntando los datos del gráfico n° 1 con los del n° 3, podemos constatar que de 1.8 millones de obreros ocupados en 1976, el sector pasa a tener solamente 500 mil en 2002.

Veamos entonces, a partir de la Tabla n° 3, qué sucede a nivel sectorial.

Tabla n° 3. Variación del Valor Agregado Industrial a precios de 1993 por sectores y participación relativa de los mismos en el total.

Rama Agrupada	Variación del Valor Agregado			Participación relativa		
	1993	1997	2001	1993	1997	2001
Total Industria	100,0	113,2	87,9	100,0	100,0	100,0
Crecen entre puntas						
Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho	100,0	118,7	104,3	13,8	14,5	16,5
Alimentos, bebidas y tabaco	100,0	114,5	103,1	29,1	29,3	34,3
Se contraen por debajo del Agregado						
Refinería y productos derivados del petróleo	100,0	102,1	91,3	9,0	8,1	9,4
Papel e imprenta	100,0	109,9	90,4	6,5	6,3	6,7
Industria metálicas básicas	100,0	119,5	88,2	8,2	8,7	8,3
Se contraen por encima del Agregado						
Madera y muebles	100,0	121,8	74,9	2,5	2,7	2,2
Maquinaria y equipos. Incluye transporte excepto vehículos automotores.	100,0	107,4	66,0	9,9	9,4	7,5
Industria textil, del cuero y el calzado	100,0	106,8	64,4	8,6	8,1	6,4
Vehículos automotores	100,0	125,9	62,8	9,2	10,2	6,6
Elaboración de productos minerales no metálicos	100,0	99,9	60,0	3,0	2,6	2,1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de M. Schorr (2004); el Censo Nacional Industrial y la Encuesta Industrial Anual (INDEC)

Fundamentalmente, lo que el cuadro anterior nos permite constatar, es la fuerte continuidad que existe entre la convertibilidad y el período que abre la dictadura militar

y continúa el gobierno de Alfonsín. En este sentido, durante la paridad cambiaria, los únicos sectores que exhiben un crecimiento entre puntas son dos de los tres que habíamos mencionado como los principales beneficiarios del período anterior (químicos, plásticos y caucho; y alimentos y bebidas). De hecho, sólo el sector productor de alimentos y bebidas explica para 2001 casi el 35% de todo lo que produce el aparato industrial.

Si nos detenemos específicamente en los primeros años de crecimiento, encontraremos igualmente que los mismos estuvieron motorizados fundamentalmente por tres sectores: el productor de alimentos, la industria automotriz, y la productora de químicos, plásticos y caucho; los cuales, en conjunto, explican el 70% del crecimiento industrial registrado entre 1993 y 1997 (31,8%, 18,1%, y 19,5% respectivamente)¹⁷. Como contrapartida, el sector productor de maquinaria y equipos, que como vimos había sido el de mayor participación durante la segunda ISI, se encuentra entre los que menos crecen, y consecuentemente, de los que menos aportan al crecimiento total; reduciendo de esta manera su participación relativa en el agregado.

Lo que nos parece necesario remarcar hasta el cansancio, y que se desprende claramente de la evidencia disponible para el período de la convertibilidad, es que el tipo de crecimiento industrial específico que se incentiva a partir del nuevo patrón de acumulación, supuso la progresiva desintegración de sectores básicos para cualquier entramado industrial. En una economía abierta, con una moneda fuertemente sobrevaluada, es lógico encontrar que evidencian un comportamiento más dinámico aquellas ramas que cuentan con la capacidad de competir internacionalmente. En el caso de nuestro país, éstas son fundamentalmente aquellas que gozan de ventajas comparativas naturales (petróleo y alimentos), o derivadas de políticas aisladas de promoción y/o protección (automotriz y químicos).

Como complemento, y a nivel de las firmas, es posible encontrar que proliferan estrategias vinculadas con la sustitución de insumos nacionales por importados, el cierre de estructuras verticales de producción e incluso la incorporación de bienes finales en el perfil de ventas (F. Porta; 1996). Es decir, que estamos en presencia de un

¹⁷ Elaboración propia en base a los datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales y la Encuesta Anual Industrial.

comportamiento económico basado en una racionalización de costos, que tiene necesariamente como consecuencia la desverticalización de la estructura productiva doméstica y, en este sentido, un quiebre de los eslabonamientos al interior del aparato industrial. Por eso, y por último, este comportamiento redundará en una contracción relativa de aquellas ramas que tradicionalmente son proveedoras de insumos al resto de la economía, y que son, básicamente, un indicador de integración¹⁸.

Dos cuestiones restan para finalizar con esta breve descripción. En primer lugar, es importante remarcar la intensidad que adquieren las dinámicas señaladas durante el período recesivo. En este sentido, mientras la industria productora de alimentos y bebidas incrementa su participación en un 5% entre los años 1997 y 2001 (producto de un crecimiento asociado fundamentalmente con el mercado internacional); en el otro extremo, y para los mismos años, las ramas productoras de maquinaria y equipo, junto a la industria automotriz, se contraen en un 38% y 50% respectivamente; lo que explica su fuerte caída en términos de participación relativa. En segundo lugar, y a partir de lo expresado, resulta interesante intentar vincular, aunque más no sea esquemáticamente, el impacto que dicha estrategia de desverticalización tuvo en relación a la evolución de la rama maquinaria y equipo y, a la capacidad transformativa del aparato industrial en su conjunto.

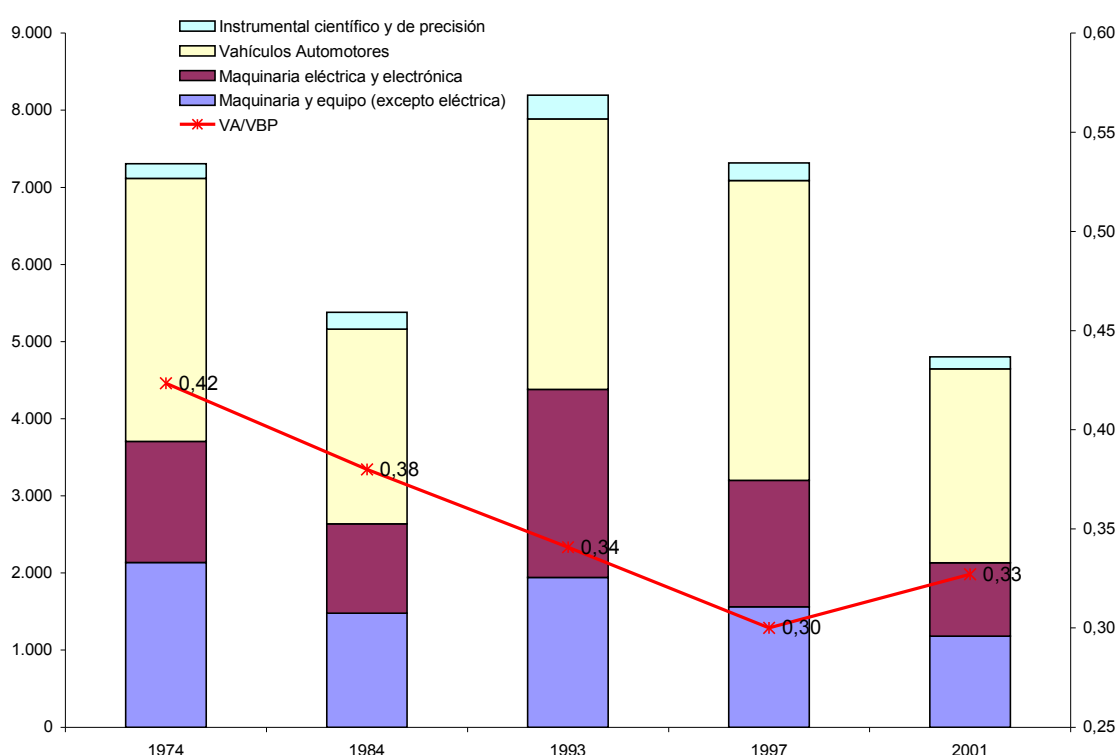
Como podemos observar en el gráfico n° 4 (y en comparación con el gráfico n° 2), la situación durante la década del noventa es similar en muchos sentidos a la descrita para el período anterior. Especialmente durante los dos períodos de mayor crecimiento del producto (1976-1981 y, fundamentalmente, 1993-1998) el modelo de baja paridad cambiaria y apertura, estimuló la sustitución de producción nacional por importada, fundamentalmente como mencionáramos, y en relación al sector industrial, en aquellos sectores que funcionan proveyendo al resto de la economía.

En lo que respecta específicamente a la industria automotriz, habíamos dicho que el año 1976 podía ser visto como una bisagra entre una industria integrada que articulaba de

¹⁸ Es interesante observar cómo creció la importación de maquinaria y equipo importado durante toda la década (Porta, Kulfas y Ramos; 2001). Sólo en 1994 la misma alcanzó valores cercanos a los 6 mil millones de dólares, lo que equivale, para ese año, a casi la totalidad de lo que aquí se engloba dentro del conjunto de la rama. En cuanto a la desverticalización de la producción ver también Bisang, Bonavecchi, Kosacoff y Ramos; 1996

alguna manera al conjunto del sector metalmecánico, y una industria que progresivamente se iba dedicando a actividades de ensamble. La década del '90 en este sentido constituye la consolidación de dicho proceso. Incentivado por el tipo de cambio y por un régimen muy especial de protección, el sector automotriz se fue dedicando cada vez más al proceso de terminado, con un elevado componente de requerimientos de importación en su valor de producción. Esta situación, derivó en una casi extrema disociación con el resto del sector metalmecánico, que profundizó la caída en el conjunto de las ramas.

Grafico n° 4: Dinámica de los sectores de la rama Maquinaria y Equipos.



Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta Industrial Anual y Mensual, el Censo Nacional Industrial (INDEC) y el INTI.

Como podemos apreciar, específicamente hablando de la convertibilidad, los años de crecimiento del producto están asociados con una fuerte caída en el conjunto de sectores, con la única excepción de la industria automotriz. Entre los años 1993 y 1997 donde el producto se expande con fuerte dinamismo, la producción de maquinaria y equipo (incluido el eléctrico y electrónico) junto al equipo profesional y científico, se contrae entre un 20 y un 32% (lo cual contrasta con el 25% de crecimiento en el sector productor de vehículos). Esta situación, no casualmente entonces, se produce

paralelamente a una reducción del coeficiente de valor agregado del aparato industrial que, ya en 1993, se encontraba en los registros más bajos de su historia. En esta línea, la contracción superior al 30% que tiene lugar durante el período recesivo 1997-2001, no es más que la expresión acabada del sesgo que introduce el patrón de acumulación, agudizado por la profunda crisis que lo atraviesa.

Para finalizar, y observando la evolución histórica de la rama, podemos observar que parece existir cierta relación entre la composición de la misma y el grado de integración del aparato industrial; cuanto mayor es el peso de la producción de maquinaria en el conjunto, mayor parece ser el cociente VA/VBP. Esta lectura se encuentra en sintonía con la interpretación extraída de los documentos del INTI¹⁹, según la cual, cuanto mayor es el peso de las ramas intensivas en conocimiento y tecnología que a su vez funcionan como insumo del resto de los sectores, menor es la dependencia tecnológica del sector, y, por ende, mayor su capacidad transformativa.

Como no podía ser de otra manera, estas transformaciones tuvieron enormes impactos en la dinámica agregada y sectorial del empleo. Como puede observarse en los datos presentados en la Tabla nº 4, los efectos del Plan de Convertibilidad sobre el empleo asalariado industrial son muy similares a los que había producido el primer período de valorización financiera. No sólo cae en términos agregados un 32% entre puntas (lo que representa un total de casi 270 mil personas), sino que, a nivel sectorial, es posible observar una profunda retracción en todas las ramas. Sin embargo, existen dos diferencias básicas en relación al período anterior. En primer lugar, el impacto recesivo es mucho más homogéneo a nivel sectorial, y en segundo, los sectores que explican las mayores caídas en el empleo son otros.

En este sentido, habíamos dicho que el impacto que la recesión en la metalmecánica había tenido sobre el conjunto de la industria se explicaba fundamentalmente en el período anterior por el rol destacado que la misma había evidenciado durante la segunda sustitución de importaciones; ahora, por el contrario, tras casi 20 años de transformaciones, es el sector de alimentos y bebidas el que explica casi el 20% de la destrucción de puestos de trabajo asalariado²⁰, seguido por el textil, que siempre

¹⁹ González (2005)

²⁰ Lo interesante es que, pese a haber decrecido muy por debajo de la media, la importancia de la industria alimenticia es tal, que es el principal “motor” en lo que a destrucción de puestos de trabajo asalariado

mantiene su importancia en términos de empleo, y, finalmente, por la industria de metales básicos y la automotriz, que alcanzan, entre todos a explicar, casi el 60% de dicha caída.

Tabla n° 4: Dinámica agregada y sectorial del empleo 1993-2001, y relación empleo-producto durante el período de crecimiento 1993-1997.

Rama Agrupada	Dinámica del empleo por rama			Relación Producto-Empleo. 1993-1997	
	1993	1997	2001	Producto	Empleo
Total Industria	100,0	89,4	68,6	13,2	-10,6
Decrecen menos que la Media					
Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho	100,0	97,5	81,3	18,7	-2,5
Alimentos, bebidas y tabaco	100,0	91,2	77,4	14,5	-8,8
Papel e imprenta	100,0	88,7	72,4	9,9	-11,3
Decrecen más que la Media					
Industria metálicas básicas	100,0	94,2	67,7	19,5	-5,8
Madera y muebles	100,0	87,4	66,3	21,8	-12,6
Maquinaria y equipos. Incluye transporte excepto automotores.	100,0	85,0	61,4	7,4	-15,0
Industria textil, del cuero y el calzado	100,0	83,1	60,4	6,8	-16,9
Elaboración de productos minerales no metálicos	100,0	86,6	60,3	-0,1	-13,4
Refinería y productos derivados del petróleo	100,0	66,9	58,3	2,1	-33,1
Vehículos automotores	100,0	88,5	52,5	25,9	-11,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Industrial Anual y el Censo Nacional Industrial del INDEC.

En relación a los puntos de continuidad con el período anterior, dos cuestiones merecen especial atención. En primer lugar, la productividad del trabajo, tanto en términos de obrero ocupado como de horas trabajadas, se incrementa alrededor de un 29% entre puntas, mientras que el salario medio por obrero, se reduce casi un 2% entre 1993 y 2001. Si bien de manera bastante general, este dato permite constatar que continúa produciéndose una transferencia de enorme magnitud del trabajo al capital, en uno de los períodos más recesivos en la historia de la industria argentina. En segundo lugar, es interesante confirmar que incluso los años de fuerte crecimiento del período (1993-1997), están asociados con una igualmente fuerte retracción del empleo asalariado. Esta situación, al igual que en el período anterior, permite inferir que la problemática del empleo en la industria (y consecuentemente de la distribución del ingreso) no está únicamente vinculada con el problema recesivo, sino que, más bien, tiene que ver con una nueva forma de valorizar el capital, donde el trabajo asalariado pierde centralidad en una industria cada vez más “primarizada” y vinculada al sector externo.

refiere.

En definitiva, y para finalizar con este largo repaso, podemos decir que entre los años 1976 y 2002 el producto bruto industrial (medido a precios constantes de 1993) se contrajo en más de un 15%, mientras que su participación en el total de la economía, pasó de casi un 22% a un 13,5%. En cuanto a su composición sectorial, mientras que para 1976 la producción de maquinaria, junto a la industria automotriz, constituían en conjunto los sectores de mayor peso relativo, para 2002, el sector productor de alimentos había pasado a representar casi el 35% del total, convirtiéndose, por lejos, en el más importante. Por último, y como consecuencia de este sistemático proceso de reprimarización, el empleo asalariado pasó de 1.8 millones de personas a poco más de 500 mil entre puntas. Si bien estos datos hablan por sí mismos, quizás sea interesante agregar que, salvo el período 1976-1979, el sector no ha evidenciado tendencias de crecimiento, en estos 26 años, que se prolonguen por más de 2 años consecutivos.

III. Dinámica del crecimiento industrial post-devaluación. Fortalezas y debilidades.

La devaluación monetaria, de aproximadamente el 70%, que tuvo lugar tras la crisis del modelo de convertibilidad trajo aparejado, fundamentalmente, una profunda alteración en la estructura de precios relativos de la economía argentina. Básicamente, en el caso de los transables, se abarataron los bienes y servicios locales con respecto a los internacionales, lo que, sumado a las tasas de interés sistemáticamente bajas²¹ (en algunos períodos negativas en términos reales), introdujo un incentivo novedoso para el crecimiento del sector real de la economía.

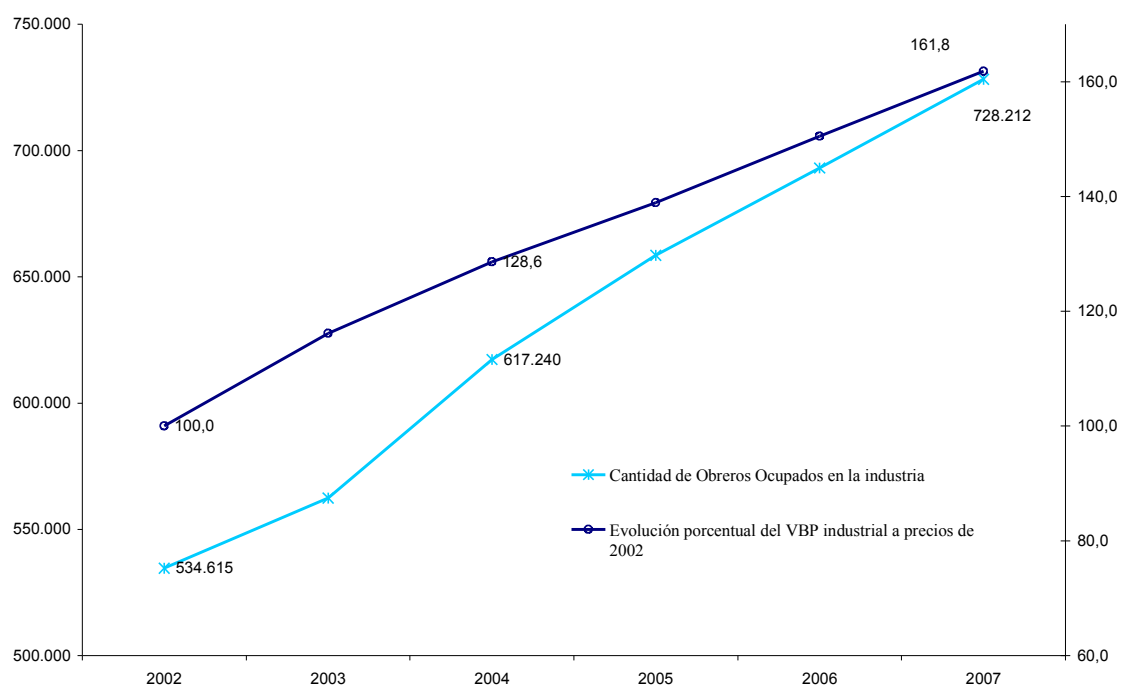
En el sector manufacturero, esta situación se vio potenciada a su vez por la abrupta caída en el costo salarial, que se derivó del comportamiento inicial prácticamente inalterado de los salarios monetarios. En efecto, entre 2001 y 2002 dicho costo se redujo casi un 38%, disminuyendo hacia 2003 casi un 5% más. Esta nueva estructura de incentivos permite comenzar a comprender porqué se alteraron radicalmente las dinámicas de crecimiento de los grandes sectores de la economía argentina tras la

²¹ El sostenimiento de una nueva paridad fija en torno a los 30 centavos de dólar, alteró el esquema de tasas de interés sistemáticamente superiores a las internacionales, que, como vimos, era consecuencia directa de la sobrevaluación monetaria y el riesgo cambiario, y había caracterizado gran parte de los períodos anteriores. En este sentido, se alteró uno de los incentivos fundamentales del esquema de valorización financiera; y, como puede constatarse a partir de la información provista por la Subsecretaría de Cuentas Nacionales, esto derivó en una reducción sustancial del flujo de capitales fugados al exterior.

devaluación. Si entre 1993 y 1998, es decir, durante los años de mayor crecimiento de la convertibilidad, los servicios crecían a una tasa anual acumulativa casi un 10% superior a la global, la industria lo hacía casi un 30% por debajo. En las antípodas, entre el 2002 y 2005, mientras la industria se expandía anualmente un 30% por encima del agregado, los servicios lo hacían casi un 29% menos (Arceo, Monsalvo, Wainer; 2007).

En términos del comportamiento del sector industrial, esta situación se tradujo, como podemos apreciar en el gráfico n° 5, en una tasa anual acumulativa de crecimiento del VBP del 12,4% entre 2002 y 2007. Esto no sólo es inédito por cuanto, como vimos, hacía treinta años que no se lograba crecer de manera sostenida, sino que, dada la dinámica particular de crecimiento y su relación con el conjunto de la economía, el sector industrial comienza a recuperar algo de la participación que había perdido en el transcurso de los largos últimos años. En efecto, si como dijimos en el apartado anterior la industria había llegado a explicar para 2002 apenas el 13,5% del total de lo producido por el conjunto de la economía, para 2007 esta participación logra alcanzar el 15,4%.

Gráfico n° 5: Sector Industrial. Valor Bruto Producción a precios de 1993 y Personal Asalariado Ocupado.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Industrial Anual y el Ministerio de Economía.

Como podemos apreciar, el crecimiento del empleo sigue una dinámica bastante similar a la del producto; la tasa de crecimiento anual acumulativa de los obreros ocupados en la industria es igual al 7,2%, lo que explica que, en términos absolutos, pasen de 530 mil en 2002 a 726 mil en 2007. Para tener una idea de la enorme magnitud del cambio en el sector, es interesante señalar que, según la EPH, sólo entre el IV trimestre del 2003 y el IV trimestre del 2007²² se han generado alrededor de 900 mil puestos de trabajo totales, cuando en el año 2001 los mismos rondaban los 700 mil. Esto se traduce en que, para el mismo período y según la misma fuente, el sector contribuye casi en un 24% en la creación de los nuevos puestos de trabajo de toda la economía.

En cuanto a la dinámica sectorial (presentada en la Tabla n° 5), también es posible observar un comportamiento diametralmente distinto en relación al que veníamos analizando en los períodos anteriores.

Tabla n° 5: Variación del Valor Agregado Industrial a precios de 2004 por sectores y participación relativa de los mismos en el total.

Rama Agrupada	Variación del Valor Agregado				Participación relativa de los sector		
	2002	2004	2006	2007	2002	2005	2007
Total Industria	100,0	128,6	150,5	161,8	100,0	100,0	100,0
Crecen por encima del Agregado entre puntas							
Vehículos Automotores	100,0	166,8	277,7	348,4	5,6	8,5	12,1
Industria textil, del cuero y el calzado	100,0	181,1	208,4	219,9	1,6	2,2	2,1
Maquinaria y equipos. Excluye veh automotores	100,0	177,2	200,6	219,7	10,4	14,2	14,1
Elaboración de productos minerales metálicos	100,0	148,9	198,8	214,5	3,5	4,3	4,6
Papel e imprenta	100,0	138,6	155,6	163,2	8,9	9,6	9,0
Crecen por debajo del Agregado entre puntas							
Elaboración de productos químicos plásticos y derivados del caucho	100,0	128,0	146,0	156,2	20,6	20,2	19,8
Alimentos, bebidas y tabaco	100,0	110,6	127,7	133,2	24,9	21,2	20,4
Industria metálicas básicas	100,0	113,6	120,8	118,8	12,5	10,6	9,1
Refinería y productos derivados de petróleo	100,0	106,1	112,6	118,4	12,0	9,2	8,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Estimador Mensual Industrial*. INDEC.

²² Hay que recordar la EPH cambia su metodología en el año 2002, por lo que para el análisis se utilizó el 2003 como año inicial.

* Se utilizó el Estimador Mensual Industrial (EMI) ya que el Índice de Volumen Físico de la Producción, que se había utilizado en los otros apartados, al ser un índice tipo Paasche con base en el año 1997, evidenciaba datos radicalmente distintos a los del EMI (que utiliza la misma metodología y posee base en 2004). La única dificultad que se presenta pasa por la imposibilidad de discriminar la producción de madera y muebles; lo cual, a los efectos de este trabajo y dado su peso relativo no implica una dificultad insalvable.

Resulta más que sorprendente en este sentido que las tres ramas que habían evidenciado el mejor desempeño en el período precedente (alimentos y bebidas, químicos y petróleo), estén ubicadas ahora entre las que menos crecen. Es por esta razón que, paralelamente, es posible observar un cambio en relación al peso relativo de los distintos sectores en el total. Mientras las industrias dedicadas a la explotación de ventajas naturales disminuyen ostensiblemente su participación, crecen fundamentalmente los sectores productores de vehículos y maquinaria. En este sentido, son radicalmente otros los motores del nuevo crecimiento industrial. Sólo los vehículos automotores y la producción de maquinaria y equipo explican casi el 43% del nuevo producto sectorial.

Como venimos analizando, esta última cuestión no debe ser vista sólo en términos cuantitativos, sino que, es indicador también del carácter cualitativo de las relaciones interindustriales. Si actualmente se dispusiera de información para cotejarlo²³, deberíamos intentar analizar si efectivamente estos marcados cambios a nivel del desempeño de las ramas se han traducido en cambios a nivel de la vinculación entre sectores, y, en última instancia, en la relación VA/VBP. Esto nos permitiría apreciar cabalmente los alcances y limitaciones del cambio cuantitativo que efectivamente se viene produciendo.

Como no podía ser de otra manera, este nuevo dinamismo modificó la demanda agregada y sectorial del empleo asalariado industrial. Como podemos observar en la Tabla n° 6, las ramas que más puestos de trabajo asalariado generan son aquellas que han evidenciado un mejor desempeño en términos de crecimiento. Sin embargo, resulta llamativo que al observar los motores de crecimiento de dicho empleo, aparezca el sector productor de alimentos como el más importante. En efecto, dada la importancia que, como mencionamos, había adquirido durante el período anterior, es dicho sector, pese a evidenciar una de las dinámicas más bajas y a tener una de las menores elasticidades con respecto al producto, el que explica casi el 23% de los nuevos puestos de trabajo asalariado generados. En este sentido, supera incluso lo que explican juntos el sector productor de maquinaria y el automotriz (alrededor del 10% cada uno).

²³ La Encuesta Industrial Anual, de donde surge este insumo, tiene publicados datos sólo hasta el año 2002, por lo que, nos es imposible comparar este dato con los anteriores.

Tabla n° 6: Dinámica agregada y sectorial del empleo 2002-2007, y relación empleo-producto durante el mismo período.

Rama Agrupada	Dinámica del empleo por rama			Producto-Empleo. 2002-2007	
	2002	2005	2007	Producto	Empleo
Total Industria	100,0	115,5	136,2	62,4	38,6
Crecen más que el Agregado entre puntas					
Vehículos automotores	100,0	131,9	173,8	119,7	73,8
Maquinaria y equipos. Incluye transporte excepto automotores.	100,0	139,8	161,7	248,4	61,7
Elaboración de productos minerales no metálicos	100,0	131,3	155,3	114,5	55,3
Industria metálicas básicas	100,0	126,0	141,6	18,8	41,6
Crecen menos que el Agregado entre puntas					
Industria textil, del cuero y el calzado	100,0	128,0	136,9	119,9	36,9
Elaboración de productos químicos, plásticos y derivados del caucho	100,0	117,6	131,2	56,2	31,2
Alimentos, bebidas y tabaco	100,0	118,8	126,3	33,2	26,3
Papel e imprenta	100,0	110,3	117,3	63,2	17,3
Refinería y productos derivados del petróleo	100,0	104,2	110,8	18,4	10,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Encuesta Anual Industrial y Mensual. INDEC.

Con respecto a la relación entre productividad y salario, si bien la primera crece aproximadamente un 17% entre puntas, el segundo lo hace a un ritmo anual acumulativo que alcanza valores cercanos al 14% entre 2002 y 2006²⁴. Si bien esto último parecería indicar que durante el período actual se revierte la tendencia precedente, y se producen transferencias del capital al trabajo, hay que tener en cuenta que el período 2001-2002 supuso una profunda caída en el salario real (en torno al 30%), que a su vez estaba en uno de pisos más bajos de su historia²⁵.

Una de las últimas cuestiones de suma relevancia, pasa por la novedosa relación que asumen el empleo y el producto entre 2002 y 2007. Como vimos en los apartados anteriores, el período 1982-1984 es el único donde el crecimiento del producto sectorial se traduce en un aumento del empleo asalariado. Como vemos en este último cuadro, el

²⁴ Se toma último año de referencia el período 2006 por no contarse con información confiable en relación al comportamiento de los precios para 2007. Para el cálculo se utilizó el índice de salario medio por obrero de la encuesta industrial mensual y se lo deflactó por el IPC.

²⁵ De hecho, si uno observa la dinámica de la distribución funcional del ingreso para el conjunto de los asalariados (Basualdo, 2008) podrá ver que pese a la pendiente fuertemente positiva que viene acusando la participación del trabajo en el total desde 2003, para 2007, ésta recién se ubica cerca del 28% (cuando en el 2001 era del 31%). Si bien, en base a lo que indica la Cuenta Generación de Ingreso provista por el INDEC, sabemos que la tendencia a incrementar su participación es levemente mayor en la industria, teniendo en cuenta el piso histórico del que parte, es necesario matizar las conclusiones realizadas.

período actual presenta, como elemento singular, un crecimiento concomitante del empleo y el producto a nivel de todas las ramas, y a tasas muy pocas veces vista en la historia económica argentina.

IV. Algunas reflexiones finales a modo de conclusión.

Si bien es cierto que el ritmo de crecimiento del producto industrial durante los últimos años es inédito en la historia argentina, también es cierto que el “piso” del que arranca también es uno de los más bajos de nuestra historia. En este sentido, al tomar como año base de referencia el 2002, es lógico encontrar que las tasas de crecimiento relativo, tanto de los distintos sectores como del agregado, se presenten poco menos que milagrosas. Si analizamos la participación histórica de la industria en el total de la economía, encontramos que en 2007 recién se están alcanzando los niveles mínimos que la misma evidenciaba a mediados de los '90.

Por otra parte, si bien es cierto que es necesario matizar los resultados, también lo es que la dinámica de crecimiento actual constituye claramente una ruptura en relación al período que se inicia en 1976. Para empezar, si desde entonces se registra una serie prácticamente ininterrumpida de años recesivos, el crecimiento sistemático registrado desde 2002 explica que, para 2007, el producto industrial a precios constantes sea el más alto de los últimos 32 años²⁶. Por si fuera poco, como vimos, no sólo las ramas y los motores de dicho crecimiento son distintos, sino que el mismo, por primera vez en décadas, esta asociado con un fuerte crecimiento del empleo. En este sentido, la fuerte devaluación y, consecuentemente, la profunda caída en el costo laboral, constituyen los incentivos básicos para la vertiginosa incorporación de mano de obra asalariada en el período actual. Es así como pueden comprenderse los 200 mil nuevos puestos de empleo asalariado y el rol destacado de la industria en la generación total de empleo.

Sin embargo, como pudimos apreciar, el número de obreros ocupados es menor a la mitad de lo que era en 1976, e incluso menor al alcanzado en 1997, un año antes de la última recesión. Si a esto le sumamos que la participación del salario en el ingreso, pese a la tendencia positiva registrada a partir de 2003, es menor al piso registrado en 2001, y

²⁶ Tanto este dato, como la participación de la industria en el total, están medidos a precios básicos de mercado de 1993.

a la evidente falta de un plan explícito de desarrollo industrial por parte de los gobiernos que se sucedieron desde la crisis, el cuadro se complejiza y resulta menos alentador de cara al futuro.

Si bien es insoslayable el cambio tanto cuantitativo que comienza a evidenciar el sector industrial a partir de 2002, el legado devastador de 30 años de políticas neoliberales no es, evidentemente, sencillo de superar. Resultaría prematuro aseverar hoy cuál será la dinámica de crecimiento de largo plazo del sector. Lo que sí es seguro es que cambios radicales y duraderos requerirán políticas industriales de largo plazo articuladas por el Estado dentro de un proyecto de desarrollo económico integral que profundice muchas de las transformaciones económicas y sociales experimentadas recientemente.

V. Bibliografía.

- Abeles, Martín, Forcinito, Karina, Schorr, Martín; “El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de ENTel a la conformación de los grupos multimedia”, FLACSO/UNQ/IDEP, Buenos Aires, 2001.
- Arceo, Nicolás, Monsalvo, Ana Paula y Wainer, Andrés; “Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad”, Revista Realidad Económica, n° 227, año 2007.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo Eduardo M.; “Cara y contracara de los grupos económicos : Estado y promoción industrial en la Argentina”, año 1989/1990.
- Azpiazu, Daniel; “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987”, en Kosacoff, Bernardo y Azpiazu, Daniel; La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, Centro Editor de América Latina/CEPAL, Buenos Aires, 1989.
- Azpiazu, Daniel; “Sector celulósico-papelero: oligopolización y políticas públicas”, Revista Realidad Económica n° 94, año 1990.
- Bisang, Roberto, Bonavecchi Carlos, Kosacoff Bernardo y Ramos, Adrián; “La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, Revista Desarrollo Económico, número especial, vol. 36, año 1996.
- Basualdo, Eduardo M.; Estudios de historia económica argentina, Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2006.
- Basualdo, Eduardo M.; "La distribución del Ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales", en Memoria Anual del CELS, Buenos Aires, 2008.
- Basualdo, Victoria.; Complicidad patronal-militar en la última dictadura argentina:
- Los casos de Acindar, Astarsa, Dálmene Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz; en Revista Engranajes, marzo 2006.

- Canitrot, Adolfo; “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”; en Revista Desarrollo Económico (IDES), N° 76, Vol. 19, Buenos Aires, 1980.
- Canitrot, Adolfo; “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina”, en Revista Desarrollo Económico (IDES), N° 82, Vol. 21, Buenos Aires, 1981.
- Chudnovsky, Daniel, Lopez, Andres, Porta, Fernando, Chidiak, Martina; “Los límites de la apertura : liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente”, 1996.
- Frenkel, Roberto; “El desarrollo reciente del mercado de capitales en la Argentina”, en Revista Desarrollo Económico (IDES), N° 78, Vol. 20, Buenos Aires, 1980.
- Gallitelli, Bernardo, Thompson, Andres; “La política Laboral en la Argentina del “proceso””, en Sindicatos bajo regímenes militares, ed. CES, 1984.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas; “El ciclo de la ilusión y el desencanto : un siglo de políticas económicas argentinas”, Ariel Ed., año 2003.
- Gonzalez, Javier A.; “Cambios en la estructura industrial. 1993 a 2003”, Documento de Trabajo n° 1, INTI, Buenos Aires, marzo 2001.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Juan J.; “Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972”, en Revista Desarrollo Económico (IDES), N° 57, Vol. 15, Buenos Aires, 1975.
- Gerchunoff, Pablo y Torre, Juan Carlos; “La política de la liberalización económica en la administración de Menem”, Revista Desarrollo Económico n° 143 vol. 36, año 1996.
- Kantis, Hugo y Queirolo, Adriana; “Bloque metalmeccánico y construcción : reorganización industrial y eslabonamientos productivos en el sector automotriz : de la integración productiva autocentrada a la internacionalización pasiva”, en Programa de Asistencia Técnica para la Gestión del Sector Público Argentino, año 1990
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín; “La industria argentina en el escenario posconvertibilidad”, Revista Realidad Económica n° 190, año 2002.
- Medina, Juan Jorge.; “Evaluación del plan de apertura de la economía argentina”, CEMA, 1980.
- Nochteff, Hugo J.; “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en Revista Época, N° 1, Buenos Aires, diciembre de 1999.
- Rodríguez, Carlos Alfredo.; “El plan argentino de estabilización del 20 de diciembre”. CEMA y Columbia University, año 1979.
- Santarcángelo, Juan y Fal, Juan; “La política financiera argentina y su impacto en el desarrollo económico. 1976-2006”, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, 2008 (en prensa).
- Santarcángelo, Juan; “Acumulación y excedente en la Argentina. 1976-2006”, en *Revista Ensayos de Economía Política*, n° 31, Colombia, septiembre, 2008.
- Schorr, Martín; “Industria y Nación: poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea”, Edhasa Ed., año 2004.

- Schvarzer, Jorge; “Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica”, Ensayos y Tesis CISEA, N° 4, Buenos Aires, 1983.
- Thwaites Rey, M. y López, A.; Fuera de control. La regulación residual de los servicios públicos, Editorial Temas, Buenos Aires, 2003.