

Industria en Jujuy (1973-2014). Quiebre del modelo sustitutivo, desindustrialización y especialización productiva

Industry in Jujuy (1973-2014). Breakdown of the import substitution model, low industrialization and productive specialization

Mariana Soledad Bernasconi¹

Centro de Estudios Socioeconómicos para el Desarrollo con Equidad, Centro interdisciplinario de Investigaciones en Tecnologías y Desarrollo Social para el NOA, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Jujuy (UNJu) - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET), Argentina

maribernasconi@gmail.com

ORCID [0000-0002-8030-8835](https://orcid.org/0000-0002-8030-8835)

Recepción: 31 de marzo 2020

Aprobación: 01 de junio 2020

Publicación: 01 diciembre 2021

Cita sugerida: Bernasconi, M. S. (2021). Industria en Jujuy (1973-2014). Quiebre del modelo sustitutivo, desindustrialización y especialización productiva. *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, 14, e002

Resumen: La cuestión de la industrialización es un elemento de discusión necesario en la planificación del desarrollo de cualquier territorio, sobre todo teniendo en cuenta el rol protagónico que suele asignarse a la industria como motor de crecimiento y espacio conductor de un modelo de acumulación con inclusión social. No obstante, el papel que la industria desempeña en una economía, así como su estructuración al interior del sector, varía según el modelo de acumulación vigente e, incluso, puede llegar a presentar contradicciones en programas políticos que ponen a este bloque en el centro de sus estrategias. Por ello, en el presente trabajo se analiza el recorrido de la industria en Jujuy, en cuanto territorio rezagado en la senda de la industrialización, a lo largo de las últimas cuatro décadas (1973-2014), desde el quiebre del modelo de industrialización por sustitución de importaciones a partir del despliegue de las políticas neoliberales en el país, hasta el último período de crecimiento industrial en los años de la posconvertibilidad, todo ello en un espacio de articulación con el contexto económico nacional. Se pretende con esto evidenciar algunas continuidades y rupturas experimentadas en el sector manufacturero en este trayecto de largo plazo con base en el análisis de los censos económicos correspondientes. Quedará en evidencia la ausencia de un cambio estructural en la especialización productivo-industrial a lo largo del ciclo, con la respectiva inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo y las ostensibles inequidades territoriales y regionales.

Palabras clave: Industria, Desarrollo, Economías regionales, Modelo de acumulación

Abstract: The industrialization question is a necessary element of discussion in development planning of any territory, especially because of the leading role that is usually assigned to the industry as a growth engine and driving space of an accumulation model with social inclusion. However, the role that the industry plays in an economy, as well as its internal structure, varies according to the current accumulation model and, even, can present contradictions in political programs that put this block at the centre of the strategies. Therefore, this paper analyses the route of the industry in Jujuy, as



EDICIONES
DE LA FAHCE



Esta obra está bajo licencia Creative Commons 4.0 Internacional https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_AR

a territory lagging behind in the industrialization path, over the last four decades (1973-2014), since the breakdown of the import substitution industrialization model from the deployment of neoliberal policies in the country until the last period of industrial growth in the years of post-convertibility, all in articulation with the national economic context. This is intended to show some continuities and ruptures experienced in the manufacturing sector in this long-term journey based on the analysis of the corresponding economic

censuses. The absence of a structural change in the productive-industrial specialization throughout the cycle will be evident, with the respective insertion of Argentina in the international division of labour and the ostensible territorial and regional inequities.

Key words: Industry, Development, Regional economy, Accumulation model

Introducción

Un elemento fundamental para comprender la distribución industrial en el territorio nacional lo constituye la presencia de ventajas y/o desventajas de localización, lo que se traduce en última instancia en la diferenciación regional del espacio económico que actúa como estímulo o desaliento en las decisiones empresariales de localización y condiciona el desarrollo. Específicamente, entre las respuestas a la localización espacial de las industrias, Weber (1962, citado en Rofman, 1999) argumentó que las firmas se ubican en aquel sitio en donde los costos de transporte se ven reducidos, tanto para la distribución de los bienes finales al mercado como para la obtención de las materias primas empleadas en la elaboración de los productos.

Desde la economía espacial también se justifica la emergencia de concentraciones urbanas de actividades industriales en base a razonamientos microeconómicos de maximización de beneficios y minimización de costos. De esta manera, cada bien a ser suministrado presenta un óptimo de escala de producción que se corresponde con una determinada demanda y cuyo costo de transporte se minimizan si el productor sirve a un área circular dentro de un espacio que se supone homogéneo, por lo que las redes de producciones urbanas se van organizando y las ciudades van adquiriendo diferentes jerarquías a medida que, bajo idénticos criterios, se produce la concentración espacial de firmas (aglomeración).

No obstante, existe un gran espectro de productos cuya localización de la producción fabril no está unívocamente determinada por la dotación de recursos ni por el tamaño del mercado (Robbio, 2003), lo cual habilita la tarea para las políticas públicas con el fin de planificar una geografía industrial social y económicamente conveniente.

Para ello debe definirse previamente el modelo de desarrollo, el cual puede ser conceptualizado, siguiendo a Naveda (2013), como “una forma particular de organizar las fuerzas productivas y relaciones de producción, de manera tal de alcanzar ciertos objetivos” (p.8). Esta autora indica que los diferentes modelos de desarrollo se definen por sus variables dinámicas, el papel que se le asigna a la economía doméstica en relación al contexto mundial, el rol del Estado, el particular

estilo de desarrollo que adopta y por las estrategias que lo viabilizan. De esta forma, el modelo de desarrollo organiza elementos de poder político, económico, social, tecnológico, sectorial y regional, cuya combinación específica conforma una sociedad particular en un determinado momento de tiempo.

Los modelos de desarrollo, a su vez, pueden adoptar diversos estilos de desarrollo, entendiendo por tales a “la manera en que dentro de un determinado sistema se organizan y asignan los recursos humanos y materiales con el objeto de resolver los interrogantes sobre qué, para quiénes y cómo producir los bienes y servicios” (Pinto, 2008, p. 78). Es decir, el estilo de desarrollo indicará cuáles y cuántos bienes y servicios producirá la economía, teniendo en cuenta los recursos disponibles y las cantidades de otros bienes y servicios que también se producen, o sea, definirá la óptima combinación de los recursos disponibles. Además, determinará cómo se repartirá el producto obtenido de esa producción. Este es el corazón del modelo de desarrollo y la particular forma de resolverlo condicionará estrechamente los demás componentes del sistema. Pinto (2008) afirma que, entre los interrogantes a responder, el que tiene relación con el “para quién” se produce es el elemento de mayor jerarquía, ya que las inclinaciones del sistema productivo a beneficiar en distintas proporciones a unos u otros grupos sociales redundan en un fenómeno acumulativo, que refuerzan progresivamente las tendencias hacia una mayor o menor desigualdad. A propósito de ello, si el estilo de desarrollo se refiere a las decisiones económicas básicas que se adoptan con el fin de alcanzar ciertos objetivos particulares y las mismas están orientadas por los intereses de las clases dominantes, las políticas públicas a través de las cuales se procurará alcanzar las metas planteadas para un determinado modelo de desarrollo no conducirán necesariamente al bien común sino que podrían orientarse al bien de la o las clases que logran imponer sus voluntades, lo que afectará de manera diferente a los diversos sectores que componen la sociedad.

Teniendo en cuenta que el Estado se constituye en parte por un bloque histórico hegemónico, los modelos de desarrollo aparecen generalmente relacionados con los intereses de los grupos económicamente poderosos y políticamente dominantes. En este sentido, los intereses de esos grupos orientan las políticas públicas desde el aparato estatal, relacionadas a la promoción de ciertos sectores productivos, ordenando la producción y apoyando, o no, el incentivo de ciertas actividades. No obstante la dominación de los modelos de desarrollo por parte de los grupos con poder económico y político en una sociedad, ellos indefectiblemente se conjugan con la imagen de sociedad a la que el grupo político en ejercicio del poder aspira a llegar. Siguiendo con esta lógica de razonamiento, existen o pueden existir diversos actores involucrados en la definición del

desarrollo que permeabilizan la lógica economicista e inciden en la definición de los objetivos sociales, económicos, políticos y culturales comunes.

Como consecuencia de todo lo expresado, a través de las políticas públicas que aplican los gobiernos es posible advertir los objetivos y las bases sobre las que se asienta el desarrollo, los intereses económicos predominantes y el marco ideológico que las respaldan, aun cuando éstos no se presentan de manera explícita. Igualmente, es importante captar el modo en que tales políticas se diseñan, esto es, el sentido que toma el proceso (de abajo hacia arriba o a la inversa), quienes participan en él y las etapas en las que lo hacen.

Las políticas públicas tratarán de recrear las condiciones necesarias y suficientes para una paulatina convergencia, temporal y espacial, entre los intereses privados y los de la sociedad en su conjunto (Azpiazu y Schorr, 2010), mientras que la política industrial específicamente procurará morigerar o compensar las imperfecciones del mercado, tanto interno como exterior, así como las externalidades y/o las deseconomías de localización que conspiran contra el desarrollo fabril de parte sustantiva del territorio nacional para lograr una economía homogéneamente desarrollada.

Schvarzer (1987) ha especificado que la acción de los actores sociales con diferente interés coyuntural frente a la política industrial constituye un aspecto fundamental para comprender el rumbo que adopta la planificación y el resultado de las medidas industrialistas. En rigor, dice el autor, la articulación entre los diferentes actores sociales y el Estado, en términos de enfrentamiento o cooperación, y la coordinación entre los mismos actores involucrados, termina condicionando la sustancia de cada uno de los regímenes, cuyos resultados pueden aparecer, al mismo tiempo, considerablemente alejados de las metas esperadas. De hecho, los agentes sociales no sólo influyen en la definición de las políticas industriales según sea su grado de poder, sino que también pueden distorsionarlas, ya que sus objetivos individuales podrían perfectamente presentarse como contradictorios, aunque más no sea en el corto plazo, con los fines del desarrollo industrial. Por otra parte, los grupos sociales pueden acomodarse a la normativa de fomento, pero distorsionar los resultados debido a su impulso para obtener ventajas inmediatas de los regímenes que se les ofrece sin preocuparse por el desarrollo en el mediano plazo.

De cualquier manera, el desarrollo industrial comporta como contracara la posibilidad de disminuir la centralidad estructural y el enorme poder de veto que, en el marco de una estructura industrial trunca y desarticulada de las economías subdesarrolladas, poseen los sectores empresarios proveedores mayoritarios de divisas² (Ortiz y Schorr, 2009).

Como consecuencia de los procesos espontáneos de localización industrial y las políticas industriales que los Estados aplican surgen mapas industriales específicos para cada territorio, que

articulan los estilos y los modelos de desarrollo. A partir de este marco conceptual procuramos leer los procesos correspondientes a la provincia de Jujuy, valiéndonos de los censos industriales correspondientes al período 1973-2014, es decir, desde el quiebre del modelo de industrialización por sustitución de importaciones a partir del despliegue de las políticas neoliberales en el país hasta el último período de crecimiento industrial en los años de la posconvertibilidad. Pero, previamente a la presentación de los resultados, abordaremos en el próximo apartado una síntesis de los diferentes estilos de industrialización que las estrategias políticas pueden privilegiar.

Ventajas comparativas y estilos de industrialización

La difundida convicción de que el crecimiento de la producción manufacturera constituye un requisito necesario para la satisfacción de las necesidades humanas ha provocado, como relata Schvarzer (1987), una tendencia a fortalecer las políticas promocionales como principal elemento de la política industrial de nuestro país -aunque muchas veces sumadas a la ausencia de análisis sobre la amplia gama de instrumentos que se interrelacionan para definir la política industrial y la variedad de herramientas específicas conducentes a esos fines-.

Dicha inercia a la implementación de leyes de promoción industrial conlleva asociado el riesgo de que el fomento del sector se convierta en un fin en sí mismo y no en un instrumento al servicio de determinada política industrial coherente con una imagen deseada de sociedad. La ausencia de reflexión estratégica en cuanto al tipo de industrias a promocionar conduce a incentivar a todo tipo de industria, lo que significa desconocer las implicancias estructurales de tal cometido en el mediano y largo plazo. Lo mismo aplica para el caso de la irreflexión acerca de si deberían ser objeto de ayuda en mayor medida las nuevas industrias que las ya establecidas, los límites temporales de aplicación de los beneficios, los requisitos y estándares a cumplir, etc.

La falta de una cabal planificación se traduce no sólo en una falla de coordinación sectorial sino también, en última instancia, en la inexistencia de una política industrial compatible con una visión de desarrollo, con lo cual la promoción de la industria pierde toda fundamentación y su fracaso en estos términos está prácticamente asegurado. Además, como advierten Bergesio y Golovanevsky (2012), la tendencia a argumentar a favor de la industria como un medio generador de riqueza sin proyectar el tipo de industria a la que se hace referencia y sin cuestionar el reparto que se hace luego de esos ingresos constituye un argumento vacío; ello significa dar por sentado que el fomento a la industria –a cualquier tipo de industria, o a la industria en general– encauza a la economía inequívocamente hacia el desarrollo y éste, a su vez, automáticamente trae aparejada la equidad social. Pero, como reafirman las autoras, “un aumento del producto no implica

necesariamente que el valor agregado se distribuya equitativamente, ni tampoco que conlleve desarrollo social y económico para la sociedad en su conjunto” (p.15).

En este sentido es que se justifica la realización de intervenciones de carácter selectivo, por entender que no todas las industrias tienen el mismo potencial de desarrollo y, por lo tanto, la concesión de beneficios indiscriminados y horizontales carece de sustento. Específicamente, Robbio (2003) apunta que las industrias que apelan a tecnologías sencillas no justifican una protección o subsidios especiales, mientras que aquellas que hacen uso de equipos complejos y están sujetas a economías de escala y ricas en eslabonamientos, posiblemente requieran una atención mayor por parte del Estado.

A la hora de seleccionar los sectores fabriles a promover se torna imprescindible la distinción entre las ventajas comparativas estáticas y las dinámicas de los territorios, pues el afincamiento en unas y otras terminará delineando en última instancia el perfil productivo del país y el modelo de desarrollo a promover. Las ventajas comparativas estáticas se refieren a la dotación de factores productivos dados con los que cuenta el país, en tanto que las ventajas comparativas dinámicas son creadas.

El aprovechamiento de los recursos del territorio que generan ventajas comparativas estáticas, generalmente referidos a abundantes materias primas y mano de obra barata, tiene de base la trayectoria histórica de los países, fundada, a su vez, en principios económicos ortodoxos de eficiencia. En cambio, la generación de ventajas comparativas dinámicas requiere de un cambio de paradigma con una intensiva participación del Estado, porque de otra forma jamás llegarían a ser construidas.

Como especifican Ortiz y Schorr (2009), las ventajas comparativas dinámicas “procuran avanzar en el progreso científico y tecnológico, la dinamización del sistema nacional de innovación, la creación y el fortalecimiento de rubros productivos no “bendecidos” por la dotación de factores” (p.26). Ellos explican que los rubros promovidos en base a este criterio son aquellos que se consideran esenciales en cuanto al uso de tecnología, la generación de valor agregado, la creación potencial de demandas a otros sectores y demás encadenamientos productivos, el uso energético, la cuestión ambiental y, sobre todo, la capacidad de creación de nuevos y mejores puestos de trabajo.

Naturalmente, las decisiones públicas que encarna la política industrial también deben analizarse en el contexto de las ideas económicas que alientan las diferentes estrategias de desarrollo a las que ellas apuntan, puesto que los objetivos que se pretende alcanzar a partir de la misma responden a una mirada particular del mundo y de la economía. En este sentido existen dos programas de industrialización basados en fuentes intelectuales divergentes: la industrialización con base en el mercado interno, que proviene del estructuralismo latinoamericano, y cuyo ejemplo más emblemático

lo constituyó la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) de América Latina, por un lado, y la industrialización con base en las exportaciones, por el otro, que se edifica sobre los postulados económicos clásicos, siendo el Sudeste asiático el caso que se elige presentar como el mejor representante de esta doctrina (aunque, en realidad, ambos proyectos apelan a herramientas y conceptos similares para el desarrollo de un sistema industrial nacional).

La industrialización con base en el mercado interno pone el foco en la diversificación de la estructura industrial y la promoción de las ventajas dinámicas, en tanto la industrialización con base en las exportaciones pone el acento en las ventajas comparativas estáticas del país, respondiendo a un enfoque liberal que tiende a ser menos intervencionista y que confía en las libres fuerzas del mercado. Esta segunda opción halla sus hondas raíces en la escuela de pensamiento económico clásica, a partir de la cual se arguye que los países deben especializarse en la producción de aquellos bienes que son capaces de fabricar con el menor costo relativo posible, en función de su particular dotación de factores, es decir, de sus ventajas comparativas estáticas. A partir de este postulado también se desprende que la importación de artículos provenientes del extranjero a precios relativamente más bajos que los que el país puede obtener permite asignar los factores de la producción entre diferentes usos de manera más eficiente a nivel global.

En otras palabras, los sectores ortodoxos abogan por consolidar un perfil de especialización productivo-industrial estrechamente ligado al procesamiento de recursos básicos -lo que en Argentina se restringe a los sectores agropecuario, hidrocarburífero y el enclave minero-, es decir, entienden que la mejor estrategia pasa por fortalecer aún más el reducido universo de actividades consideradas “eficientes” y dejar que el resto del mundo sea el proveedor de todos aquellos productos cuya elaboración local resulta ineficiente (Ortiz y Schorr, 2009).

Desde esta segunda fuente se ataca a los procesos de industrialización completos por entender que estos son ineficientes, señalando como la principal causa de ello a las distorsiones que genera la intervención del Estado en la economía. Si bien es cierto que, como explica Robbio (2003), existe el riesgo de que los sistemas de fomento a la industria se prolonguen indefinidamente en el tiempo y de que los subsidios concedidos, explícita o implícitamente, se transformen en rentas para los accionistas de las empresas y dejen de promover la eficiencia del sector, ello no debe sentenciar el fracaso de la intervención estatal sino, más bien, debe alertar sobre una posible falla, y, por lo tanto, determinar la importancia de administrar esta clase de riesgo derivado del tipo de intervención que se elige aplicar o del modo en que se aplica. Además, se cuestiona el mal uso que se hace de los recursos públicos cuando los beneficiarios de los regímenes de promoción terminan desviando el sentido de estos.

La configuración de ventajas comparativas dinámicas debidamente planificadas requiere no sólo de una sostenida y dinámica articulación entre el Estado y el sector fabril, sino también una elevada demanda de reciprocidad hacia los sectores empresariales favorecidos por las medidas de asistencia en las que este proyecto se materializa. Tal correspondencia puede concretarse a través de la fijación de distintos tipos de estándares de desempeño en materia productiva, comercial, laboral, ecológica, de investigación y desarrollo, etc. (Ortiz y Schorr, 2009).

Asimismo, es real que, desde un punto de vista estático y de corto plazo, la industrialización de los países exportadores primarios aparezca como ineficiente a la luz de la teoría clásica, pero en realidad este proceso es altamente deseable si se adopta una visión a más largo plazo y no se reduce sólo a la faz económica. Al respecto Krugman (1992) define que “pese a los defectos que la política industrial tiene en la práctica, existen motivos teóricos que justifican su aplicación y algunos modelos económicos proporcionan un conjunto amplio de criterios para determinar las industrias que se pueden promocionar” (p. 23).

De allí que para los detractores de la estrategia industrializadora carece de sentido gastar esfuerzos y recursos en diseñar e instrumentar un programa que procure avanzar en la integración y la diversificación del aparato fabril a partir de la expansión y el fortalecimiento de rubros de producción de bienes industriales, pues según esta postura la política de desarrollo de los países rezagados debe limitarse a la articulación de las líneas de producción basadas en ventajas comparativas estáticas con esquemas amplios de liberalización que propicien un intercambio comercial eficiente (Ortiz y Schorr, 2009).

Lo que sucede es que, como tan bien resume Fajnzylber (1983), el criterio de eficiencia que inspira esos modelos hace abstracción de las consideraciones de carácter social, es decir, no interesa cuáles sean las consecuencias que la aplicación de ese criterio tenga para el crecimiento económico en su conjunto, para el nivel de bienestar de la población, el grado de equidad o el de autonomía interna en las decisiones correspondientes; poco importa si ese criterio conduce a eliminar una parte importante de la industria y permite exclusivamente la supervivencia de aquellos rubros basados sobre recursos naturales generosos, o bien, si dadas las características físicas del producto resulta incosteable su importación. En suma, según argumentan Ortiz y Schorr (2009):

En aquellos países en los que el postulado de las ventajas comparativas estáticas ha guiado la intervención estatal tienden a prevalecer situaciones más o menos intensas de subdesarrollo, por cuanto en tales ámbitos nacionales suelen existir débiles estructuras productivas (o trucas, atento al alto grado de desintegración que caracteriza a la matriz industrial, particularmente marcado en los segmentos de mayor complejidad), una inserción en el mercado mundial de escaso dinamismo

(salvo en coyunturas puntuales), un bajo nivel de ingreso medio, crisis estructural en el mercado laboral y, como resultado de todo ello, una distribución del ingreso regresiva. Por [el] contrario, en aquellas naciones en las que han prevalecido las ventajas dinámicas como principio “ordenador” de la praxis estatal tienden a manifestarse situaciones más o menos intensas de desarrollo caracterizadas, por lo general, por el cuadro inverso al mencionado para las naciones subdesarrolladas. (Schorr, 2009, pp. 26-27).

Industria en Jujuy: quiebre del modelo sustitutivo, desindustrialización y especialización productiva

La dictadura de 1976 significó para la historia de la industria argentina el fin del proceso de industrialización por sustitución de importaciones y el comienzo de una etapa de casi tres décadas de retroceso del sector con destino al mercado interno y de ausencia de planificación estatal directa en materia industrial, medidas apoyadas en la teoría ortodoxa que tiende a demonizar al gasto público y a la intervención del Estado en la economía. Ello se tradujo en la supresión de la batería de instrumentos de promoción y protección a la industria nacional, sobre todo frente a la competencia externa (CENDA, 2010).

En el caso de la provincia de Jujuy, lo expresado queda de manifiesto en el cuadro N° 1 en el que se observa que, si bien la cantidad de establecimientos había aumentado un 13% con las políticas neoliberales, ya que se sumaron cerca de cien unidades productivas nuevas, las principales consecuencias del cambio de modelo se la llevaron las y los trabajadores. De hecho, la cantidad de personas trabajando en la industria local se redujo sistemáticamente en cada década entre 1973 y 2003, lo que condujo a que el sector manufacturero jujeño expulsara a más de la mitad (el 56%) de su personal ocupado en ese período. Ello significó, en términos absolutos, la desaparición de casi 7.800 puestos de trabajo. Al calor de este proceso, en treinta años se redujo el tamaño medio de planta en la provincia en más de un 60%, pasando de contratar cada unidad fabril veinte personas en la década del setenta a emplear sólo a ocho en los primeros años del nuevo siglo.

Cuadro N° 1: Industria en Jujuy, 1973 – 2014. Cantidad de establecimientos fabriles, personal remunerado y tamaño medio de planta (valores absolutos). Variación punta a punta e intercensal (valores relativos)

	1973	1985	1993	2003	2014
Establecimientos	707	769	728	800	907
Personal remunerado	13.878	13.132	7.459	6.080	11.523
Tamaño medio de planta	19,63	17,08	10,25	7,60	12,70
Variación % punta a punta					
		1985/1973	1993/1973	2003/1973	2014/1973
Establecimientos		9%	3%	13%	28%
Personal remunerado		-5%	-46%	-56%	-17%
Tamaño medio de planta		-13%	-48%	-61%	-35%
Variación % intercensal					
Establecimientos		9%	-5%	10%	13%
Personal remunerado		-5%	-43%	-18%	90%
Tamaño medio de planta		-13%	-40%	-26%	67%

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC).

Puede entenderse a las políticas económicas aplicadas durante la década de 1990 como la expresión más acabada del proyecto desindustrializador argentino, encabezado por el vertiginoso programa de privatizaciones y la desregulación, apertura y liberalización económica, con el consecuente incremento de importaciones y de la especulación financiera en detrimento de la producción, en consonancia con la doctrina imperante a nivel global (CENDA, 2010). Las privatizaciones dejaron su profunda huella también en Jujuy, en donde el proceso de reestructuración y posterior privatización de Altos Hornos Zapla(AHZ), paradigmático de la era neoliberal, impactó fuertemente en el sector industrial local.

La siderúrgica AHZ se había creado en 1943 bajo un convenio entre la Provincia de Jujuy y la Dirección General de Fabricaciones Militares, concretándose en 1945 la primera colada de arrabio argentino. Por su parte, la gestación de la idea de privatizarla se remonta a mediados de la década de 1980, concretándose finalmente a inicios de la del noventa. Para el año 1991, AHZ se encontraba en estado de mínima producción, con racionalización de gastos y reducción de la planta de personal de 8.000 a 2.560 personas. Todas ellas fueron pasadas a retiro voluntario y sus indemnizaciones se pagaron con aportes financieros del Estado nacional. En enero de 1992 adquirió la empresa un consorcio formado por capitales argentinos, franceses y estadounidenses cuyo nombre es Aceros Zapla, que se comprometía a conservar a 882 personas del total de 2.560;

pero finalmente, ingresaron sólo 709 trabajadores y el resto también pasó a retiro voluntario (Bergesio y Golovanevsky, 2010).

Como consecuencia de estos procesos, y tal como surge del cuadro N° 1, en la década de 1990 se produjo el golpe más grande al sector fabril local, ya que se perdió el 43% de la mano de obra y el 5% de la cantidad de emprendimientos manufactureros, si se lo compara con la década previa. Ello redundó en una reducción del 40% del tamaño medio de planta de la industria jujeña y se acumula al retroceso iniciado en los años previos.

El proceso de desindustrialización puede advertirse también a partir de la reestructuración del sector manufacturero. Como se señala desde el CENDA, el nivel del tipo de cambio fijado a partir de la convertibilidad contribuyó a que la producción nacional se encareciera en relación a la extranjera, obstaculizando la competitividad y favoreciendo el alza de las importaciones, lo que aceleró y profundizó el retroceso de la industria nacional. A partir de ello la economía viró hacia un perfil primarizado (amen de la preponderancia de los sectores de las finanzas y los servicios), lo que hizo eco en la estructura industrial.

En rigor, como es posible apreciar en los cuadros N° 2, 3 y 4, en Jujuy el rubro de alimentos, bebidas y tabaco pasó a representar valores en torno al 58% del total de la ocupación de mano de obra y del valor de la producción de la industria en los años dorados de la convertibilidad, lo que significó una apropiación de más del 20% de la participación en sendas medidas en relación a la salida del proceso de industrialización, manteniéndose medianamente esas proporciones hasta el fin del ciclo. Asimismo, las actividades relacionadas a la elaboración de pasta celulósica y papel e impresiones lograron mantener su contribución a la industria durante las dos primeras décadas neoliberales (a pesar de una notable baja en el censo de 1985) para llegar mucho mejor posicionadas al cierre del modelo: en 2003 este segmento industrial implicaba más del 22% de la producción y ocupaba a casi el 13% de los trabajadores fabriles, lo que le permitió alcanzar un crecimiento de más de 3 veces del valor de la producción y de un 80% de la ocupación a lo largo de las tres décadas. Mientras, el rubro de productos minerales aumentó sustancialmente su participación en la ocupación (más del 80%) y en la generación de valor productivo (14 veces) en la década de 1990 con respecto a 1973, encontrando valores más modestos a la salida de la era neoliberal. En cambio, el sector metálico sufrió una dura embestida producto de la suerte que corrió la industria del acero a principios de los noventa, lo que representó una pérdida de más de la mitad de su participación en el empleo fabril y del 67% en el valor de la producción por entonces, acentuándose incluso, aunque más discretamente, luego de la crisis de inicios del nuevo siglo. Por otra parte, si bien se observa un avance relativo de rubros fabriles más complejos (como los de maquinarias y equipos y el de transporte) tras el paso del neoliberalismo por la

región, la participación de éstos se mantuvo en valores poco significativos, aportando entre los cuatro rubros referidos anteriormente alrededor del 87% del personal ocupado en la industria jujeña y de la producción manufacturera.

Cuadro N° 2: Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad (valores porcentuales)”

JUJUY: Establecimientos	1973	1985	1993	2003	2014
Total	100	100	100	100	100
Alimentos, bebidas y tabaco	28,4	31,5	28,3	22,8	24,7
Textiles, confecciones y cuero	12,7	3,3	5,9	9,3	9,3
Madera y sus productos	27,3	26,0	19,5	19,1	15,7
Pasta celulósica, papel e impresiones	2,7	3,3	5,4	5,4	4,5
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	1,3	0,8	2,1	1,9	2,0
Productos minerales no metálicos	12,4	17,9	8,0	13,0	16,9
Metales y productos metálicos	10,3	10,5	19,5	15,4	13,3
Maquinaria y equipos	2,5	3,9	8,0	7,3	1,4
Equipo de transporte	0,7	1,6	1,2	2,4	1,7
Otras manufacturas	1,6	1,3	2,2	3,6	10,6

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC).

Cuadro N° 3: Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad (valores porcentuales)” (cont)

JUJUY: Personal remunerado	1973	1985	1993	2003	2014
Total	100	100	100	100	100
Alimentos, bebidas y tabaco	47,3	36,2	58,5	58,0	73,1
Textiles, confecciones y cuero	1,4	0,1	0,1	1,7	1,9
Madera y sus productos	5,3	3,5	2,6	4,6	3,5
Pasta celulósica, papel e impresiones	7,1	0,5	7,5	12,7	3,9
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	0,2	0,0	0,7	2,0	1,6
Productos minerales no metálicos	1,8	2,1	4,1	3,3	4,8
Metales y productos metálicos	36,2	33,0	16,8	16,2	7,6
Maquinaria y equipos	0,5	2,8	1,1	0,9	0,0
Equipo de transporte	0,2	0,5	0,4	0,3	0,0
Otras manufacturas	0,1	0,1	0,0	0,4	1,6

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC).

Cuadro N° 4: Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad (valores porcentuales)” (cont)

JUJUY: Valor de la producción	1973	1985	1993	2003	2014
Total	100	100	100	100	100
Alimentos, bebidas y tabaco	48,0	54,6	57,9	54,4	s.d.
Textiles, confecciones y cuero	0,4	0,0	0,2	0,5	s.d.
Madera y sus productos	1,8	0,9	1,1	2,1	s.d.
Pasta celulósica, papel e impresiones	6,5	0,6	6,4	22,4	s.d.
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	0,2	0,0	0,8	1,0	s.d.
Productos minerales no metálicos	0,6	0,6	9,3	7,1	s.d.
Metales y productos metálicos	42,1	19,5	13,7	11,6	s.d.
Maquinaria y equipos	0,2	1,0	0,9	0,4	s.d.
Equipo de transporte	0,1	0,2	0,3	0,2	s.d.
Otras manufacturas	0,0	0,0	0,0	0,3	s.d.

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC).

Cuadro N° 5: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación punta a punta (valores porcentuales)”

Establecimientos	1985/1973	1993/1973	2003/1973	2014/1973
Alimentos, bebidas y tabaco	11%	0%	-20%	-13%
Textiles, confecciones y cuero	-74%	-54%	-27%	-27%
Madera y sus productos	-5%	-29%	-30%	-43%
Pasta celulósica, papel e impresiones	21%	99%	100%	68%
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-39%	62%	47%	56%
Productos minerales no metálicos	44%	-36%	4%	36%
Metales y productos metálicos	2%	89%	49%	29%
Maquinaria y equipos	53%	213%	185%	-44%
Equipo de transporte	121%	75%	236%	134%
Otras manufacturas	-16%	41%	133%	580%

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

Cuadro N° 6: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación punta a punta (valores porcentuales)” (cont)

Personal remunerado	1985/1973	1993/1973	2003/1973	2014/1973
Alimentos, bebidas y tabaco	-23%	24%	23%	55%
Textiles, confecciones y cuero	-95%	-90%	23%	33%
Madera y sus productos	-34%	-50%	-13%	-34%
Pasta celulósica, papel e impresiones	-93%	6%	80%	-45%
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-100%	240%	845%	685%
Productos minerales no metálicos	15%	129%	83%	169%
Metales y productos metálicos	-9%	-53%	-55%	-79%
Maquinaria y equipos	420%	109%	70%	-100%
Equipo de transporte	262%	175%	74%	-100%
Otras manufacturas	-18%	-59%	509%	2365%

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

Cuadro N° 7: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación punta a punta (valores porcentuales)” (cont)

Valor de la producción	1985/1973	1993/1973	2003/1973	2014/1973
Alimentos, bebidas y tabaco	14%	21%	13%	s.d.
Textiles, confecciones y cuero	-90%	-54%	47%	s.d.
Madera y sus productos	-49%	-41%	14%	s.d.
Pasta celulósica, papel e impresiones	-91%	-1%	247%	s.d.
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-100%	375%	474%	s.d.
Productos minerales no metálicos	-11%	1339%	1000%	s.d.
Metales y productos metálicos	-54%	-67%	-72%	s.d.
Maquinaria y equipos	399%	321%	86%	s.d.
Equipo de transporte	175%	256%	87%	s.d.
Otras manufacturas	-17%	-41%	642%	s.d.

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

Cuadro N° 8: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación intercensal (valores porcentuales)”

Establecimientos	1985/1973	1993/1985	2003/1993	2014/2003
Alimentos, bebidas y tabaco	11%	-10%	-20%	9%
Textiles, confecciones y cuero	-74%	82%	57%	0%
Madera y sus productos	-5%	-25%	-2%	-18%
Pasta celulósica, papel e impresiones	21%	65%	0%	-16%
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-39%	164%	-9%	6%
Productos minerales no metálicos	44%	-56%	63%	30%
Metales y productos metálicos	2%	85%	-21%	-13%
Maquinaria y equipos	53%	104%	-9%	-80%
Equipo de transporte	121%	-21%	92%	-30%
Otras manufacturas	-16%	69%	65%	192%

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

Cuadro N° 9: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación intercensal (valores porcentuales)” (cont)

Personal remunerado	1985/1973	1993/1985	2003/1993	2014/2003
Alimentos, bebidas y tabaco	-23%	62%	-1%	26%
Textiles, confecciones y cuero	-95%	96%	1188%	8%
Madera y sus productos	-34%	-24%	76%	-25%
Pasta celulósica, papel e impresiones	-93%	1369%	69%	-69%
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-100%	-	178%	-17%
Productos minerales no metálicos	15%	98%	-20%	47%
Metales y productos metálicos	-9%	-49%	-4%	-53%
Maquinaria y equipos	420%	-60%	-19%	-100%
Equipo de transporte	262%	-24%	-37%	-100%
Otras manufacturas	-18%	-50%	1372%	305%

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

Cuadro N° 10: “Industria en Jujuy 1973-2014. Desarrollo de la cantidad de establecimientos, el personal remunerado y la producción según ramas de actividad. Variación intercensal (valores porcentuales)” (cont)

Valor de la producción	1985/1973	1993/1985	2003/1993	2014/2003
Alimentos, bebidas y tabaco	14%	6%	-6%	s.d.
Textiles, confecciones y cuero	-90%	364%	217%	s.d.
Madera y sus productos	-49%	17%	92%	s.d.
Pasta celulósica, papel e impresiones	-91%	992%	248%	s.d.
Refinación de petróleo, químicos y plásticos	-100%	-	21%	s.d.
Productos minerales no metálicos	-11%	1513%	-24%	s.d.
Metales y productos metálicos	-54%	-30%	-16%	s.d.
Maquinaria y equipos	399%	-15%	-56%	s.d.
Equipo de transporte	175%	29%	-47%	s.d.
Otras manufacturas	-17%	-29%	1154%	s.d.

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Censos Nacionales Económicos de 1973-2004 (INDEC) y del Censo Industrial de Jujuy de 2014 (DiPEC)

A su vez, esta fase representó un gran proceso de concentración económica en el sector fabril jujeño, entendiéndose por dicho concepto a la incidencia que tienen las empresas industriales de mayor tamaño en la producción industrial total (Azpiazu, Manzanelli, y Schorr, 2011). Si bien no es un objetivo del presente trabajo estudiar este fenómeno en profundidad, basta con señalar que en 2003 sólo 15 de los 800 locales censados eran empresas con más de 50 empleados³, las cuales acaparaban por lo menos el 60% del empleo industrial y el 89% del valor de la producción. Es decir, más de la mitad de los trabajadores fabriles y casi el total de la producción industrial en Jujuy estaban en manos de sólo el 1,9% de las empresas asentadas en el territorio, mientras que el 98% restante se repartía el 11% de la producción y ocupaba a menos del 40% de las personas que trabajan en la industria⁴.

El efecto de la desindustrialización sobre el empleo “tuvo como resultado el deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores, el sistemático incremento del desempleo y el aumento sin precedentes de los niveles de pobreza” (CENDA, 2010, p. 20). Estos avatares, sumados al fuerte endeudamiento externo que el Estado afrontó para sostener la paridad cambiaria con un peso sobrevaluado, son los que, a grandes rasgos, condujeron sin prisas pero sin pausa a una de las mayores crisis en la historia argentina, la del 2001-2002.

Desde entonces se abrió una nueva fase económica, política y social que tuvo importantes implicaciones en la marcha de la industria nacional pero no logró revertir los problemas estructurales del sector. Si bien se mejoraron las mediciones, la composición del tejido fabril siguió dominado por actividades ligadas a la industrialización de recursos naturales en tanto el

motor del crecimiento se basó en sectores fuertemente importadores, por encontrarse totalmente desarticulados del resto de la estructura fabril. De igual manera, el sector industrial nacional continuó explicando el 17% del PIB, tal como lo hacía en el 2001 (CENDA, 2010).

Por otra parte, algunos trabajos demuestran que el período de la posconvertibilidad (hasta el año 2015) no fue un ciclo uniforme sino que puede dividirse en dos etapas, produciéndose el quiebre en el 2008, en donde las mayores virtudes pueden atribuirse a los primeros cinco años de dicha fase. Incluso en muchos casos se observa una reversión en las variables que habían explicado un crecimiento económico cercano al 8,5% anual acumulativo al principio.

En cuanto a la industria se refiere, el alza en el tipo de cambio luego de la devaluación significó una protección cambiaria para el sector, posibilitando el desarrollo de actividades que habían quedado reducidas o incluso extinguidas en la etapa anterior frente a la competencia de bienes importados, traduciéndose entonces como un mecanismo indirecto de protección industrial. Sin embargo, Fernández Bugna y Porta (2007) señalan que prácticamente no hubo una política industrial a lo largo del período, sino que los principales y casi únicos instrumentos fueron los derivados de la intervención en las variables macroeconómicas, en tanto puede mencionarse como elementos de tipo directo a la administración de los regímenes previamente existentes y la promoción de inversiones vía incentivos fiscales que terminó beneficiando en última instancia sólo a grandes empresas y a emprendimientos con un sesgo productivo exportador. No obstante ello, se pudo aprovechar la capacidad ociosa y la disponibilidad de mano de obra a la salida de la convertibilidad que, sumadas a la tasa de interés negativa alentadora de inversiones productivas con destino al mercado interno, principalmente, respaldaron el renacimiento de la industria nacional (CENDA, 2010). Se suma a esto el papel asumido por la inversión, especialmente en bienes durables, que, según Manzanelli y Basualdo(2016), desplegó un crecimiento muy acentuado entre 2002 y 2011 (con valores cercanos al 24%) para desacelerarse en los años posteriores.

En arreglo con lo señalado, en el caso del sector manufacturero jujeño se evidencia a partir del cuadro N° 1 un significativo repunte a la salida de la convertibilidad, creciendo un 90% la contratación de mano de obra fabril y un 13% el número de establecimientos industriales asentados en el territorio, pero sin llegar a recuperarse los valores previos al ciclo neoliberal. De esta manera, al sumarse más de cien unidades fabriles al entramado industrial jujeño, el empleo en el sector ganó cerca de cinco mil quinientos nuevos puestos de trabajo.

Esto quedó condensado en un crecimiento del tamaño medio de planta que pasó de 8 a 13 trabajadores por establecimiento entre 2003 y 2014. Sobre estas tendencias sería importante

considerar la influencia que los regímenes locales de promoción a los agrupamientos industriales podrían haber ejercido, en combinación con los instrumentos aplicados desde el plano nacional.

No obstante el buen desempeño demostrado durante el nuevo ciclo, se asistió a una fenomenal reprimarización del sector fabril por cuanto sólo el rubro alimentos, bebidas y tabaco pasó a ocupar el 73% de los empleados del sector industrial y el 25% de los establecimientos, creciendo en participación en valores cercanos al 10 y el 25% respectivamente en la década de la posconvertibilidad. Si sumamos a éste los clásicos rubros de metales y sus productos, el de minerales y el de pasta celulósica, papel e impresiones encontraríamos explicado más del 89% del empleo industrial en Jujuy y el 59% de la cantidad de unidades fabriles de la provincia.

Por su parte, en el ámbito nacional cabe decir que las ramas manufactureras que actuaron como locomotoras de la expansión fabril durante los ciclos kirchneristas fueron la producción automotriz y la de bienes electrónicos en Tierra del Fuego, marcadas ambas por la desintegración de sus procesos productivos y la consiguiente demanda de importaciones, herencia continuada de la fase neoliberal y no revertida hasta el momento (Manzanelli y Basualdo, 2016).

Por ello, el apuntalamiento en el sector manufacturero es contrarrestado con continuidades no menores arrastradas desde el modelo imperante entre 1976-2001, de entre las cuales resaltamos, dada la significación que representan para el territorio provincial en cuestión, la ausencia de un cambio estructural en la especialización productivo-industrial con la respectiva inserción del país en la división internacional del trabajo y las ostensibles inequidades territoriales y regionales (Azpiazu, Manzanelli, y Schorr, 2011).

Reflexiones finales

En este trabajo pretendimos analizar el sector industrial en la provincia de Jujuy en un recorrido de largo plazo, análisis en el que han quedado expuestas algunas continuidades y rupturas que, como hemos argumentado, siguen en gran medida el desenvolvimiento observado a nivel nacional. A partir de la evidencia surgida de los censos económicos correspondientes al período 1973-2014 quedó demostrada, en términos generales, una continuidad en cuanto al estilo de industrialización vigente en la provincia a lo largo del ciclo, esto es, la baja gravitación de los ramos más complejos y la ausencia de un cambio estructural en la especialización productivo-industrial. Sin embargo, en términos de rupturas, es posible observar claramente tres modelos de desarrollo industrial: el instalado con la llegada del aparato neoliberal, que significó el quiebre del modelo sustitutivo de importaciones, y el abierto a partir de la posconvertibilidad.

Pese a las diferencias que permiten distinguir una inflexión en el año 2003, del estudio resulta que mayor envergadura han tenido las continuidades a lo largo de los últimos cuarenta años. Las mejores mediciones en términos generales para el sector durante la posconvertibilidad contrastan con el hecho de que en los últimos años se ha perfilado un modelo basado en la industrialización de recursos naturales y la demanda de importaciones, en tanto estas actividades se exhiben totalmente desarticuladas del resto de la estructura fabril. De esta manera, los sectores productores de alimentos, bebidas y tabaco, minerales, metales y, en las últimas décadas, pasta celulósica y papel, continúan liderando significativamente las mediciones en Jujuy.

Tal caracterización no hace más que reforzar la tradicional inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo como proveedora de materias primas y alimentos, con las negativas consecuencias relacionadas a la dependencia tecnológica, la heterogeneidad estructural, la calidad y cantidad de empleo, las crisis de la balanza comercial, las fluctuaciones asociadas a los ciclos internacionales, entre tantos otros rasgos típicos de los países subdesarrollados.

Estas lecturas también han posibilitado poner en relieve y sumar evidencias a las ya conocidas inequidades territoriales y regionales argentinas, en donde el caso de Jujuy resulta ejemplificativo al respecto. Decimos esto en relación al paradigmático caso de AHZ, que evidencia en carne propia las consecuencias asociadas al cambio de modelo de desarrollo del país ante el quiebre del modelo sustitutivo y la llegada de las políticas neoliberales. La ruptura del modelo estuvo encabezada por las privatizaciones y la desregulación, apertura y liberalización económica, con el consecuente incremento de importaciones y de la especulación financiera en detrimento de la producción nacional. El punto álgido entonces puede apreciarse en la década de 1990, momento en el que se desmanteló el sector productor de metales y productos derivados, lo que se tradujo en la pérdida del 43% de la mano de obra fabril de la provincia y se acentuó la coexistencia de un entramado de pequeñas unidades fabriles con otras grandes plantas, pues con la transformación de AHZ el tamaño medio de las plantas industriales jujeñas se redujo considerablemente. Se destacan como alerta en este sentido las implicancias que la desindustrialización ejerce también sobre el empleo, por cuanto impacta de manera directa en las condiciones de vida de los trabajadores, el desempleo y la pobreza.

Una cuestión no menor ante este escenario lo constituye el significativo proceso de concentración económica en el sector fabril jujeño. Se ha mostrado que, al final del ciclo, casi las dos terceras partes del empleo y el 89% del valor de la producción industrial local dependían de sólo 15 firmas. Sopesamos como determinante en este sentido la gravitación que ha adquirido el sector productor de papel y pasta celulósica, sector que, al calor de importantes subvenciones

estatales en el marco de los regímenes de promoción industrial, sobre todo en las décadas del setenta y el ochenta, resultó en la conformación de grandes plantas integradas.

Estas miradas resultan, así, de especial valor, ante la anunciada llegada de un modelo en 2015 que, en términos industriales, parece seguir las tendencias iniciadas en los setenta y no revertidas durante la posconvertibilidad. Habrá que esperar un nuevo relevamiento censal para confirmar tal hipótesis para el caso de Jujuy.

Referencias bibliográficas

- Azpiazu, D., y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo veintiuno editores.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P., y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Bergesio, L., y Golovanevsky, L. (2010). Ferrovianos y Zapleros en Jujuy: De la seguridad social a la inestabilidad laboral. *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo*, (6), 7-41.
- Bergesio, L., y Golovanevsky, L. (Edits.). (2012). *Industria y sociedad. El sector manufacturero en Jujuy y Argentina*. San Salvador de Jujuy: EDIUNJU.
- CENDA. (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual: la economía argentina período 2002-2010*. Buenos Aires: Atuel.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. (. Kosacoff, *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007* (págs. 63-105). Santiago de Chile: CEPAL.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México, D. F.: Nueva imagen.
- Krugman, P. (1992). Motivos y dificultades en la política industrial. En C. Martín, *Política industrial. Teoría y práctica* (págs. 21-46). Madrid: Economistas libros.
- Manzanelli, P., y Basualdo, E. (2016). Régimen de acumulación durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Un balance preliminar a través de las nuevas evidencias empíricas de las cuentas nacionales. *Realidad Económica* N° 304, 6-40.
- Naveda, A. B. (2013). *Planificación, desarrollo y políticas públicas*. San Juan, San Juan, Argentina: Universidad Nacional de San Juan.
- Ortiz, R., y Schorr, M. (2009). Ventajas comparativas, industrialización y desarrollo: apuntes para una necesaria discusión política en la Argentina. *Realidad Económica*, 245 (julio-agosto), 22-40.
- Pinto, A. (2008). Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina. *Revista de la CEPAL*, (96), 73-93.

- Robbio, J. (2003). *Elementos para una política industrial alternativa en la Argentina*. Buenos Aires: Fundación OSDE-CIEPP.
- Rofman, A. (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, el carbón y el azúcar*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- Schvarzer, J. (1987). *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*. Buenos Aires: Documentos del CISEA N° 90.

¹ Mariana Soledad Bernasconi, Doctora en Administración y Política Pública, becaria posdoctoral CIITeD – UNJu – CONICET, docente en la FCE-UNJu. maribernasconi@gmail.com

² Esto es, en palabras de Ortiz y Schorr (2009), un núcleo muy reducido de grandes capitales cuya dinámica de acumulación y reproducción gira básicamente alrededor de la dotación dada de recursos del país y se encuentra fuerte y crecientemente internacionalizada, es decir, cada vez más “desenganchada” del mercado interno en múltiples aristas: perfil de la demanda, nivel ocupacional, salarial y distributivo, utilización de tecnologías, etc.

³ Las cuales se distribuyen de la siguiente manera: 7 en Alimentos, bebidas y tabaco, 1 en Madera y sus productos, 4 en Pasta celulósica, papel e impresiones, 1 en Productos minerales no metálicos y 2 en Metales y productos metálicos.

⁴ Censo Nacional Económico 2004 (INDEC).