



Universidad Torcuato Di Tella
Escuela de Negocios

MBA 2010

Seminario de tesis

“La exportación de servicios como eje del desarrollo económico que complemente el modelo económico post-devaluatorio”

Alumno: Borelli, Martín Gabriel

Tutor: Orazi, Pablo

Junio 2012



Agradecimientos:

A mi familia y mis amigos que estuvieron presentes para apoyarme durante los días y noches que tuve que dedicarle al estudio y el aprendizaje.

A mis compañeros de cursada que me acompañaron durante estos 3 años de maestría y de los cuales me quedo con enseñanzas profesionales y personales.

A mis compañeros de trabajo que sufrieron mis limitaciones de tiempo, disponibilidad y soportaron mis cambios de agenda.

A los profesores que supieron simplificar y explicar cosas que me resultaban nuevas logrando mantener mi atención e interés soportando mis habituales preguntas.

A mi tutor que supo brindarme ideas e invaluable correcciones para poder presentar un mejor trabajo de investigación.



Resumen:

La sociedad Argentina se encuentra en un nuevo punto de inflexión tras haberse recuperado con creces de la peor crisis económica y social de la historia moderna. La puja sectorial se ha estado manteniendo desde un sector agroexportador generador de rentas y divisas por un lado y el industrial empleador y consumidor de las divisas. Sin embargo, el trabajo demuestra que los servicios no sólo son un gran agente de la economía Argentina destinados a suplir al mercado interno sino también teniendo en cuenta la situación sociopolítica, cultural y estructural de la nación, pueden tener una de las llaves para llevar a la Argentina en el camino del desarrollo económico aprovechando los mercados internacionales cada vez más ávidos de servicios. Existen evidencias de que pueden convertirse en una fuente importante de divisas, que pueden aprovechar una favorable dotación de factores y que se caracterizan por generar más riqueza desde el uso de los recursos humanos de lo que lo hacen los demás sectores de la actividad local.

Palabras Clave:

Exportaciones, Servicios, Modelo, Crecimiento



Índice

Introducción:.....	5
Marco Teórico:	8
Capítulo I - Globalización:	8
Capitulo II – Near Sourcing.....	9
Capitulo III - Empleo:.....	10
Capitulo IV – Crecimiento:	11
Marco Empírico:	12
Visión Macroeconómica.....	14
Estructura Sectorial Comparativa:	14
Recursos Disponibles:	17
Producción y Generación de Valor:	20
Equilibrio externo:.....	23
Visión Sectorial.....	27
Servicios Informáticos:.....	27
Servicios Empresariales:.....	30
Industrias Creativas.....	32
Conclusiones:.....	35
Bibliografía.....	37
Anexo Estadístico	39



Introducción:

Durante los últimos años, la República Argentina ha estado experimentando un ciclo de crecimiento económico a tasas vistas pocas veces antes en la historia del país (Anexo 1). El comienzo de este ciclo se encuentra enmarcado en un rebote casi automático tras el gran ajuste producido con el abandono del sistema monetario conocido como la convertibilidad. La salida de este sistema trajo un reacomodamiento muy fuerte de los precios relativos de una gran cantidad de bienes y servicios tanto a niveles nacionales como principalmente a niveles internacionales que convirtió a la economía Argentina en un atractivo proveedor del resto del mundo. Esto se daba al mismo tiempo que los precios de las materias primas comenzaban una década de auge conocido como “viento de cola” que impulsó aún más el repunte económico de los primeros años.¹

El primer sector beneficiado por este cambio fue el primario, que sintió un impulso casi instantáneo tras la modificación del tipo de cambio, proceso que aumentó considerablemente la rentabilidad de la producción agrícola con precios en moneda extranjera, pero costos en moneda nacional. El primer pilar de la reactivación quedaba pues determinado por la exportación de commodities agrícolas-ganaderas, que fue “derramando” mediante sus propios encadenamientos industriales lentamente en otros sectores. En segundo lugar, tras un período de incertidumbre y estabilización, fue la industria la que volvió a arrancar aprovechando también las ganancias derivadas del cambio de los precios relativos internos-externos, los bajos costos nacionales y el exceso de capacidad instalada. Con la llegada del Frente para la Victoria al gobierno se materializa una suerte de alianza con los sectores productivos de bienes y de algunos sectores estratégicos como la construcción y las industrias extractivas.

Con el paso de los años, las políticas se fueron adaptando a la evolución de los mercados nacionales e internacionales, a los cambios sociales y estructurales de la economía nacional y a la consumación y destrucción de alianzas políticas. Las derivaciones de las mismas nos encuentran 10 años después del cambio de paradigma con el siguiente mapa sectorial:

¹ Como se observa de las estadísticas del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2012)



Sector Primario: Los precios internacionales de los productos primarios que exporta el país se han mantenido relativamente altos a lo largo de todo el período. Los niveles de producción argentina han permitido que este sector se mantenga como el principal generador de divisas excedentes, pues el mercado interno es significativamente inferior a la producción total. El aporte impositivo que realiza ayuda a solventar un parte considerable del presupuesto del gobierno central sin por ello perjudicar su posición competitiva a nivel internacional. Sin recibir protección directa por parte del gobierno, el alto nivel de productividad y la fuerte demanda internacional hacen que el sector mantenga su preponderancia, aunque es muy importante recalcar la dependencia que este tiene de variables que están fuera de control, como es el factor climático a nivel mundial.

Sector Secundario (industria): Es en términos prácticos, el sector más favorecido por el discurso y la política gubernamental. En contraposición con el período comprendido por la convertibilidad peso-dólar, la Argentina se inscribió en un modelo Neo-Industrializador que ha favorecido la producción industrial para exportar primero y luego con miras en abastecer al mercado interno. Con una moderada política de subsidio a la producción y a los costos industriales y una más fuerte política de protección aduanera su desempeño es el principal objetivo al cual apunta la política de desarrollo del gobierno nacional.² Independientemente de que se cumplieran las recetas históricas que definen un modelo como sustitutivo de importaciones, el crecimiento industrial nacional se ha mantenido equilibrado en cuanto a la participación de la producción interna sobre las exportaciones.³ Sin embargo, el sector secundario en su conjunto está fallando en su tarea de mantener equilibrado el balance comercial sectorial ya que las importaciones industriales han crecido considerablemente más que las exportaciones del mismo. Ante la ausencia de un enfoque industrial sectorialmente autosustentable por medio de un programa de fuerte crecimiento de las exportaciones, se considera válido considerar que el modelo industrial mira esencialmente al mercado interno.

Sector terciario (Servicios): Existen múltiples dimensiones del sector más grande de la economía nacional. Con más del 60% del peso del producto nacional, la percepción que se tiene de este sector es que es netamente de consumo interno y que su participación dentro del modelo es acompañar a los otros sectores. Es visto

² (Burgos, 2011)

³ (Tavosnanska)



como un canal para el desenvolvimiento de la actividad económica y como uno de los mayores beneficiarios de las políticas activas hacia los otros sectores. Salvando algunas excepciones sectoriales, no se evidencia una política consistente ya que mientras se incentiva la inversión en industrias como la del software se realizan restricciones a las importaciones de insumos claves para ese mismo sector.

Lo recientemente mencionado se halla en la actualidad sumido en un contexto de incertidumbre por una situación en la cual los pilares del modelo están encontrando algunas trabas importantes para poder continuar creciendo. A la imprevisibilidad del agro se le están sumando problemas cada vez más importantes en la cadena industrial que sufre el lento paso de la economía mundial como la saturación del mercado interno y trabas en su cadena productiva ya sea de naturaleza estructural como por restricciones gubernamentales.

Es en este contexto se plantea el objetivo del presente trabajo como demostración que un modelo de exportaciones de servicios no sólo es un camino viable como política de mediano y largo plazo para el crecimiento y desarrollo de la economía Argentina, sino también uno de las mejores alternativas para lograrlo. En especial, probando que permite crecimiento económico, desarrollo del empleo, acumulación de divisas en base a la generación continua de valor agregado de la economía Argentina hacia el mundo.

De una manera casi inconsciente, la Argentina ha estado transitando el camino para convertirse en un importante proveedor de servicios y surgen muchas dudas sobre los beneficios que este esquema trae para los individuos y la sociedad en su conjunto. Se medirán los efectos positivos y negativos de esta práctica para ver si el resultado final es beneficioso para la sociedad y la economía.

El discurso oficial y el de los medios de comunicación plantean un debate por el modelo económico concentrando su atención en la importancia de la industria y el sector primario dejando a los servicios en un papel muy inferior como mero acompañante casual de los primeros. Lo anterior no debiera ser entendido desde los términos en los cuales esos sectores desconozcan el valor o la importancia de los servicios a la hora de estructurar un modelo de crecimiento económico sino que aparentemente quedan subordinados a los otros dos sectores económicos. Es por ello que se intentará cubrir la exportación de servicios de la Argentina hacia el mundo tomando los sucesos y la información disponible en la última década considerando principalmente el proceso post convertibilidad.



Marco Teórico:

Capítulo I - Globalización:

El mundo en la actualidad no se puede concebir desde una perspectiva únicamente centrada en un área limitada por accidentes geográficos sino que se debe ver que cada unidad política está inmersa como nunca antes en un mundo con un nivel de interconexión altamente desarrollado. La revolución industrial en su faceta de las comunicaciones y las tecnologías de almacenamiento lograron reducir las distancias físicas de manera tal que prácticamente todos los productos, aún ellos con una vida útil de horas, pudieran ser trasladados y comercializados en cualquier lugar del globo. En ese contexto, la lógica de sustitución de importaciones y la posibilidad de exportar se reducía principalmente al campo de los bienes materiales y en todo caso a la transferencia de conocimiento y tecnología, de manera estática.

Sin embargo, una nueva revolución en las comunicaciones llegó con la expansión de las comunicaciones digitales e Internet creando las bases para el desarrollo del comercio interregional e internacional de servicios profesionales. Liderados por el mismo sector de las tecnologías de información con un 20% de internacionalización, las barreras técnicas para poder exportar trabajo en manera de servicios están desapareciendo. No sólo se creó la posibilidad técnica de tener comunicaciones instantáneas entre profesionales estacionados en dos extremos del Atlántico sino también los costos se fueron desvaneciendo, como se puede ver con el costo de llamada telefónica entre Londres y Nueva Cork, los dos centros financieros más importantes del globo, que de los u\$s 350 de 1930 se redujo a u\$s 0,4 en 1999 y aproximándose a u\$s 0 en la actualidad con el uso de la comunicación voz sobre IP.⁴

De esta manera, queda configurado un mapa donde la utilización de servicios en el mundo está a la palma de la mano y dónde los factores que inciden dentro de las estrategias de contratación son las mismas que corren para los oferentes dentro del propio espacio geográfico.

⁴ Ghemawat, Pankaj; Redefining Global Strategy, Harvard Business School Press, Cap. 1



Sin embargo, (Ghemawat, 2007) observa que el estado actual de globalización marca un nivel de “semiglobalización” ya que es incorrecto creer que el mundo ya está globalizado.

Capítulo II – Near Sourcing

Pankaj Ghemawat mismo en el 2001 planteó la existencia de “distancias” importantes por acortar para poder decir que la globalización es un hecho y que todos los mercados se pueden interconectar completamente. Entre las dimensiones que inciden a la hora de poder medir la distancia se pueden encontrar la Cultura, Política, Geografía y Economía. Esta nueva forma de medir la distancia aboga a favor de un concepto que ha ido creciendo en los foros de discusión del comercio internacional y globalización llamado “nearsourcing” o “nearshoring” por el cual las compañías ya no buscan unívocamente costos bajos sino que complementan la ecuación midiendo la distancia cultural en todas sus dimensiones, la afinidad política y la calidad de la mano de obra entre otras.

Algunos estudios específicos sobre la nearshorización en la industria del software ubican a la Argentina en una posición excelente pensando en términos del continente Americano, quedando el país entre los primeros cuatro destinos recomendados (Schelmetic, 2011). Al mismo tiempo, en servicios donde no es necesaria la abundancia de mano de obra ni se requiera procesamientos masivos de datos como podrían ser las funciones superiores de diversas compañías tales como contabilidad, compras y finanzas corporativas la oferta de la Argentina se destaca por sobre la de otros países de la región y hasta del mundo.⁵ Se debe destacar que en América Latina sólo la Argentina posee una reglamentación federal sobre el manejo de la información compatible con las legislaciones Europeas y Norteamericanas.

Desafortunadamente, no se ha llevado adelante hasta el momento un estudio comprensivo del modelo nearshoring y las ventajas que la Argentina tenga por sobre otras naciones. Aun así, la instalación y el crecimiento de centros de servicios de alta calidad por parte de multinacionales como ExxonMobil, Chevron, IBM,

⁵ En este sentido, a pesar de tener un costo por hora hasta un 80% más alto que el de la India, muchas empresas americanas están radicando sus operaciones en la Argentina (Helyar, 2012)



Accenture entre otras actúan como prueba que la realidad se alinea con los planteos anteriores.

Capítulo III - Empleo:

La situación del empleo en la Argentina de los últimos años ha cambiado considerablemente en relación a lo que sucedía cuando el modelo económico actual se implementó. Más de 4.6 millones de empleos se han creado desde el año 2002, lo que significa una tasa de creación de empleo holgadamente superior al crecimiento de la tasa de actividad y la población económicamente activa. Esto permitió que el ciclo expansivo redujese notablemente el nivel de desempleo del 22% al 7% en una década planteando la necesidad de un cambio en el enfoque sobre cómo seguir manteniendo el crecimiento. (INDEC)

A partir del 2007, la creación de empleo se redujo considerablemente y esta retracción se debe principalmente a una reducción notable en el crecimiento del empleo industrial, proceso que aunque se haya observado en el general entre los servicios, ha sucedido a un ritmo considerablemente inferior.⁶

Bajo esas circunstancias, se hace razonable buscar mecanismos de crecimiento que dependa menos del creciente uso de mano de obra como sí en incrementar el valor generado por la misma. Al mismo tiempo, se deben priorizar sectores que dispongan de un potencial de crecimiento intrínseco mayor dentro del ámbito de la disponibilidad interna de recursos. Esto hace pensar que sectores donde la mano de obra posea una mayor capacitación, dónde el crecimiento de la productividad se relacione con esta misma dotación creciente de factores y dónde encontremos una mayor tasa de crecimiento poblacional serían los ejes sobre los cuales centrar el modelo de crecimiento de empleo.

⁶ (Zorattini, 2011)



Capítulo IV – Crecimiento:

Existen una abundante cantidad de modelos que plantean la posibilidad de crecimiento a través del desarrollo de polos tecnológicos, polos de conocimiento y núcleos de investigación.⁷ El conjunto de la literatura económica todavía no ha llegado a una verdad irrefutable sobre el funcionamiento efectivo de los modelos de crecimiento endógeno vía la Investigación y Desarrollo o la acumulación de conocimiento. Tampoco es objetivo del presente trabajo evaluar la veracidad o no de los diferentes modelos existentes, pero, como destaca (Cortés, 2006), si existe evidencia empírica suficiente para encontrar una fuerte correlación entre la inversión en I+D y en el desarrollo del capital humano y un subsecuente crecimiento económico. Sin querer polemizar con las diversas corrientes económicas se puede considerar válidas las conclusiones si lo que se hace es circunscribir el modelo únicamente a los sectores de servicios.

Pese a la falta de consenso en relación al crecimiento macroeconómico netamente endógeno es perfectamente concebible pensar que los sectores directamente vinculados con la acumulación de conocimiento en si responden positivamente al gasto e inversión en ellos. En otras palabras, si únicamente se considerasen los sectores de investigación, servicios profesionales de alto nivel y servicios de tecnologías de información por mencionar algunos; se debería considerar más que válida la aseveración de los modelos endógenos sobre la acumulación de factores como conocimiento y capital humano para explicar su crecimiento.

Lo arriba mencionado no debe considerar que es únicamente el conocimiento formal vía educación el que es necesario para lograr este crecimiento vía conocimiento. Existen mecanismos informales de acumulación de conocimiento y de desarrollo de tecnologías (Destinobles, 2006) entre los cuales se pueden destacar el conocimiento informal via el autoaprendizaje, o la experimentación o “Learning by doing”.

⁷ Un exhaustivo informe se puede encontrar en la Comunidad de Tecnología RedUsers (RedUSERS, 2011)



Marco Empírico:

El trabajo de análisis hace hincapié en diversas dimensiones las cuales se consideran claves para defender la hipótesis de investigación. Con el objetivo de poder justificar de manera más holística las conclusiones posteriormente realizadas, el trabajo cubre estas dimensiones de manera separada. Esta separación responde a la idea de poder demostrar que cada una de estas dimensiones individualmente aporta para sostener la hipótesis aunque ello no signifique que realmente se puedan considerar completamente independientes entre sí.

No es intención del presente trabajo medir el nivel de correlatividad existente entre la estructura económica latinoamericana, la disponibilidad de recursos humanos, la capacidad generadora de empleo y valor de los servicios o el saldo comercial sino más bien se asume que la misma no está cerca de la unidad.⁸ Se considera que la naturaleza de cada una de las variables (geopolítica, sociocultural, económico-estructural y macroeconómica coyuntural) permite con un alto nivel de confianza que se las considere independientes entre sí. En consecuencia, se las analiza cada una por separado.

A continuación, se consideran los principales sectores de servicios profesionales que participan activamente del comercio internacional. De esta manera se cubren específicamente los servicios informáticos, los servicios profesionales (descriptos con mayor detalle en la sección correspondiente) y las industrias culturales o creativas. Esta lista no es excluyente de lo que se podrían considerar servicios de exportación ya que los sistemas de cuentas nacionales tienen una diferente manera de contabilizar a los sectores intervinientes del comercio. A manera de ejemplo, uno de los sectores más importantes a la hora de hablar de comercio de servicios es el turismo pero este queda excluido del presente trabajo porque a los efectos del mismo, no representa un sector que responda de la misma manera a las variables analizadas sino más bien a una combinación de coyuntura económica y dotación de recursos naturales.

La herramienta preferida para el análisis consiste en la comparación de estadísticas las cuales provienen de múltiples fuentes. En la mayoría de las ocasiones, el acceso

⁸ Una correlación de 1 hablaría que las variables están completamente correlacionadas significando en términos sencillos, que las mismas estarían explicándose entre sí.



a la misma se logra de manera secundaria al utilizar cómputos o estadísticas elaboradas por centros de estudios especializados en las diversas áreas de estudio. Entre las fuentes citadas se encuentran los centros nacionales de estadísticas como el INDEC, el (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social) y diversas Secretarías de estado. También se utiliza la información disponible en diversos organismos internacionales muchos de los cuales forman parte de las Naciones Unidas (UNESCO) y CEPAL entre otros). Finalmente, dentro del campo de las estadísticas, es importante destacar el aporte extraído de los centros especializados de estudio, cámaras sectoriales e inclusive el de algunos trabajos individuales realizados por profesionales conocedores de los temas en cuestión.

También se utilizan fuentes no estadísticas que aportan información de índole cualitativa muy necesaria para poder realizar un análisis completo del tema. En este sentido, es relevante mencionar que algunas de las observaciones realizadas en defensa de la hipótesis son de carácter subjetivo con lo cual la contrastación empírica o bien es difícil de llevar adelante o la misma excede a la naturaleza del presente trabajo. El uso de estas fuentes intenta que las mismas funcionen como “testigos” del impacto de las observaciones consideradas válidas por el estado de conocimiento actual. Ello no significa que estén completamente zanjadas las discusiones sobre su impacto total. Hay que recordar que el marco dónde se está realizando el presente estudio es una ciencia social con lo que ello implica desde el punto de vista de los paradigmas teóricos imperantes.



Visión Macroeconómica.

Estructura Sectorial Comparativa:

La estructura sectorial de la Argentina no está completamente alineada con la potencialidad y el destino que tienen la gran mayoría de las economías grandes en etapas de avanzado desarrollo.

Utilizando la información disponible sobre la composición sectorial de las exportaciones se observa que la Argentina se encuentra en una posición que se podría considerar intermedia. Tomando los valores del año 2010 de exportaciones de servicios en relación a las exportaciones totales para el país, se obtiene que la relación de las mismas se halla en el 19%. En otras palabras, los u\$s 13.200 millones de dólares de exportaciones de servicios equivalen a la quinta parte de las exportaciones totales nacionales que alcanzaron los u\$s 68.500 para el 2010 (Ver Anexo 2).

Cuadro 1

País	X Servicios sobre X Totales
Japón	18.4%
Alemania	18.7%
Argentina	19.3%
Polonia	20.9%
Italia	22.0%
Australia	22.8%
Francia	27.6%
Nueva Zelanda	27.8%
Austria	35.8%
Estados Unidos	42.6%
España	50.6%
India	55.9%
Reino Unido	58.7%

Elaboración propia - Fuente UNCTAD para 2010

X = Exportaciones

Si se comparan estos números con los de otros países, se pueden alcanzar algunas conclusiones bastante interesantes. La casi totalidad de las economías consideradas desarrolladas (miembros de la OECD) presentan una composición de exportaciones con un mínimo de 20% de participación para el sector servicios. Este



nivel de participación se observa por igual en grandes economías de la zona euro como Francia (27%), Austria (35%), España (50%), en países europeos extrazona como el Reino Unido (59%), así como en Nueva Zelanda (28%) y los Estados Unidos (42.6%) (Cuadro 1). En términos estructurales, todas estas naciones tienen una matriz industrial de relevancia la cual está enfocada principalmente para el mercado interno así como se intenta realizarla para la Argentina.

Es importante mencionar que el desarrollo con un mayor peso en la exportación servicios que lo que muestra la Argentina no alcanza a la totalidad de las naciones desarrolladas. También se deben identificar un grupo de países donde la relación se encuentra por debajo del 20%, como son los casos de Alemania (19%) y Japón (18%). Ambos países han perseguido un patrón muy marcado de desarrollo y crecimiento a base de la exportación de manufacturas de alto valor agregado. Por el lado de Alemania, presenta la característica de ser la economía más grande y con mayor cantidad de mano de obra dentro de su zona de influencia (el euro), superando con creces el tamaño de Francia, Italia y España por citar algunos ejemplos. En cuanto a Japón, también ha gozado de una similar lista de beneficios relativos en Asia que Alemania en Europa, pero se ha visto inmerso en serios problemas de crecimiento económicos al tiempo que su lugar era siendo ocupado por un gigante con mayor dotación de factores “industriales” como lo es China. Los dos países en cuestión han desarrollado industrias con una marcada orientación exportadora de bienes, lo que reduce considerablemente el peso relativo de la exportación de los servicios.

Si se considera que la política llevada adelante por el gobierno nacional, construida con mecanismos de acción directa diseñados para incentivar el desarrollo de una industria sin enfocarla hacia la exportación entonces se debería observar un crecimiento continuo de la participación de los servicios en el total de las exportaciones. Descartando la implementación de restricciones específicas sobre las exportaciones de servicios, las cuales no han sido mencionadas por ningún actor de relevancia de la economía Argentina, el avance de la globalización se produce en consonancia con una cada vez mayor “facilidad” técnica para comerciar servicios al mismo tiempo que los servicios ganan cada vez más peso en la estructura sectorial de la economía global. Esto debería ser así independientemente de las diferencias



de modelo y diseño sobre el cual los formadores de política locales se quieran separar de los modelos seguidos en estos países.

Cuadro 2

País	2003	2008	2010
Argentina	15,2%	17,2%	19,3%
Brazil	14,3%	15,4%	15,8%
China	10,7%	10,3%	10,8%
India	40,5%	55,1%	55,9%
Singapur	23,7%	29,4%	31,9%

Porcentaje exportaciones servicios sobre exportaciones totales.

Todos los países incluidos en el cuadro tuvieron en el período un crecimiento de exportación de servicios mayor al de la Argentina.

Elaboración propia - Fuente UNCTAD

La evidencia habla pues que la exportación de servicios han mostrado un desempeño muy superior al promedio de las exportaciones Argentinas al resto del mundo. Durante el período 2003-2010, las exportaciones de servicios tuvieron un crecimiento del 193.7% mientras que las exportaciones totales se vieron incrementadas en un 131.7% para el mismo período. Lo que nos revela este dato es que las exportaciones de servicios se han mostrado considerablemente más dinámicas que las tradicionales de bienes primarios y manufacturados. Esto llevó a que el peso relativo de la exportación de servicios saltase del 15,2% de las exportaciones totales en el 2003 al 19,3% para el año 2010 (Cuadro 2). Se observa pues que los servicios han ganado lugar dentro del total encaminándolos a similares niveles que los países mencionados al comienzo del capítulo.

Un crecimiento del 193% para un período de 8 años no es para nada desdeñable y un análisis comparativo más detallado permite realizar algunos comentarios adicionales a tener en cuenta para obtener una comprensión mayor del fenómeno sucedido. Los dos países que alcanzaron una tasa de crecimiento del producto más alta que la Argentina se encuentran también entre los pocos países que han manifestado un crecimiento de exportaciones superiores a la Argentina (Anexo 4). China con un crecimiento del PBI del 143% y de exportaciones de servicios al 266% y la India con un aumento del PBI del 109% y de las exportaciones de servicios por 416% son otros casos que nos muestran como es perfectamente sostenible un esquema de fuerte crecimiento del producto con un fuerte crecimiento de los servicios en su matriz exportador. En ambos casos, también, se debe mencionar

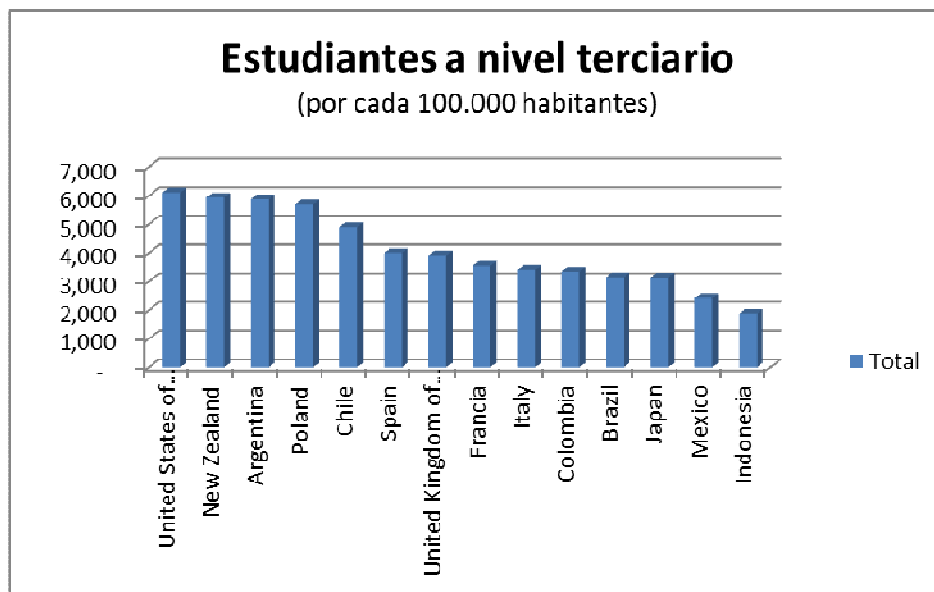


que los servicios fueron el sector de crecimiento más dinámico de sus exportaciones. Indonesia, Brasil y Rusia también se encuentran en el grupo de altas tasa de crecimiento económico con un incremento superior al 170% en la exportación de los servicios, consolidando la suposición que el fuerte crecimiento de estas no es disruptivo sino consonante con un proceso de crecimiento económico local.

Recursos Disponibles:

El país goza de una posición relativa muy ventajosa al momento de medir la potencialidad del sector. Múltiples dimensiones estadísticas muestran que la situación del mercado laboral favorece el desarrollo y crecimiento de industrias de exportación de servicios profesionales. Según la UNESCO, dependencia de la ONU encargada de medir la evolución de las dimensiones educacionales, científicas y culturales, la Argentina encabeza muy cómodamente numerosas estadísticas educativas para el nivel terciario (Anexo 5).

Grafico 1



Elaboración propia – Datos de la UNESCO promedio trienio 2007-2009



Durante el trienio 2007-2009 (único trienio del cual se tienen suficientes datos comparativos para realizar un análisis consistente), el promedio de estudiantes por cada 100.000 habitantes que estaban en el nivel de educación terciaria alcanzaba los 5877 estudiantes (Grafico 1). Una mirada sobre los países del vasto continente americano muestra que la Argentina es seguida por Chile (4903), Colombia (3348), Brasil (3158) y finalmente México (2417). Únicamente los Estados Unidos tienen un ratio superior de estudiantes a nivel terciario con un promedio de (6109) estudiantes.

En términos proporcionales, la Argentina está apenas un 4% por debajo de los Estados Unidos reflejando que, en un principio, ambos disfrutaban de una tasa de formación de estudiantes a nivel terciario similar. Por otro lado, Argentina supera en un 20% la formación de Chile, en un 76% la de Colombia y en 86% a la del Brasil. Una primera lectura de los números mencionados hablan de que cuando se compara al país con las otras economías “grandes” de América, se establece que el patrón de desarrollo de la mano de obra Argentina supera ampliamente las proporciones de sus vecinos.

Cuadro 3

País	Población Graduada
Argentina	0.194%
Brazil	0.183%
Chile	0.182%
Colombia	0.151%
Mexico	0.165%
UK	0.330%
US	0.348%
Turkey	0.257%
Poland	0.625%
New Zealand	0.488%
Japan	0.218%
Spain	0.174%

Elaboración propia - UNESCO

Si se quiere tener una idea un poco más entera del panorama mencionado, se pueden comparar estas economías desde el punto de vista de la cantidad de egresados del nivel terciario de ciencias blandas como administración y ciencias sociales presente en el cuadro anterior. Argentina celebra el final de los estudios del 0.194% de su población total mientras que Chile hace lo mismo con el 0.182%, Colombia el 0.151%, Brasil el 0.183% y México el 0.165% (Cuadro 3). De esta



manera se comprueba que no sólo se lidera el porcentaje de población que está dentro del sistema educativo a nivel terciario en la región sino también que se lo hace en función a los egresados que estos sistemas producen. Los cambios en los rankings que se observan se producen principalmente por la incidencia del abandono, la deserción y las propias fallas internas en los diseños de los sistemas de educación que en algunos de estos países no logran contener a sus estudiantes. (Chile y su tasa de deserción superior al 50% es un ejemplo del mismo) En esta dimensión, la diferencia con los Estados Unidos se hace considerablemente más grande ya que el 4% que diferenciaba a ambos países en estudios en general se expande al 44% cuando se comparan los graduados en ciencias sociales, legales y de negocios.

Grafico 2



Elaboración Propia – Datos de la UNESCO promedio trienio 2007-2009

Si se evalúa el nivel de evolución en el campo de la investigación científica, los números no difieren de los analizados hasta el momento. Argentina tiene un 63% más de investigadores (medidos en términos relativos por cada mil habitantes) que lo que tiene Brasil, que es el país que lo sigue más de cerca. A Chile y México los supera por más del 170% y a Colombia por más del 400%. La abundancia relativa de investigadores no obstante queda muy rezagada cuando se piensa en los



números que muestran Canadá y los Estados Unidos, los cuales triplican y hasta cuadruplican la cantidad de investigadores (Grafico 2) (Anexo 6).

Pensándolo desde un punto de vista relativo, Argentina tiene una ventaja en su abundancia relativa de recursos de mano de obra por sobre sus vecinos en vías de desarrollo que le permiten posicionarse de una manera estratégica no sólo en miras a producir servicios para el mercado más grande de la zona como serían los Estados Unidos.

Producción y Generación de Valor:

Una dimensión muy importante a considerar para medir el impacto que tiene el desarrollo de algún sector específico es cuál es el valor agregado que este genera especialmente si se puede hacer una asignación por trabajador para conocer el valor per cápita de este concepto. Por definición, se considera al valor agregado al monto de salarios pagos aunque también se le puede agregar el excedente bruto de explotación y los impuestos a la producción para obtener una cifra de valor agregado bruto generado.

El sector de servicios representa al principal generador del valor agregado, y por ende del Producto, de la República Argentina. Según las estadísticas (INDEC), más del 67.3% del PBI argentino se corresponde a los servicios. Al mismo tiempo, el Ministerio de Trabajo estima que más de 2.7 millones de empleos privados registrados lo que representa más del 46% del mismo. Su crecimiento relativo se ha mantenido aún comparándolo con un año relativamente bajo para la industria como puede ser 1996 cuando la participación de los servicios era de 42.1%.

En un extensivo estudio llevado adelante por la CEPAL (CEPAL, 2007), se observa que el sector servicios en su conjunto han sido los que más han mejorado la productividad laboral en los últimos 50 años. Para la ventana 1960-2003, se calcula que más del 85% del aumento de la productividad anual de la economía Argentina se explica por la mejora en el sector servicios muy por encima de los porcentajes de restantes economías Latinoamericanas que promedian un 70% para el mismo indicador.



Al mismo tiempo, después de los sectores de la enseñanza y correo y comunicaciones, el sector de servicios es el que posee la elasticidad producto empleo más alta en la economía Argentina considerando a (Müller & Lavopa, 2006). En otras palabras, son de los sectores que más logan hacer crecer la producción por cada nuevo empleado que incorporan en sus filas. En el mismo trabajo, los autores reconocen que los servicios empresariales alcanzan un nivel de 122 de valor agregado y de 148 para “otros servicios” tomando 1995 como año 100 superando en ambos casos a la industria manufacturera con 122 pero cayendo considerablemente por debajo de los servicios públicos, las comunicaciones y la construcción.

Cuando se analiza la situación de la distribución del ingreso entre los diversos sectores, la información brindada por el Censo Nacional Económico arroja algunas cifras que ofrecen una imagen bastante reveladora.

Cuadro 4

	Remuneración Sobre VBP	VA sobre VBP	Remuneración sobre VA
Servicios	23%	59%	39%
Industria	8%	31%	25%

Elaboración propia – Fuente INDEC

A nivel agregado, las estadísticas revelan que la distribución sectorial de la generación de valor dentro de los servicios empresariales es considerablemente más alta para el componente salarial de lo que lo es de excedente bruto de explotación si se lo compara con las industrias en su conjunto (Anexos 7 y 8). El 39% de la generación de valor en la provisión de servicios es retribución al trabajador mientras que para la industria ese número se reduce al 25% (Cuadro 4). Estos números son sensiblemente importantes porque están indicando que los servicios, como uno podría presuponer, generan una porción más grande de su valor en la utilización y el aprovechamiento de los recursos humanos mientras que la industria le debe más su generación a lo que sería el aporte del capital.



Cuadro 5

SERVICIOS	Remuneración Sobre VBP	VA sobre VBP	Remuneración sobre VA
Consultoría en servicios de información	28%	53%	54%
Procesamiento de datos	20%	52%	38%
Obtención y dotación de personal	58%	78%	74%
Investigación y desarrollo	20%	54%	37%
Servicios de publicidad	14%	29%	47%
Servicios empresariales n.c.p.	24%	62%	39%

Elaboración propia – Fuente INDEC

Más interesante aún es observar dentro de los servicios empresariales el desenvolvimiento de algunos sub sectores como el de los servicio de consultoría en informática con una tasa del 54% para salarios sobre valor agregado total, la publicidad con el 47% de participación o la administración de los recursos humanos 74% que superan ampliamente los guarismos vistos en algunas de las industrias más importantes del país (Cuadro 5). Es más, las medianas y grandes empresas que se dedican a la exportación de servicios de profesionales alcanzan números del 48% en comparación con las pequeñas firmas que se dedican al mercado local dejando una menor rentabilidad en manos del trabajador.

Cuadro 6

INDUSTRIA	Remuneración Sobre VBP	VA sobre VBP	Remuneración sobre VA
Productos de Tabaco	6%	10%	56%
Vehiculos Automotores	9%	27%	33%
Maquinarias y Aparatos Eléctricos	12%	38%	30%

Elaboración propia – Fuente INDEC

Por el lado de las industrias únicamente la manufactura de los productos del tabaco logran alcanzar una cifra superior a de los servicios empresariales con un 56% del valor generado por el empleo cuando si se observa el guarismo para el caballito de batalla de los modelos industrializadores como sería el sector automotriz, este tiene una participación del salario en el 33% del valor agregado final (Cuadro 6). La fabricación de productos electrónicos tienen una participación aún menor con el 31% quedando por debajo de los servicios de investigación y desarrollo con el 37% o la aplicación más rígida de los sistemas informáticos.



Lo recientemente mencionado brinda evidencia de que la naturaleza creadora de valor de los servicios está más íntimamente relacionada con el aporte de la mano de obra y los recursos humanos que del aporte del capital. De más está decir que este no es un descubrimiento realizado por el presente trabajo sino que lo que intenta hacer es brindar una prueba más de que los servicios empresariales hacen un mayor hincapié en la generación de valor por el lado del empleo de mano de obra en lugar del aprovechamiento del uso del capital.

Al mismo tiempo, los requerimientos de insumos para la producción son sensiblemente menores en el caso de los servicios donde el 60% del valor bruto de producción se corresponde con el valor agregado de la producción mientras que la industria se encuentra casi a la mitad con un 31%. El 31% para la industria no es necesariamente malo ya que representa que tiene una alta integración y dependencia de otros sectores (el llamado encadenamiento productivo) pero también significa una muy alta dependencia de esos encadenamientos para poder realizar su producción. En un contexto de faltantes de algunos productos, la aparición de cuellos de botellas o la restricción sobre la disponibilidad de recursos para hacerse de los mismos presentaría una seria dificultad para el desarrollo de la actividad económica en particular. De allí que en la actualidad sean los sectores productores y exportadores de bienes estén con problemas de faltantes de insumos y limitaciones a su producción mientras que no se observa un efecto similar por el lado de los servicios.

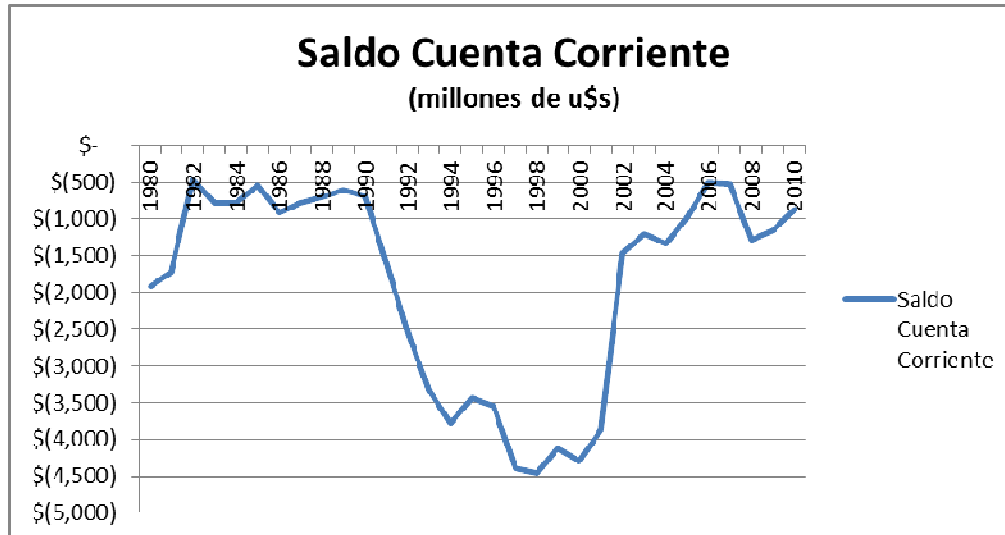
Equilibrio externo:

Uno de los principales escollos que está enfrentando en la actualidad el modelo como está evolucionando es una cada vez mayor presión sobre la cuenta corriente. El gobierno nacional tiene pensado hacer frente a los pagos de los vencimientos de las obligaciones argentinas con el resto del mundo sin recurrir a los mercados internacionales de capitales. Eso significa que para hacerle frente a los pagos de la deuda pública se tiene que hacer con divisas que no sean generadas por la cuenta capital del balance de pagos con lo que la presión se concentra en gran medida en proteger y en caso de ser posible, incrementar el superávit de la cuenta corriente.



Con ese objetivo están operando la mayoría de las restricciones realizadas por las distintas agencias de gobierno que participan activamente del sistema de cambios. Sin embargo, ninguna de las políticas apunta a actuar directamente sobre el sector servicios. No existen bloqueos ni frenos a las importaciones de servicios así como no existen prácticamente ningún tipo de incentivos o subsidios a las empresas que se dediquen a la exportación de servicios.

Grafico 3

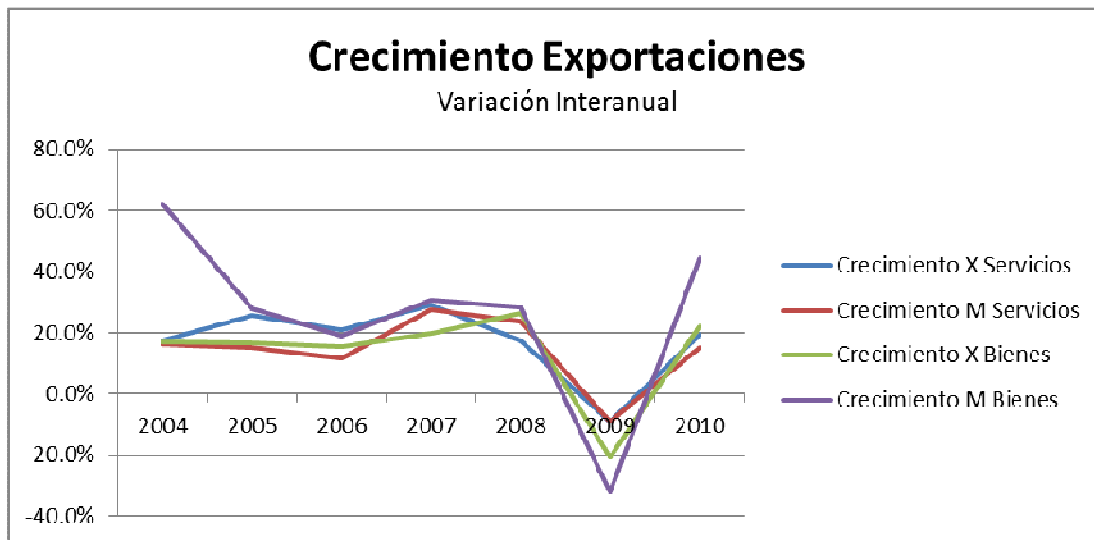


Elaboración propia, UNCTAD

En el gráfico superior (Grafico 3) se observa que ya desde principios de la década de los 80, la cuenta corriente de los servicios ha sido deficitaria para la Argentina. Este proceso histórico ha mostrado periódicos subes y bajas que no han logrado revertir el saldo negativo en la cuenta corriente. Sin embargo, si se puede notar que desde el cambio de modelo tras la salida de la convertibilidad cambiaria, el déficit se ha reducido considerablemente (salvo por los años en los que la crisis internacional elevó considerablemente el nivel de importaciones). El saldo de la cuenta corriente durante los 90 fue superior a los 3500 millones de dólares de déficit mientras que en los años 2000 este número bajo a 1000 millones de dólares. Esta caída se explica principalmente por el alza muy fuerte de las exportaciones de servicios que saltaron un 280% del 2002 al 2010 mientras que las importaciones ascendieron un 183% en el mismo período. Es este diferencial de crecimiento el que explica el cierre en la brecha del déficit de exportaciones importaciones en servicios que se ha visto en los últimos años.



Grafico 4



Elaboración propia – UNCTAD

El sector en su conjunto muestra un dinamismo que debería alegrar a más de un interesado en proteger el saldo del comercio exterior (Grafico 4). Mientras que las exportaciones de servicios se incrementaron un 193% para el período de 2003-2010, las exportaciones totales de la economía Argentina lo hicieron en un 131% para el mismo período [Anexo 2]. Por otro lado, las importaciones de servicios se expandieron un 147% en los 8 años en cuestión mientras que las importaciones totales Argentinas lo hicieron en un 308%. Dicho de otra manera, mientras que las exportaciones de servicios crecen más rápido que las exportaciones totales las importaciones de servicios lo hacen por debajo del ritmo de crecimiento de las importaciones totales.

Lo mencionado permitiría llegar a la conclusión que a diferencia de los modelos tradicionales de Industrialización por Sustitución de Importaciones en los cuales se ha encaminado la economía local, el crecimiento de la producción del sector está disociado del crecimiento de importaciones en igual o mayor volumen. Desde el punto de vista lógico, no parece ser una observación incongruente pues el principal insumo de esta industria es la capacidad intelectual de la mano de obra en lugar de bienes físicos. Esta capacidad se desarrolla, fomenta y se explota en el país comercializando el producto final el cual contiene un mayor porcentaje de valor



agregado en esta etapa de la cadena como se verá en otra sección del presente trabajo.

Otro elemento claro del modelo presente es que la dependencia aparente que muestra la economía nacional en su conjunto de la importación de bienes no es tan significativa cuando se ve la evolución de los servicios. No obstante, un elemento que permanece siendo preocupante es que el 147% de aumento de importaciones del sector servicios sigue siendo superior al crecimiento del producto bruto para el período lo que plantea riesgos de que se incremente la presión sobre este sector si la dinámica de las exportaciones se viera reducida. Es plausible reconocer que el tamaño de la economía nacional y el nivel de desarrollo de la misma todavía hace imprescindible el ingreso de servicios del exterior para poder mantener el crecimiento económico. Sin embargo, es destacable que las importaciones crezcan menos que las exportaciones siendo esta una muy buena carta de presentación para plantear la necesidad de diseñar una política económica más acorde con este modelo de crecimiento.

Si se ahonda aun más en la composición de las exportaciones de servicios, también se podrá observar que no todos los servicios son los que aportan a la existencia de este déficit comercial sino que el comportamiento desigual ayuda a sostener aún más los beneficios que existen en el desarrollo de la actividad de algunos servicios en particular.

La totalidad del déficit del sector se explica por el saldo de la subcategoría de transporte en el intercambio exterior ya que durante el 2010 esta categoría “perdió” más de u\$s 1600 millones. Este sector tiene una relación directa con el nivel de actividad del comercio justamente de los otros dos grandes sectores de la economía, el comercio de bienes agricologanaderos y de los bienes industriales. Sin embargo, sería un error considerar que el mero hecho de comerciar tiene que traer déficit a esta categoría de servicios sino más bien se debe notar que el problema principal de este sector y la causa central del déficit es el tamaño y la propiedad de los capitales que controlan este subsector en la Argentina.

La subcategoría de turismo, que ha logrado tener unos años de superávit de balanza, cerró con un resultado positivo de u\$s 40 millones en el 2010 recuperándose del mal año producto de la fuerte crisis internacional, que tuvo su punto más profundo a lo largo del 2009.



Sin embargo, la categoría que se ha logrado destacar en los últimos tiempos es la de exportación de otros servicios, que ha alcanzado un superávit para el 2010 de más de u\$s 870 millones. En la cuenta de las exportaciones de servicios no ha logrado superar el déficit generado por las importaciones de servicios de transportes pero ha tenido un muy fuerte impacto para reducir el peso de las mismas. Sosteniendo este resultado se encuentran en primer lugar las exportaciones de servicios empresariales que corresponden con el 63% del total de la categoría. De esta manera, los servicios de abogacía, contabilidad y servicios empresariales en general lideran el grupo. En segundo nivel aparecen los servicios de informáticos y de comunicación con el 19% y el resto se lo llevan principalmente los servicios personales y culturales y los financieros.

Con lo recientemente mencionado, se evidencia que la exportación de servicios englobados en los rubros profesionales hace un gran aporte a la estabilidad y al superávit del comercio exterior argentino. Hay que considerar al mismo tiempo que esta categoría con los más de u\$s 6100 Millones de exportaciones representa aproximadamente el 10% de todas las exportaciones que realiza el país.

Visión Sectorial

Servicios Informáticos:

Aproximadamente, el 10% de las exportaciones de servicios que realiza la economía Argentina se corresponden con tareas relacionadas con los servicios de tecnologías de información. Esto incluye una amplia gama de actividades que van desde el desarrollo de software hasta el soporte técnico y la consultoría. Este lugar, sin embargo, sigue bastante por debajo de los primeros lugares de América Latina ocupados por Brasil y México⁹.

En cuanto a las políticas públicas, este es el sector de servicios más incentivado desde el Estado nacional. No casualmente, fue reclasificado como “industria” para poder permitirle acceder a numerosos beneficios financieros e impositivos. Al mismo tiempo, la complejidad que representa el sector hace que el planteo de las políticas públicas relacionadas con el mismo alcance una dimensión muy variada. Como lo menciona el Equipo de Estudios sobre Tecnología, Capitalismo y Sociedad

⁹ (Argentina.ar, 2011)



(Dughera, y otros, 2012), las políticas públicas apuntan a un conjunto amplio de herramientas con la idea de encontrar un modelo sustentable de crecimiento del sector. Sin embargo, no todos los mecanismos sobre los cuales puede apoyarse un esquema equilibrado (leyes de promoción de la industria, fondos de financiamiento, políticas educativas; políticas de propiedad intelectual y políticas de infraestructura y de acceso a la información) han logrado cumplir con su objetivo principal.

El país está en un estado avanzado de su organización gubernamental hacia una sociedad 2.0, aunque algunas de sus políticas puedan ser mejoradas. Por un lado, el funcionamiento de la ley de promoción del software 25.922, que plantea la creación de un régimen fiscal especial y un fondo de financiamiento para proyectos de I+D, ha sido dispar. El universo de aplicación de la promoción quedó delimitado en un grupo de empresas pequeñas y medianas enfocadas en el I+D que en muchas ocasiones no pueden obtener los beneficios al no cumplir satisfactoriamente con los requerimientos impositivos, de calidad o directamente no puedan hacer frente a los costos. 290 empresas de las aproximadamente 3800 que operan en el país hasta fines del 2011 estaban incluidas en el régimen de beneficios fiscales iniciado en 2005, un grupo del universo de emprendimientos informáticos en el país que podría verse incrementado si se modificasen algunas de las restricciones de aplicabilidad. Por un lado, las industrias alcanzadas limitan al cuerpo de empresas que acceden a los beneficios, permaneciendo muchas empresas de consultoría (las cuales no necesariamente diseñan software en el país) mientras que por el otro deja de lado también a empresas que pese a producir software localmente tienen encadenamientos con empresas extranjeras. El principal defecto de la ley, en vías de ser resuelto tras la sanción en el Congreso de la Nación de una reforma de la ley, reside en que los beneficios fiscales se otorgan principalmente en modo de crédito del IVA impuesto que los exportadores no pueden percibir. En consecuencia, el beneficio fiscal es obtenido por empresas que producen en el país para el consumo interno pero es prácticamente inerte para los exportadores de software. Al mismo tiempo, se incorporará una fuerte reducción en el impuesto a las ganancias (subsidio de 2/3 del impuesto) que las mismas generan. El fondo de financiamiento ha tenido un mayor alcance ya que, por ejemplo, tiene a las universidades entre posibles destinatarios de los mismos. Este mecanismo de financiamiento ha permitido dotar de capitales a más de 1200 proyectos en todo el período incluido entre los años 2007 y 2010 por más de \$ 110 millones.



Desafortunadamente, apenas el 2% de los fondos fueron destinados a proyectos directamente destinados a la exportación área sobre la cual se tiene que trabajar para incrementar su relevancia.¹⁰

Desafortunadamente, este sector encuentra su mayor limitación en la disponibilidad de mano de obra, la cual pese a ser proporcionalmente superior a la del resto de America Latina, está muy por debajo de lo que producen otras ramas de la educación superior argentina como podrían ser las ciencias sociales. El análisis llevado adelante por el centro de ciencia, tecnología y sociedad corrobora lo observado en la sección *Recursos Disponibles* donde se evidencia que esta rama educativa no logra dotar al mercado de la misma cantidad de recursos relativos que otras ramas del estudio superior. Hacia fines del 2011, cerca del 60% del personal de las empresas que trabajan en estas industrias carecían de la educación superior lo cual habla del elevado nivel de demanda que existe y la ausencia de un sistema educativo formal capaz de hacerle frente a la misma. Este sería un área donde se debería actuar para poder dotar de mayores recursos a esta industria de manera de ayudar a la mejora en la competitividad internacional del sector¹¹, especialmente en un contexto de aumento del costo de la mano de obra local que hace que los costos del servicio sean más elevados que los mismos considerando salarios de países como Perú.

La situación anterior queda manifiesta cuando se observa la evolución tanto de la cantidad de estudiantes de carreras universitarias vinculadas con la informática y la cantidad total de trabajadores. (Dughera, y otros, 2012), La cantidad total de trabajadores tuvo un crecimiento exponencial mientras que los estudiantes de las carreras relacionadas se mantuvieron estables o hasta se redujeron llegando de una relación 4 estudiantes por 1 trabajador a una relación 1 a 1 (Grafico 5). La aparición de un cuello de botella no presenta un problema inmediato pues es conocida la alta participación de trabajadores no profesionalizados en este sector. Sin embargo, se mantiene la incipiente problemática de acceso a mano de obra calificada y plantea la necesidad de orquestar mecanismos que logren revertir la situación.

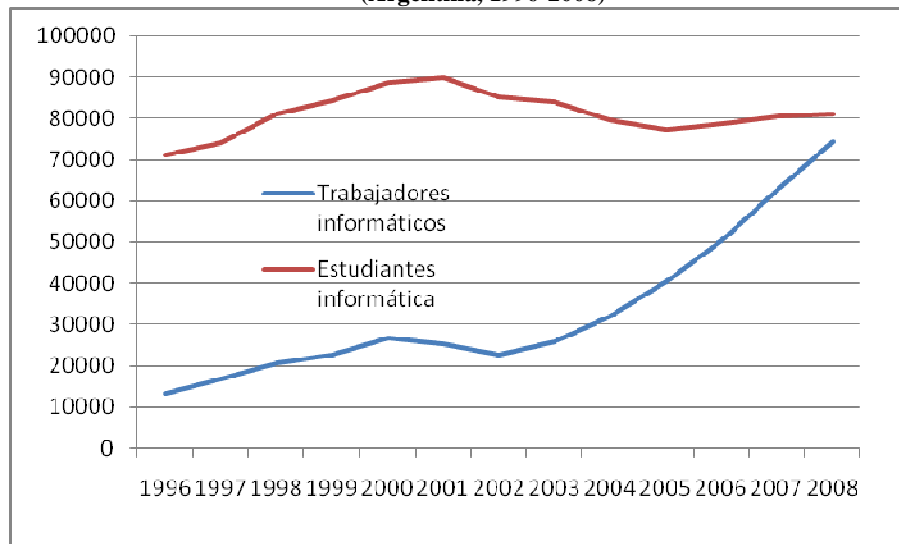
¹⁰ Agencia Nacional de Promoción de la Industria del Software

¹¹ (Cámara de Empresas de Software & Servicios Informáticos de la República Argentina, 2007)



Grafico 5

**Estudiantes de informática y trabajadores informáticos
(Argentina, 1996-2008)**



Datos de la ODEE y SPU

La delimitación de una Agenda Digital en el 2009 ha sido muy positiva para el sector ya que logró crear una estructura dentro de la organización gubernamental orientada a desarrollar programas tales como “Conectar igualdad”, Televisión Digital Terrestre (TDT) para escuelas que incentivan al desarrollo de industrias IT y buscan reducir la brecha tecnológica entre los estudiantes del país y con sociedades más profundamente inmersas en el mundo digital.

Servicios Empresariales:

Más del 60% de las exportaciones de servicios se corresponden con lo que contabilizado dentro de esta categoría siendo así la de más fuerte dentro del grupo servicios exportables. No es casual, que dentro de la misma se incluyan servicios que van desde la gestión empresarial, contabilidad y asesoramiento legal pasando por los ensayos y pruebas técnicas, servicios de ingeniería hasta los servicios de publicidad. Así pues se incluye una amplia gama de servicios que sí se destaca por tener una relativamente alta proporción de empleo de profesionales de alta capacitación.

Cómo se mencionó en la primera sección del trabajo, este sector en términos generales no muestra las mismas problemáticas que plantea el sector informático en cuanto a la disponibilidad de mano de obra calificada. Justamente, los servicios



empresariales, de marketing y de gestión empresarial se nutren del campo de estudio que más atracción genera en la población Argentina. Esta favorable generación de oferta de mano de obra se ha visto acompañada por un crecimiento muy por encima del promedio de demanda de trabajo que en el caso de los servicios empresariales ha saltado un 150% desde el 2003 hasta el 2010 (con 100.000 empleados registrados en ese año) (Anexo 9). El empleo de asesoramiento técnico también mostró un dinamismo elevado al crecer más de un 100% en el período (alcanzando los 52.000 puestos) al que si le sumamos el sector de la publicidad con un 90% (17900) se está hablando de un total de 180.000 empleos para el 2010, más de un 120% por encima del empleo generado por el complejo automotor y de autopartes. Hay que reconocer que este crecimiento no se debe únicamente al alto crecimiento de las exportaciones del sector, pero la existencia de una correlación entre ambos no debe ser ignorada. Esta continua abundancia de individuos capacitados deberían, en un principio, servir como una buena base de sustentación para que el crecimiento de los servicios empresariales se mantenga en el tiempo.

Una destacable similitud que existe con el Software y los Servicios Informáticos es la prácticamente ausencia total de programas de promoción o financiamiento especial hacia las exportaciones por parte del estado. Un estudio realizado por la Cámara Argentina de Comercio (Departamento de Economía de la Cámara Argentina de Comercio, 2011)¹² que evaluó los principales planes ofrecidos tanto a nivel nacional como provincial identifica solamente un programa en veinte destinado a la exportación. Pese a esa similitud, hay que destacar dos grandes diferencias existentes en el trato por parte del gobierno nacional de ambas categorías. Por un lado, el financiamiento del software está englobado en una extensiva Ley del Congreso de la Nación que incluye beneficios impositivos y financieros, algo que no se da en el caso de los servicios empresariales. Estos no están amparados en el marco de una ley específica ni reciben beneficios impositivos especiales. En segundo lugar, el software tuvo un cambio de encuadramiento sectorial pasando a ser considerada, desde un punto de vista tributario, como una industria, obteniendo los beneficios generados por las leyes de promoción industrial de las distintas jurisdicciones nacionales. Pese a esas diferencias y a la falta de una estrategia



orientada a las exportaciones de esta categoría, la misma ha logrado resultados de crecimiento destacados en los últimos años.

Es relevante mencionar que no todo tipo de desarrollo de servicios, ni siquiera si estos están dedicados exclusivamente a la exportación, son deseables de promocionar como objetivo de largo plazo para el país y ese es el caso de los Call Centers. Esta rama de actividad se expandió rápidamente tras el abandono del tipo de cambio fijo aprovechando el bajo costo de la mano de obra local medida en moneda extranjera. Al mismo tiempo, la evolución de la tecnología de las telecomunicaciones y la posición avanzada en la cual se encontraba el país en cuanto a su infraestructura permitieron su rápido desarrollo. Sin embargo, todo lo anterior no logró resolver el problema intrínseco que tiene la rama en si, que es su baja generación de valor por la escasa complejidad del servicio y la elevada tasa de rotación de personal que manifiesta un proceso productivo que lejos está de ser amistoso con los trabajadores¹³. Pese a que el país abandonó el lugar de preferencia entre los grandes conglomerados internacionales de atención al cliente por los elevados costos y la amenaza latente de la sanción de la ley regulatoria para esta rama de actividad, la misma sigue empleando el no desdeñable número de 50000 empleados a nivel nacional. Es interesante abordar la particularidad que esta rama de servicios ha seguido para su expansión siguiendo un patrón centro-periferia con una concentración de más del 80% de los trabajadores en el Área Metropolitana Buenos Aires (AMBA) en el 2003 para caer al 45% en el 2009 (Moench, 2011). Esta expansión “federal” lejos está de ser beneficiosa para las economías regionales como lo observa de buena manera.

Industrias Creativas

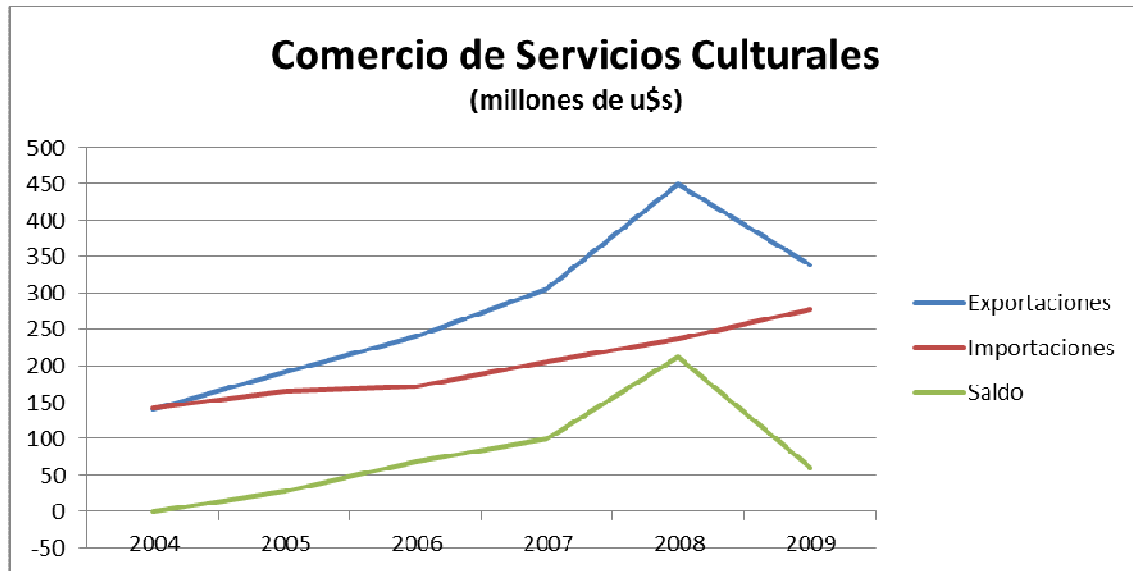
La Argentina es el cuarto exportador mundial de formatos televisivos originales detrás de Inglaterra, Estados Unidos y Holanda y rankea entre los tres mejores lugares del mundo para desarrollar y producir ideas, detrás de Estados Unidos y Gran Bretaña, según la publicación especializada Gunn Report. Argentina cuenta con una combinación de recursos humanos capacitados, una vasta cultura de diseño creativo y una plataforma tecnológica consolidada para el desarrollo de estas actividades.

¹³ (Charbotel, y otros, 2009)



Observando estadísticas provistas por (D'Alesio & Calcagno, 2010) se puede observar el desempeño de las exportaciones de un importante grupo de actividades creativas-culturales¹⁴ que han crecido de manera sostenida durante los últimos años previos a la crisis internacional.

Grafico 6



Datos provistos por Indicadores Culturales. Universidad Nacional Tres de Febrero

De los 140 millones de dólares que se exportaban por el año 2004 se alcanzó la cifra de 449 millones para el año 2008 triplicando el volumen de exportaciones en tan sólo 4 años (Grafico 6 - Anexo 10). Una de las claves de este crecimiento se puede encontrar en que la Argentina no sólo se ha aprovechado de su ventajosa posición por contar con una industria competitiva y de bajo costo sino también al convertirse en un polo de producción audiovisual a nivel internacional. El ajuste negativo producido en el 2009 está fuertemente afectado por el impacto que tuvo la crisis internacional en el comercio. Esta caída no debe sorprender teniendo en cuenta que el gasto en publicidad, en entretenimiento y cultura es el que primero y de manera más fuerte sufre el impacto de las situaciones económicas adversas. Se debe reconocer que el impacto que tuvo la crisis afectó sensiblemente el saldo de la balanza comercial del sector contrayendo el superávit un 70% con respecto al 2008 sin embargo no se pueden ignorar que el sector había logrado que el ratio

¹⁴ Películas, series, miniseries, telenovelas y otros enlatados; Cesión de señales propias a no residentes; Eventos extranjeros; Producción de contenidos para TV de aire y cable; Producción de publicidad; Derechos de TV.



Exportaciones sobre Importaciones sea casi de 2 a 1 para ese año y que lo afecto sensiblemente fue la peor crisis económica internacional desde la postguerra. Comparándolo con el comienzo de la serie, con un saldo negativo en 1 millón de dólares, la evolución de este sector para el conjunto de la economía ha sido altamente productivo.

Lo antes mencionado no significa que todo lo que reluzca sea oro en el mundo de la generación de contenidos culturales. Existe una elevada concentración en unas pocas manos en el área de producción de contenidos para la TV y el cable que con el 54% del total es la principal rama de actividad. Telefé, Artear, Dorimedia y Cris Morena Group son algunas de las pocas manos que se quedan con una porción muy significativa de los cerca de 340 millones de dólares exportados en el 2009.



Conclusiones:

El estudio permite observar una serie de dimensiones que generalmente quedan relegadas en el discurso imperante en la sociedad. Esto no se debe a motivos ideológicos por los cuales no reciban prensa ya sea por los medios considerados opositores o los englobados en la órbita de influencia del poder ejecutivo nacional sino más bien por la forma en la que se los comunica. Ante la ausencia de una cámara sectorial que logre englobar a las empresas de los servicios de una manera integradora¹⁵ como puede suceder en el Agro o la Industria cada uno suele representarse por separado. Tampoco existe una literatura suficientemente extendida en la materia y la recolección de información es extremadamente difícil como para que abunden los trabajos de investigación de campo. Así pues es que el análisis de los servicios como agentes económicos de relevancia suelen estar fuera de la conciencia popular y en consecuencia alejada de la agenda política.

A la luz de la actualidad post reactivación económica, post reducción del desempleo y en el marco de un modelo de desarrollo de largo plazo, se debe comenzar a considerar las alternativas de planificar a nivel nacional e integral un crecimiento hacia los sectores productores y exportadores de servicios. Los párrafos anteriores muestran que existen fundamentos suficientes para sostener que la economía nacional puede crecer y expandirse sobre la base de los mismos que en una perspectiva histórica podrían considerarse como “exportaciones no tradicionales” por ende quedando fuera de los manuales de comercio internacional.

Por un lado, la Argentina cuenta con la dotación relativa de factores más alineada que el resto de América Latina para poder expandirse sobre la economía de servicios. En ese sentido, no es casual que el país logre rendimientos tan altos de crecimiento en la exportación de servicios comparándose aún con países que han tenido un destacado crecimiento en los últimos años. Más interesante aún es que el rango de expansión se extiende desde la administración contable, desarrollo de procesos, de productos tecnológicos hasta industrias creativas y culturales. Esa ventaja relativa combinada con la proximidad geográfica y cultural con los demás países latinoamericanos implican que ellas mismas pueden ser destinos más que

¹⁵ La Cámara Argentina de Comercio es el principal actor sectorial pero tiene muy poca incidencia en la mayoría de los sectores mencionados a lo largo del trabajo.



atractivos para las exportaciones argentinas, no se necesita mirar a Europa o los Estados Unidos para ello.

Por otro lado, se observa que los sectores más profesionalizados de los servicios, los que son mencionados en el trabajo¹⁶, son ampliamente autosustentable desde la perspectiva macroeconómica siendo generadores netos de divisas. Siendo este un detalle que ha ganado mucho peso en el momento en el cual cada vez se ejerce más presión sobre los sectores transables con la idea de mantener funcionando la compleja maquinaria de la economía Argentina.

Desde una óptica más de largo plazo y apuntando a un desarrollo para la sociedad y teniendo como Norte la estructura de los países considerados desarrollados, el enfoque cobra aún más aplicabilidad ya que lo que la evidencia muestra es que la mayoría de estas naciones han desarrollados sectores exportadores de servicios que son en términos absolutos y relativos, mayores al que posee la Argentina en este momento. En este sentido se plantea también la presunción más que justificable desde el punto de vista de las estadísticas educacionales, que la sociedad Argentina está orientada hacia seguir un camino de producción de servicios lo que no significa un abandono de la actividad industrial.

El camino no es nada sencillo pues requiere adecuar y capacitar a la sociedad lo que requiere no solo de recursos, sino también, de tiempo. En parte, existe una decisión oficial de incentivar el desarrollo de los recursos humanos del país (el 6% del PBI en educación por ejemplo) pero todavía resta una política más organizada que logre aunar y coordinar los esfuerzos del estado así como los de la sociedad civil.

Por lo comentado en las páginas anteriores, la base y los resultados son reales y fundamentalmente alcanzables por lo que es posible obtener un estadio de crecimiento y desarrollo en dónde uno de sus pilares sea la exportación de servicios.

¹⁶ Servicios Informáticos, Empresariales (Contable, legal, administrativo y financiero no bancario) y las industrias Creativas-Culturales



Bibliografía

- Argentina.ar. (27 de Septiembre de 2011). *Argentina, tercer exportador de software*.
Obtenido de Argentina en noticias: http://www.argentina.ar/_es/ciencia-y-educacion/C9532-argentina-tercer-exportador-de-software.php
- BCRA. (Abril de 2012). *Indice de Precios de Materias Primas*. Recuperado el Abril de 2012, de BCRA: <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/indicadores/MetodologiaIPMP.pdf>
- Burgos, M. (Diciembre de 2011). *¿Reindustrialización en la Argentina? la industrialización en la des-convertibilidad*. Recuperado el Abril de 2012, de Revista del CCC: http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/279/%BFreindustrializacion_en_la_argentina_la_industrializacion_en_la_des-convertibilidad.html
- Cámara de Empresas de Software & Servicios Informáticos de la República Argentina. (2007). *Propuesta para el plan de Plan de Acción 2008-2011*. Buenos Aires: CESSI.
- CEPAL. (2007). Progreso técnico y cambio estructural en América Latina. (págs. 29-33). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Charbotel, B., Croidieu, S., Vohito, M., Guerin, A., Renaud, L., Jaussaud, J., y otros. (2009). *Working conditions in call-centers, the impact on employee health: a transversal study*. Lyon: Hospices Civils de Lyon, Service des maladies professionnelles.
- Cortés, R. (Febrero de 2006). Modelos de crecimiento endogeno: externalidades del capital humano. *Segundo encuentro en economía, educación y cultura*. Málaga: Eumed.
- D'Alesio, F., & Calcagno, N. (2010). *Amanece que no es poco. El comercio exterior de servicios culturales en Argentina*. Caseros: Universidad Tres de Febrero.
- Departamento de Economía de la Cámara Argentina de Comercio. (2011). *Programas de Financiamiento Vigentes para el Sector Comercio y Servicios*. Buenos Aires: Cámara Argentina de Comercio.
- Destinobles. (2006). El capital humano en las teorías del crecimiento económico. *Segundo encuentro sobre economía, educación y cultura*. Málaga: Eumed.
- Dughera, L., Ferpozzi, H., Gajst, N., Mura, N., Yannoulas, M., Yansen, G., y otros. (2012). Las políticas públicas y el subsector SSI en la Argentina. *IX Jornadas Latinoamericanas de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*. Buenos Aires: ESOCITE.
- Ghemawat, P. (2007). Redefining Global Strategy. *Harvard Business School Press*, Cap 1.
- Helyar, J. (2012). Outsourcing: A Passage Out of India. *Businessweek*.



INDEC. (s.f.). Buenos Aires, Argentina.

INDEC. (s.f.). Argentina.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (s.f.).

Moench, E. (2011). *Actividades económicas globales y su impacto territorial: la llegada de call centers al interior del país luego de la devaluación*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Müller, A., & Lavopa, A. (2006). Mercado del trabajo en la Argentina: Diagnóstico y pronóstico desde una perspectiva sectorial. En CEPED, *Documentos de trabajo 7* (págs. 27-44). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo.

RedUSERS. (31 de Enero de 2011). *Un vistazo a los Polos tecnológicos de Argentina*.
Obtenido de RedUSERS: <http://www.redusers.com/noticias/echamos-un-vistazo-a-todos-los-polos-tecnologicos-de-argentina/>

Schelmatic, T. (12 de Octubre de 2011). *Mexico, Number One Choice for "Nearshoring"*.
Obtenido de Infotech Spotlight: <http://it.tmcnet.com/topics/it/articles/228402-mexico-number-one-choice-nearshoring.htm>

Tavosnanska, A. y. (s.f.). *La industria Argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente*. Obtenido de El Germen:
<http://www.elgermen.com.ar/wordpress/wp-content/uploads/Herrera-Tavosnanska-La-industria-argentina-a-comienzos-del-siglo-XXI.pdf>

UNCTAD. (s.f.).

UNESCO. (s.f.).

Zorattini, N. y. (20 de Julio de 2011). *Desafíos de la política de empleo*. Obtenido de Boletín Argentino: <http://www.boletinargentino.com/politica/39-gremios/1253-desafios-para-la-politica-de-empleo.html>



Anexo Estadístico

Anexo 1 - Ranking de Crecimiento Económico 50 economías más grandes a 2010.

Country	2003-2008	2003-2010
China	97.6%	143.4%
India	74.5%	109.7%
Argentina	71.9%	93.4%
Vietnam	67.4%	92.5%
Singapore	65.3%	91.9%
Peru	66.1%	86.3%
Venezuela	89.4%	84.6%
Nigeria	55.1%	84.4%
Bangladesh	56.1%	79.8%
Egypt	53.2%	72.4%
Indonesia	51.0%	71.2%
Turkey	59.3%	68.9%
United Arab Emirates	64.8%	68.4%
Hong Kong SAR	56.0%	66.0%
Philippines	48.7%	65.5%
Malaysia	52.2%	64.1%
Pakistan	51.4%	63.3%
Islamic Republic of Iran	48.2%	61.9%
Poland	49.5%	61.2%
Colombia	48.9%	61.1%
Taiwan Province of China	44.1%	60.2%
Russia	62.1%	58.9%
Brazil	44.8%	58.1%
Korea	42.9%	55.5%
Thailand	44.5%	55.4%
Saudi Arabia	43.9%	53.3%
Chile	44.9%	53.2%
South Africa	47.9%	52.8%
Algeria	39.0%	50.3%
Romania	60.1%	50.2%
Czech Republic	48.1%	48.5%
Australia	34.6%	43.2%
Ukraine	55.8%	41.9%
Mexico	36.2%	37.8%
Switzerland	31.9%	35.9%
Sweden	31.2%	34.1%
Austria	32.2%	32.7%
Canada	29.3%	32.6%
Netherlands	31.9%	32.2%
Spain	33.3%	30.9%
Belgium	28.5%	30.6%
Norway	29.5%	30.5%
United States	28.3%	30.4%
Greece	33.9%	27.9%
Germany	27.2%	27.8%
France	25.4%	26.5%
United Kingdom	27.9%	26.1%
Japan	24.9%	24.4%
Portugal	21.4%	22.6%
Italy	19.5%	17.3%



Elaboración propia a base de datos del Fondo Monetario Internacional. PBI a PPP.

Anexo 2 – Exportaciones Importaciones Argentinas

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Crecimiento
Exportaciones Servicios	\$ 4,500	\$ 5,288	\$ 6,634	\$ 8,023	\$ 10,363	\$ 12,156	\$ 11,058	\$ 13,214	193.7%
Importaciones Servicios	\$ 5,693	\$ 6,619	\$ 7,626	\$ 8,523	\$ 10,876	\$ 13,440	\$ 12,215	\$ 14,066	147.1%
Saldo	\$ (1,193)	\$ (1,331)	\$ (992)	\$ (501)	\$ (513)	\$ (1,284)	\$ (1,157)	\$ (852)	

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Crecimiento
Exportaciones Totales	\$ 29,566	\$ 34,576	\$ 40,351	\$ 46,568	\$ 55,779	\$ 70,588	\$ 56,065	\$ 68,500	131.7%
Importaciones Totales	\$ 13,833	\$ 22,445	\$ 28,693	\$ 34,158	\$ 44,707	\$ 57,413	\$ 39,105	\$ 56,443	308.0%
Saldo	\$ 15,732	\$ 12,131	\$ 11,658	\$ 12,410	\$ 11,072	\$ 13,175	\$ 16,961	\$ 12,057	

Elaboración propia - UNCTAD - En millones de US\$

Anexo 3 – Exportaciones de Servicios

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	\$ 4,500	\$ 5,288	\$ 6,634	\$ 8,023	\$ 10,363	\$ 12,156	\$ 11,058	\$ 13,214
Australia	\$ 23,747	\$ 28,485	\$ 31,047	\$ 33,088	\$ 40,496	\$ 45,240	\$ 41,589	\$ 48,490
Austria	\$ 32,455	\$ 37,945	\$ 42,446	\$ 45,634	\$ 54,254	\$ 63,569	\$ 54,673	\$ 54,523
France	\$ 98,567	\$ 114,758	\$ 122,331	\$ 128,574	\$ 149,234	\$ 166,540	\$ 142,967	\$ 143,712
Germany	\$ 123,458	\$ 147,349	\$ 166,960	\$ 194,175	\$ 228,299	\$ 260,907	\$ 230,379	\$ 237,574
Italy	\$ 71,580	\$ 84,673	\$ 89,410	\$ 98,774	\$ 111,931	\$ 116,296	\$ 95,286	\$ 98,313
Japan	\$ 77,494	\$ 97,487	\$ 110,477	\$ 117,237	\$ 128,959	\$ 147,722	\$ 127,895	\$ 141,457
New Zealand	\$ 6,892	\$ 8,243	\$ 8,691	\$ 8,159	\$ 9,406	\$ 9,264	\$ 7,873	\$ 8,733
Poland	\$ 11,152	\$ 13,367	\$ 16,294	\$ 20,519	\$ 28,701	\$ 35,411	\$ 28,725	\$ 32,485
Spain	\$ 74,138	\$ 86,116	\$ 94,820	\$ 106,331	\$ 127,705	\$ 142,728	\$ 122,328	\$ 124,091
United Kingdom	\$ 158,331	\$ 197,558	\$ 207,725	\$ 236,072	\$ 287,867	\$ 286,206	\$ 231,565	\$ 237,943
United States	\$ 300,368	\$ 334,611	\$ 368,194	\$ 412,800	\$ 483,562	\$ 527,949	\$ 495,867	\$ 544,357
India	\$ 23,902	\$ 38,281	\$ 52,527	\$ 69,730	\$ 86,929	\$ 107,131	\$ 93,036	\$ 123,762

Elaboración propia con datos UNCTAD

Anexo 4 – Crecimiento exportaciones de Servicios

	2003/2008	2003/2010
Argentina	170%	193.7%
Brazil	191%	204.6%
China	215%	266.3%
India	348%	417.8%
Singapore	162%	195.8%

Elaboración propia - Fuente UNCTAD



Anexo 5 – Estudiantes a nivel terciario y comparación con Argentina

	Total	% ratio Argentina vs Otro
United States of America	6,109	-4%
New Zealand	5,933	-1%
Argentina	5,878	N/A
Poland	5,697	3%
Chile	4,903	20%
Spain	4,003	47%
United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	3,916	50%
Francia	3,544	66%
Italy	3,407	73%
Colombia	3,348	76%
Brazil	3,158	86%
Japan	3,147	87%
Mexico	2,417	143%
Indonesia	1,890	211%

Elaboración propia – Datos de la UNESCO promedio trienio 2007-2009

Anexo 6 - Investigadores

	Total	Investigadores por cada investigador Argentino	Crecimiento
Japan	10.64	5.0	-0.7%
United States of America	9.49	4.5	-2.1%
United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	8.43	4.0	6.3%
France	8.28	3.9	7.4%
Canada	8.20	3.9	3.6%
Germany	7.55	3.6	3.8%
Spain	6.19	2.9	16.7%
Poland	4.03	1.9	-13.7%
Italy	3.84	1.8	29.7%
Turkey	2.15	1.0	47.5%
Argentina	2.11	1.0	25.4%
Brazil	1.32	0.6	23.1%
Chile	1.28	0.6	-61.6%
Mexico	0.91	0.4	-11.6%
Colombia	0.41	0.2	4.9%

Elaboración propia – Datos de la UNESCO promedio trienio 2004-2009

Crecimiento último año disponible (2009 o 2008) vs 2004



Anexo 7 – Distribución de la renta por sectores - Servicios

SERVICIOS	Valor de la producción a precios de productor	Valor de la producción a precios básicos	Consumo intermedio	Valor agregado a precios básicos				Remuneración sobre VBP	VA sobre VBP	Remuneración sobre VA
				Total	Remuneración de los asalariados	Impuestos a la producción	Excedente bruto de explotación			
Total	17,199,463	16,835,343	6,603,481	10,231,862	3,994,662	162,965	6,074,235	23%	59%	39%
Servicios de alquiler y explotación de inmuebles	55,598	54,418	24,163	30,255	5,339	747	24,170	10%	54%	18%
Servicios de alquiler de consultorios médicos	8,530	8,355	3,856	4,499	1,870	101	2,528	22%	53%	42%
Servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia	315,828	310,637	96,283	214,354	41,499	3,131	169,724	13%	68%	19%
Servicios de administración de consorcios de edificios	120,690	122,542	48,871	73,671	28,351	1,557	43,763	23%	61%	38%
Servicios inmobiliarios realizados a cambio de una retribución	947,477	935,344	321,784	613,560	112,892	10,669	490,000	12%	65%	18%
Alquiler de equipo de transporte	88,549	86,594	40,468	46,125	8,162	1,145	36,818	9%	52%	18%
Alquiler de maquinaria y equipo n.c.p.	341,249	334,439	151,039	183,400	43,463	3,899	136,038	13%	54%	24%
Alquiler de videos y videos juegos: videoclubes	89,704	84,132	39,278	44,854	14,029	974	29,851	16%	50%	31%
Alquiler de efectos personales y enseres domésticos n.c.p.	49,388	48,296	21,420	26,876	7,220	739	18,917	15%	54%	27%
Servicios de consultores en informática	1,842,360	1,795,827	827,550	968,276	524,892	17,321	426,064	28%	53%	54%
Procesamiento de datos	499,776	483,097	224,384	258,712	97,983	3,778	156,952	20%	52%	38%
Servicios relacionados con bases de datos	39,036	37,933	8,404	29,530	11,081	386	18,063	28%	76%	38%
Actividades de informática n.c.p.	151,639	149,895	52,935	96,960	41,660	1,285	54,015	27%	64%	43%
Investigación y desarrollo	293,999	298,045	138,245	159,800	59,666	2,633	97,501	20%	54%	37%
Servicios jurídicos, contabilidad y asesoramiento empresarial	4,637,683	4,538,120	1,602,468	2,935,652	721,065	41,602	2,172,985	16%	63%	25%
Servicios de arquitectura e ingeniería	1,271,071	1,246,774	581,556	665,218	191,219	12,556	461,444	15%	52%	29%
Ensayos y análisis técnicos	302,547	295,710	117,152	178,558	63,717	2,609	112,232	21%	59%	36%
Servicios de publicidad	1,071,661	1,047,099	737,189	309,909	145,532	10,523	153,855	14%	29%	47%
Obtención y dotación de personal	1,025,844	1,001,860	200,331	801,529	591,688	6,490	203,350	58%	78%	74%
Servicios de transporte de caudales y objetos de valor	246,811	238,773	68,662	170,111	109,883	3,356	56,872	45%	69%	65%
Servicios de investigación y seguridad n.c.p.	1,222,252	1,192,212	315,056	877,156	519,005	10,869	347,283	42%	72%	59%
Servicios de limpieza y mantenimiento general	626,306	614,970	204,205	410,765	233,916	5,550	171,299	37%	66%	57%
Servicios de fotografía	174,693	170,816	84,913	85,903	22,056	1,983	61,864	13%	49%	26%
Servicios de envase y empaque	186,096	182,364	105,997	76,367	29,119	2,138	45,110	16%	41%	38%
Servicios de impresión y otras formas de reproducciones	109,431	107,272	49,140	58,132	12,166	1,226	44,740	11%	53%	21%
Servicios empresariales n.c.p.	1,481,245	1,449,819	538,131	911,688	357,190	15,698	538,799	24%	62%	39%



Anexo número 8 – Distribución de la renta por sectores - Bienes

INDUSTRIA	Valor de la producción a precios de productor	Valor de la producción a precios básicos	Consumo intermedio	Valor agregado a precios básicos				Remuneración sobre VBP	VA sobre VBP	Remuneración sobre VA
				Total	Remuneración de los asalariados	Impuestos a la producción	Excedente bruto de explotación			
TOTAL INDUSTRIA	223,049,787	209,845,652	141,633,698	68,211,954	17,231,748	1,234,853	49,745,352	8%	31%	25%
Productos Alimenticios	71,486,912	66,501,383	49,531,963	16,969,419	4,529,200	375,104	12,065,114	6%	24%	27%
Productos de Tabaco	3,917,596	1,506,693	1,115,019	391,674	220,101	4,448	167,124	6%	10%	56%
Productos Textiles	6,276,776	6,336,594	4,075,264	2,261,330	575,972	39,371	1,645,986	9%	36%	25%
Elaboración prendas de Vestir	3,232,450	3,218,959	1,837,453	1,381,506	333,737	30,441	1,017,328	10%	43%	24%
Curtido y Terminación de Cueros	5,296,634	5,251,346	3,861,825	1,389,521	445,236	23,706	920,580	8%	26%	32%
Productos de Madera	2,089,402	2,077,768	1,104,142	973,626	250,702	17,795	705,128	12%	47%	26%
Papel	7,149,590	7,097,787	4,390,666	2,707,121	552,435	36,899	2,117,787	8%	38%	20%
Edición e Impresión	4,974,830	4,982,661	2,662,582	2,320,078	844,652	36,888	1,438,538	17%	47%	36%
Fabricación de Coque	32,744,504	27,468,454	20,983,834	6,484,619	759,935	103,130	5,621,554	2%	20%	12%
Productos Químicos	27,248,729	26,721,700	16,500,837	10,220,823	2,841,920	142,916	7,235,987	10%	38%	28%
Caucho y Plástico	8,183,676	8,214,795	5,144,281	3,070,513	776,314	74,195	2,220,004	9%	38%	25%
Minerales no Metálicos	4,939,098	4,920,109	2,495,208	2,424,900	559,311	31,796	1,833,794	11%	49%	23%
Metales Comunes	11,731,281	11,705,245	6,966,173	4,739,072	921,727	55,975	3,761,370	8%	40%	19%
Productos de Metal	6,901,582	6,910,356	3,799,177	3,111,178	745,163	67,861	2,298,155	11%	45%	24%
Maquinaria y Equipos	6,837,135	6,903,147	4,052,337	2,850,810	751,456	60,553	2,038,801	11%	42%	26%
Maquinaria de Oficina	471,782	468,603	283,647	184,955	22,770	3,806	158,379	5%	39%	12%
Maquinarias y Aparatos Eléctricos	2,365,142	2,370,606	1,462,205	908,401	276,800	27,092	604,508	12%	38%	30%
Aparatos de Radio y TV	889,075	913,393	572,201	341,192	106,396	8,253	226,543	12%	38%	31%
Instrumentos Médicos	664,320	664,657	347,715	316,943	99,901	5,847	211,195	15%	48%	32%
Vehículos Automotores	11,688,653	11,630,781	8,474,894	3,155,887	1,033,887	51,205	2,070,796	9%	27%	33%
Equipos de Transporte	740,955	771,355	363,768	407,586	175,604	5,666	226,316	24%	55%	43%
Muebles y Colchones	1,965,003	1,959,581	1,016,569	943,012	252,950	19,565	670,497	13%	48%	27%
Reciclamiento	266,857	264,534	187,484	77,051	21,756	2,306	52,988	8%	29%	28%
Reparación y Mantenimiento	987,804	985,149	404,413	580,736	133,822	10,036	436,879	14%	59%	23%

Anexo 9 – Crecimiento del empleo

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Crecimiento 2003/2010
Servicios de consultores en informática	8.1	10.7	14.8	20.4	25.4	31.1	34.2	39.1	384.4%
Procesamiento de datos	1.6	1.7	1.8	2.1	2.6	3.0	3.3	3.7	125.4%
Servicios relacionados con bases de datos	1.6	1.8	2.3	2.9	3.9	5.9	8.1	9.4	473.7%
Actividades de informática n.c.p.	11.5	13.1	15.7	19.0	23.2	27.1	27.5	28.3	145.7%
Investigación y desarrollo	3.3	3.9	4.4	4.8	5.3	5.9	6.3	6.5	97.4%
Servicios jurídicos y de contabilidad y asesoramiento empresarial	74.9	83.1	92.3	103.6	110.7	112.0	108.4	111.7	49.1%
Servicios de arquitectura e ingeniería	24.9	31.3	39.8	46.8	53.3	56.1	51.3	52.0	108.7%
Ensayos y análisis técnicos	1.3	1.7	2.1	2.5	3.0	3.7	3.8	4.0	198.4%
Servicios de publicidad	9.2	11.2	13.5	15.3	16.9	18.2	17.0	17.9	93.5%
Obtención y dotación de personal	11.6	12.1	16.6	15.9	17.9	18.5	16.4	18.1	55.9%
Servicios empresariales n.c.p.	38.4	49.6	63.5	71.4	89.4	99.0	95.5	97.8	154.8%
Fabricación de vehículos automotores	11.6	12.5	14.9	18.0	21.0	26.8	27.0	28.2	143.5%
Fabricación de carrocerías para vehículos automotores	2.9	3.9	4.8	5.6	6.5	7.3	7.0	7.0	142.5%
Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	9.1	10.7	12.1	12.9	14.1	14.7	13.9	14.9	63.9%

Anexo número 10 – Comercio de servicios culturales

Comercio de Servicios Culturales						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones	141	191	240	305	449	338
Importaciones	142	164	171	205	236	278
Saldo	-1	27	69	100	213	60

Datos provistos por Indicadores Culturales. Universidad Nacional Tres de Febrero. En millones de U\$S.