

La industria argentina en los '90s y el discurso de la desimplicación estatal: explorando causas y efectos

*Victor Ramiro Fernandez*¹
*Julio Claudio Tealdo*²

Resumen

El presente trabajo procura: a) primeramente, identificar elementos que contribuyan a respondernos porqué en Argentina, en forma divergente con las experiencias internacionales exitosas, terminaron imponiéndose durante los '90 discursos y políticas que impulsaron el retiro del Estado en la motorización del proceso de acumulación y, particularmente, en el estímulo del sector industrial. b) Como segundo objetivo, junto a considerar la efectiva introducción de la política de “desimplicación selectiva” del Estado durante aquellos años, se evalúan los efectos de la misma sobre la industria nacional. El fuerte debilitamiento y desosfisticación de la estructura productiva doméstica que muestra el examen del *tejido* industrial, y el agravamiento de las malformaciones concentradoras y extranjerizadoras que se observan a nivel de la *morfología del sector*, son exhibidos como basamentos reales para considerar la imposibilidad de dar sostenibilidad al proceso de crecimiento económico e industrial y, más generalmente, a la estrategia de acumulación e inserción internacional ensayada durante la mencionada década.

Palabras claves: Desenvolvimiento (desarrollo) industrial; Política industrial; Argentina; Inserción internacional; Retiro estatal.

Abstract

Firstly, even though there was a successful differing international experience, in the present paper we intend to identify those elements that could explain why Argentine speeches and politics of the 90's promoted the state's withdrawal in the encouragement of the accumulation process, and particularly, in the industrial support. Secondly, our objective is to consider the effective introduction of “selective non-implicated politics” of the state during those years, and to evaluate their effects over the national industry. The strong weakness and unsophistication of the domestic productive and industrial structure that show the test of the industrial texture, together with the worsening of the concentrating and transnationalizing malformations that are observed at the morphological level of the sector, are showed like real bases to consider the impossibility of maintaining both: the economic and industrial process of growth and the accumulation and international insertion strategy developed during the mentioned decade.

Key words: Industrial development; Industrial policy; International insert; State.

JEL L100, L590, L600, O100, O140.

(1) Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – CONICET, Argentina/
Docente e Investigador de la Universidad Nacional del Litoral – UNL.

(2) Docente e Investigador de la Universidad Nacional del Litoral – UNL.

Introducción

No obstante los enfoques neo-modernizadores que anunciaban la decadencia de la industria y el dominio del sector servicios, el sector industrial continuó formando parte central en el dinamismo económico de los países de la OCDE, y se ha mantenido allí el grueso de la producción industrial. Paralelamente, y no obstante los intentos neo-ricardianos de reponer el paradigma de las ventajas comparativas naturales y la acción reequilibradora del comercio libre, los países no centrales que han tenido un desempeño exitoso mostraron que gran parte de ese éxito se ha debido a una estrategia que colocó a la industria como vertebradora del desarrollo del mercado interno y la inserción exportadora, y utilizó una agresiva implicación del Estado para motorizar dicha estrategia.

Teniendo en cuenta este contexto, nuestro trabajo persigue dos objetivos:

(a) **El primero de ellos**, procura brindar algunos elementos que nos permitan respondernos cómo en los 90s pudieron imponerse en la Argentina aquellas políticas que, no obstante lo señalado, y en contraposición a ello, le quitaron al sector industrial el papel estratégico que supo tener durante el período de sustitución de importaciones, y, concordantemente, sostuvieron el retiro del Estado en la motorización del proceso de acumulación en general y en el estímulo del sector industrial en particular. Desarrollamos para ello, básicamente, dos argumentos:

(ai) uno centrado en el hecho que, a diferencia de las exitosas experiencias del sudeste asiático, las relaciones del Estado con los actores económicos y sociales dieron lugar a un proceso autodegradatorio y fuertemente distorsivo del *régimen de sustitución de importaciones (RSI)* que terminó generando una larga crisis que hizo colapsar dicho régimen a finales de los 80s.

(aii) otro, fundado en el diagnóstico “anti-estatista” y “anti-industrialista” que, en forma hegemónica y conjunta, lograron imponer grupos vernáculos locales concentrados y los *organismos de financiamiento internacional (OFI)* como fundamentos de esa dinámica distorsiva y autodegradatoria, de la regresión estructural experimentada por la Argentina a nivel internacional, y, finalmente, de la crisis estructural que finalizó teniendo lugar a finales de los ‘80s.

(b) **Nuestro segundo objetivo**, apunta a considerar, junto a la efectiva introducción de la política de “desimplicación selectiva” del estado durante lo 90s, los efectos sobre la industria nacional generadas por dichas políticas. Atendemos, para ello, las alteraciones operadas a nivel de tres dimensiones: la *morfología*, la *dinámica* y el *tejido* del sector industrial. El fuerte debilitamiento y desosfisticación de la estructura productiva-industrial interna de la que da cuenta el examen del tejido y el agravamiento de las malformaciones concentradoras y extranjerizadoras que se observan a nivel de la *morfología*, son exhibidos como basamentos reales para dar cuenta de la imposibilidad dar sostenimiento al proceso

de crecimiento económico e industrial y, más generalmente, a la estrategia de acumulación ensayada durante la mencionada década bajo la hegemonía del Consenso de Washington.

1 La continuidad estratégica del sector industrial frente a los embates del Consenso de Washington y los enfoques modernizadores

Desde mediados de los años 70, y alentado por trabajos como los de Bell (1973), se ha ido extendiendo un enfoque “neo-modernizador”, que sostiene el ingreso a una economía de carácter post-industrial, basada, entre otras cosas, en un nuevo rol dinamizador de los servicios y en una caída irreversible de la importancia que otrora tuviera la industria. La visión del WC (y las políticas que en relación a este se siguieron en nuestro país), compatibilizó con esta lectura “neo-modernizadora”, proveniente de los países centrales, que agregaron relativización a la importancia del sector industrial, al afirmar los efectos compensadores, fundamentalmente a nivel del empleo, provenientes de la expansión del sector servicios (Castells, 1999).

Dominado por este enfoque, y valiéndose de un cúmulo de aportes importantes generados hacia fines de los 70s y principios de los 80s por economistas fuertemente vinculados a los OFI (Balassa, 1981, 1982; Kuegger, 1978), el WC alimentó una lectura especializadora, de “matriz ricardiana”, que no sólo imputa a la (sobre) intervención estatal la responsabilidad del retraso de los *developing countries*, sino que desestimó la relevancia de contar con una intervención estratégica del Estado para promover un desarrollo del sector industrial que de consistencia al crecimiento y permita superar los desequilibrios económicos (tanto de orden externo e interno) que atraviesan ya hace más de 50 años países como la Argentina (Diamand, 1978; Diamand & Nochteff, 1999).

Incluso, la pérdida de presencia del parque y empleo industrial que se ha venido advirtiendo en todo el continente pudo asimilarse bajo este enfoque como el “costo inicial a pagar” por el nuevo proceso de crecimiento “modernizador” que acompaña la transición de una economía industrial hacia una economía de servicios (Llach, 1997).

Sin embargo, y en contraposición a este enfoque, podemos afirmar que, aunque es indudable que en las últimas dos décadas se ha acentuado la expansión del sector servicios, y que dicho fenómeno se encuentra asociado a la complejización del sistema económico social, el sector industrial en general no ha perdido su importancia (Stanners, 1996, 2001). Como ha indicado recientemente Nochteff (2000):

- (a) el sector industrial ha mantenido el grueso de su presencia en la órbita de los países centrales (Europa, EEUU y Japón poseen para 1994 el 74% de la

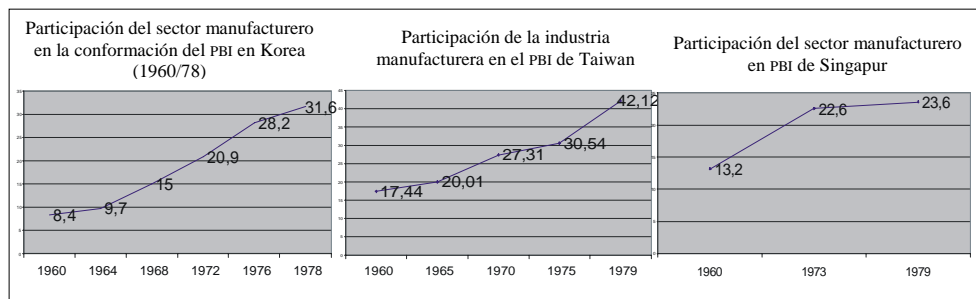
producción industrial mundial), dejando por lo tanto invariable la asociación de la riqueza de los países con su nivel de industrialización;

(b) a nivel global, el crecimiento del sector industrial compartió el ritmo del producto total, manteniendo prácticamente incólume su participación en este último (su variación en el total del producto se redujo apenas 1.8% entre 1970 y 1990);

(c) por último, si bien es cierto que en el proceso de complejización de la organización social-productiva la presencia del sector de los servicios ha ganado creciente presencia a medida que se fue alentado la externalización de procesos de producción industrial intra-fábrica, es indudable que el sector industrial continúa siendo una fuente fundamental en la creación directa e indirecta de enlaces que potencian el sector de los servicios (y el comercio).

Retirándonos de la órbita de la OCDE, países que hasta cuatro décadas atrás pertenecían claramente a la periferia, como Korea, Taiwán y Singapur, pasaron a tener *standares* de PBI per capita cercanos a los países centrales, a partir de un dinamismo inalterado del sector industrial. Como se aprecia en el Gráfico 1 bajo el crecimiento constante entre 1960 y 1990 (reflejado en una tasa de media interanual, en el caso de Korea del 5,5% entre 1960/1976, en Taiwán del 9% entre 1953/80 y en Singapur del 8,5% entre 1960/95),³ la industria experimentó en todos estos países un indetenido incremento en la conformación del PBI nacional.

Gráfico 1
Evolución del crecimiento de participación de la industria en el PBI de Korea, Taiwán y Singapur



Fuente: Elaboración propia con datos de Korea Development Institute, National Taiwan University, University of Singapur.

Tomando mas comprensivamente el sudeste asiático, los datos también nos muestran la necesidad de matizar la pérdida de centralidad del empleo industrial respecto del sector servicios que tendría lugar a escala global (Castells, 1999). Cuando consideramos el grupo de países de esta región, bien aquellos que desde la posguerra hasta nuestros días han logrado salir desde posiciones semi-

(3) Tasa media de crecimiento interanual del PBI calculadas a partir de datos extraídos de Economic Statistics Yearbook (1977), National Income in Korea (1975), Department of Statistic in Singapur.

periféricas hacia posiciones centrales (Japón), bien aquellos que fueron desde situaciones periféricas hacia posiciones semi-periféricas (Korea; Taiwán), observamos que, durante dicho lapso, estos países (con la excepción de Hong-Kong) han experimentado a lo largo de la reestructuración capitalista de los 70s un crecimiento del empleo asalariado industrial en el total de asalariados hasta principios de los 90s, con una leve atenuación hacia mediados de esta década (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1
Participación del empleo asalariado industrial en el total de asalariados (%)

	1970	1980	1990	1995
Japón	34.1	28	26.8	23
Corea	13.5	21.6	27.2	23.4
Taiwan	28.7	32.7	32	27.1
China	12.1	15.8	17.1	17.5
Malasia	14.2	15.5	19.9	25.5
Hong-Kong	43	41.8	27.7	18.5

Fuente: OIT. Anuario Estadístico del Trabajo y Asian Development Bank.

Siempre en el plano internacional, pero enfocando el análisis desde el campo regional, el grupo de “regiones exitosas”, que no conforman el selecto grupo de las “ciudades globales” dominadas por los “servicios a la producción” (Sassen, 1999), como el caso de la Emilia Romagna en la versión artesanal (Brusco, 1982) y el Silicon Valley en la versión de *high tech* (Saxenian, 1985), mostraron en su momento que, en el contexto de fuerte crisis y reestructuración experimentado hacia inicios de los 70s, un fuerte crecimiento en la productividad y su creciente inserción externa, operó en forma no incompatible, sino articulada con un crecimiento absoluto y relativo de establecimientos y empleo industrial.

Teniendo en cuenta entonces esta inalterada relevancia del sector industrial, abrimos el juego a dos importantes interrogantes que estructuran nuestro trabajo:

(a) ¿Cuáles fueron los motivos por los cuáles, no obstante la permanencia de esa posición relevante del sector industrial, en escenarios como la Argentina ganaron viabilidad estas políticas que desactivaron a la industria como sector estratégico, y, como consecuencia de ello, propugnaron el retiro del Estado para la motorización de una estrategia de este sector?

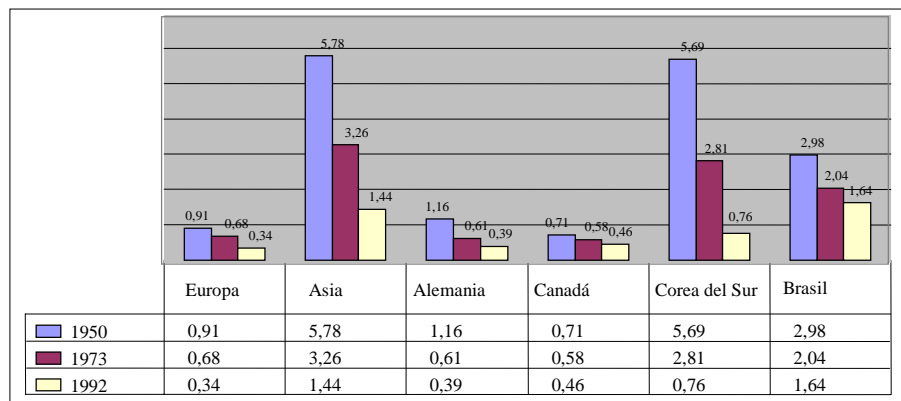
(b) Y, en base al anterior interrogante, ¿cuáles fueron, efectivamente, los efectos sobre el sector industrial de estas políticas que pronosticaban un camino de crecimiento de su eficiencia y la capacidad competitiva?

2 Argumentos de la viabilización de las políticas del retiro estatal

La respuesta al primer interrogante, nos exige señalar que, a inicios de los 90s, Argentina mostraba signos claros de un proceso de decadencia y pérdida de relevancia en el contexto internacional. El análisis de los coeficientes de PBI per capita de Argentina respecto de otros países (ver Gráfico 2), mostraron claramente la pérdida de posiciones sufridas con la crisis de la sustitución de importaciones, así como los efectos lapidarios arrojados por las políticas monetaristas implementadas desde mediados de la década del '70 durante la última dictadura militar (Schvarzer, 1986, 1999).

Gráfico 2

Posición relativa de la Argentina respecto de países o grupos de países.
Coeficiente del PBI per capita de la Argentina/PBI per capita de otros países o grupos de países



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Maddison (1995).

Nuestro objetivo es explicitar, al menos, dos aspectos fundamentales que, bajo una dinámica histórica específica, contribuyeron conjuntamente a dar cuenta de esa decadencia internacional y al posicionamiento hegemónico de un discurso que influyó claramente en la implementación de políticas públicas destinadas a imponer un retiro estatal en la protección y orientación del sector industrial y en la colocación de éste último como un sector más, finalmente expuesto a la competencia en precios y calidades del mercado internacional, así como a la dinámica ascendente del sector financiero.

(a) El primero de ellos, es el proceso auto-degradatorio que terminó teniendo lugar en el **RSI** de la Argentina a partir de la particular dinámica entre actores económico sociales y el Estado, y, a partir de ello, la divergencia de dicha dinámica con aquellas estrategias sustitutivas de países, como los del sudeste asiático, que partieron de posiciones periféricas para obtener niveles de desarrollo compatibles con la **OCDE**.

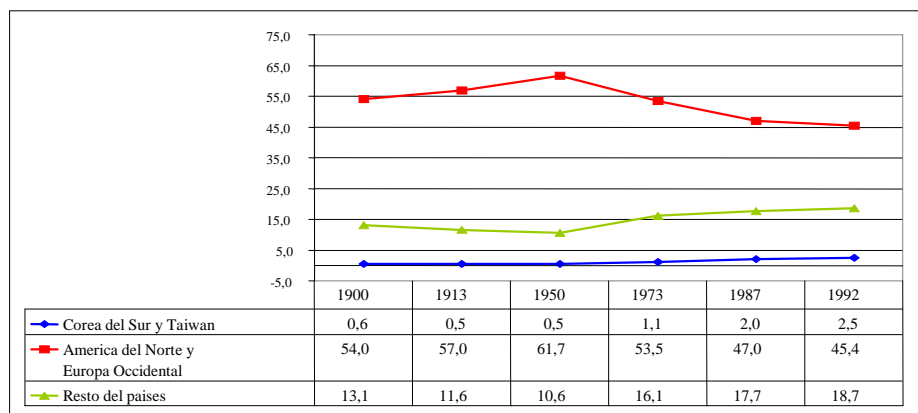
(b) El segundo de los argumentos hace epicentro en la capitalización de este contexto degradatorio de RSI por parte de los *think tanks internos y externos vinculados* a los actores económicos concentrados, para fijar un diagnóstico, ciertamente simplificador, sustentado exclusivamente en la irrefrenable tendencia del Estado a invadir el ámbito de la acción económica privada.

2.1 Algunos fundamentos del proceso auto-degradatorio del RSI

En lo que corresponde al primer aspecto, es necesario indicar antes que nada que el fuerte proceso de implicación del Estado para direccionar el proceso de acumulación y potenciar los grupos industriales nacionales no fue patrimonio exclusivo del caso argentino y latinoamericano, sino que el mismo estuvo presente y constituyó un aspecto fundamental para comprender el ya considerado desarrollo experimentado por los países del sudeste asiático desde los años 60s.

Korea, posiblemente el caso mas reconocido a nivel internacional (junto a Taiwán y, en menor medida, Hong Kong y Singapur), dio cuentas como, en el marco de una dictadura y bajo del desarrollo de una esquema de planes quinquenales, el activo programa sustitutivo y exportador (iniciado a principio de los '60s) le permitió pasar durante el periodo 1960-1990, a través de tasas altas y sostenidas de crecimiento del PBI, desde *standares* de países periféricos a semiperiféricos y mas tarde a niveles compatibles (en PBI per capita) con países de la OCDE (Matus, 2001), (Seong Min Hong, 2002). Al igual que Taiwán, la espectacular combinación de alto crecimiento con penetración en los mercados externos tomó continuidad y sorteó las turbulencias internas y externas de los '80s y los '90s, consolidando aun en estos años su participación en el PBM (ver Gráfico 3).

Gráfico 3
Distribución del Producto Bruto Interno en el mundo
(a) Porcentaje del total de 32 países



Fuente: Elaboración propia en base a datos calculados a partir de Angus Maddison.

Como lo ha mostrado una abundante literatura, este comportamiento exitoso no se dio a través de la operatoria espontánea de los mecanismos de mercado, sino que, se sustentó en las calidades técnico operativas de un estado autónomo, que contaba con fortaleza para direccionar (y no ser direccionado por) un comportamiento colectivo con los grandes grupos industriales locales, y, a su vez, entablar un sólido acuerdo de funcionamiento estratégico con éstos (Evans, 1995; Amsdem, 1989; Haggard & Kaufman, 1995). A través de una notable capacidad de traccionar el comportamiento de los grandes actores económicos que otorgaba dicha autonomía, y valiéndose para ello de “asistencias condicionadas a resultados” (Hiniko & Amsdem, 1995), el Estado procuraba resultados que estaban vinculados al aumento de la productividad por *innovación-imitadora*, el emplazamiento en determinados segmentos de la producción considerados estratégicos, y la ocupación progresiva de mercados externos (Hiniko & Amsdem, 1995).

Frente a esta dinámica, la lógica que imperó en la Argentina en particular y en general en toda la región (aun con sus especificidades), dio cuenta de un proceso sustitutivo sujeto a un desgaste progresivo, copado por comportamientos rentistas, clientelares y predatorios de los actores económicos y sociales sobre el Estado, lo que, paralelamente a aumentar la implicación de este en el proceso de acumulación, fue vaciando su capacidad operativa y quitando racionalidad a sus implicaciones (Dornsbusch & Edwards, 1991).

Un punto de partida ineludible para enfrentar la explicación de estos comportamientos claramente divergentes con el Este asiático, es tener en cuenta que en los países de esta última región, hacia los años '40s tuvo lugar una importante reforma agraria que quitó sustancialmente peso a los grupos agrarios tradicionales y fortaleció la capacidad de acción del Estado. En Argentina, en cambio, como en general en América Latina, la clase dominante, con base en las rentas naturales de la pampa húmeda, mantuvo su cuota de poder concentrado y, a efectos de garantizar un proceso de reproducción con escasos niveles de riesgos y esfuerzos de innovación competitivos, amplió su capacidad de control del proceso de acumulación a través de una estrategia de diversificación de sus redes de actuación hacia el campo industrial y financiero (Sábato, 1988).

La etapa redistribucionista iniciada después de mediados de los 40s, como las re-oxigenaciones que para estos actores, supuestamente, representaban las roturas del orden institucional que se sucedieron desde los 60s, no alteró su poder concentrado, ni afectó sus aprendizajes rentistas, logrando imponer progresiva y sucesivamente al Estado (en forma exactamente inversa a la experiencia asiática) juegos interactivos que preservaron sus lógicas reproductivas ajenas a la inversión con riesgos (Nochteff, 1995).

Por su parte, lejos de impulsar prácticas diferentes, el resto de actores sociales e institucionales fortalecidos y reformuladas durante esa etapa de

posguerra, como los sindicatos, quedaron plegados a este complejo de prácticas que procuraban fortalecer sus posicionamientos a partir de la captación de “privilegios” otorgados por un estado central crecientemente omnipresente.

A partir de la consolidación de un sistema de *aprendizajes-estrategias-comportamientos* por parte de los actores sociales e institucionales, sustentado en una escasa interacción horizontal y el desarrollo de articulaciones fragmentarias y bilaterales con el Estado, Argentina construyó (en una manera más acentuada que otros países de la región) un esquema o “matriz” de reproducción estado-céntrico (Cavarozzi, 1996) que le permitía a esos actores fundar su reproducción en la obtención de múltiples cuasi rentas y concesiones prebendarias de origen estatal.

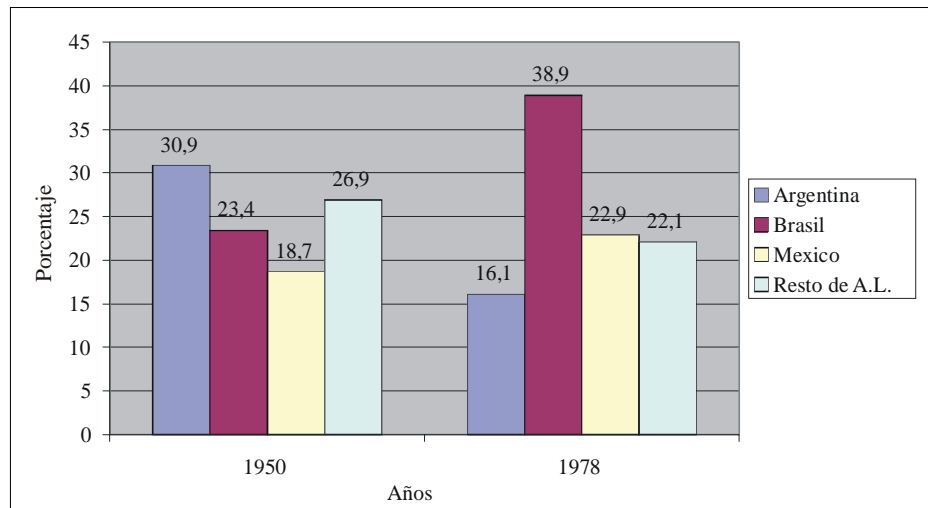
A diferencia de la estatidad Koreana, que aumentaba su presencia desde la calidad que le otorgaba una sólida elite militar y tecnocrática con origen en la herencia colonial japonesa, la comentada estrategia reproductiva llevaba a que el Estado argentino aumentara su estructura, al mismo tiempo que perdía autonomía ante los actores sociales que lo sustentaban, lo penetraban, y, finalmente, le impedían direccionar un proceso de acción colectivo que erradicara ese “juego de suma cero o negativa” que debilitaba al conjunto del sistema.

Producto de lo indicado, Argentina se transformó en, tal vez, el más claro exponente de lo que Fernando Fajnzylber llamó las “debilidades de núcleo endógeno” para articular una estrategia interna que permita superar las limitaciones estructurales y, a su vez, condicionar la creciente implicación de las empresas transnacionales (ETs) en el mercado a partir de los 60s (Fajnzylber, 1984). En el marco de esta debilidad y consolidando los aprendizajes particularistas basados en la obtención de cuasi rentas, se consolidó una clara expresión regional de la opción por un “proteccionismo frívolo”, que antitéticamente al “proteccionismo para el aprendizaje” exhibido por del sudeste asiático, ganó sustento en el carácter acentuado e indiscriminado de las regulaciones protectoras, en la pequeña escala de los emprendimientos, en los indisimulables límites para ocupar el estratégico segmentos de los bienes de capital, y en el ocupamiento progresivo de éste y otros segmentos dinámicos por (ETs), que imponían procesos de innovación exógenos y un control pleno y sin contraposiciones de sus utilidades (Fajnzylber, 1984).

Bajo este escenario y el fijado en forma general por una etapa del desenvolvimiento del capitalismo donde el sector industrial constituía el nervio motor de todas las economías de posguerra, este último quedó sometido al carácter incompleto de sus cadenas productivas, a una limitada capacidad innovativa y a una alta ineficiencia en su estructura de costos y precios; todo lo cual le fue impidiendo obtener una inserción internacional que reinyecte divisas al mercado interno para sinergizar el proceso productivo. En tal sentido, y no obstante que Argentina finalizó arrojando entre inicios de los 60s y mediados de los '70s un

crecimiento durante más de diez años superior a las últimas cinco décadas (Lucángeli & Sourrouille, 1980), cuando evaluamos los resultados desde un punto de vista comparado, verificamos (Gráfico 4) que el sector industrial argentino experimentó tasas de crecimiento no sólo marcadamente menores al sudeste asiático, sino también respecto del resto de la región, no debiendo perderse de vista, a su vez, que Argentina representaba en los '50s el país de más prematura y alta representación industrial sobre el producto.

Gráfico 4
Valor relativo de la industria 1950-1978 – Argentina y la región



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de ST/CEPAL/CONF, ago. 1979.

Esta dinámica divergente y comparativamente más lenta del sector industrial argentino, traducida en realidad los límites de un sistema de acumulación que, edificado sobre las atrofiadas articulaciones Estado-sociedad a las que nos referimos, se relentizaba progresivamente, y no podía enfrentar adecuadamente problemas estructurales para poder pasar a fases más avanzadas de la industrialización y resolver los cíclicos y crecientes desequilibrios externos y fiscales (Diamand, 1978; Díaz Alejandro, 1970).

El agotamiento que experimentaba el RSI producto de lo señalado, se fue traduciendo ya hacia mediados de los 70s en una creciente crisis fiscal, y, lo que fue más sustancial, en un agravamiento de los conflictos político sociales, que finalizó con la ruptura del orden constitucional hacia mediados de los 70s. y el desarrollo de un cúmulo de acciones reestructuradoras del RSI que sentaron las bases para la gran reestructuración “liberalizadora” de inicios de los 90s.

2.2 La capitalización de la autodegradación del RSI por el discurso del retiro estatal

Bajo este escenario autoritario, el “nuevo” diagnóstico sobre la crisis del RSI que se impuso, procurando formular una nueva estrategia, no hizo epicentro en el señalado “juego colectivo de suma cero o negativa”, mucho menos a la cultura rentista y antischumpeteriana de su burguesía vernácula, sino, fundamental y más simplificadamente, a un impulso de la maquinaria estatal a invadir constantemente el espacio del mercado, y generar un cuadro de graves distorsiones (Martínez de Hoz, 1991). Acorde a este diagnóstico, era más bien la “vocación invasora” del Estado y no el aprendizaje histórico desarrollado por los actores sociales (fundamentalmente los grandes actores capitalistas desarrollados entorno a la riqueza de la pampa húmeda) la generadora de los comportamientos fragmentarios e individualistas que distinguieron a estos últimos.

De tal forma, la sobre-regulación y el proteccionismo irracional fueron consideradas las causas originadoras de la crisis y la decadencia, tanto por los discursos fundantes de las políticas económicas iniciadas en 1976 (Martínez de Hoz, 1981), como los que se fueron consolidando hacia fines de los 70s y principios de los 80s (FIEL, 1986).

Este diagnóstico fue ganando progresiva consistencia y apoyo durante la siguiente década y media a través de los *think tanks* locales y extranjeros, y si bien no encontró traducción directa en las políticas públicas gestionadas durante la transición democrática (1983-89) que siguió a la dictadura, preparó sus bases para guiar las políticas de reformas estructural del RSI, compatibles con el WC, que tuvieron lugar a inicios de los '90s y durante los siguientes 10 años.

Precisamente, el citado trabajo de FIEL (Fundación para Investigaciones Económicas Latinoamericanas) uno de los *think tanks* vernáculos más aceitadamente vinculados tanto al sistema financiero como a grupos locales concentrados, tuvo, como ellos mismos reconocen, una marcada importancia en la inspiración de dichas políticas reestructuradoras (Munro, 2001).⁴

Sería, de todas formas, inapropiado considerar la incidencia del discurso desestatizador en las políticas públicas de éste y otros *think tanks*, como el Centro de Estudios Macroeconómicos (CEMA) y la Fundación Mediterránea, sin tener en cuenta que desde la misma instalación de la dictadura y durante los siguientes 25 años, todos ellos, y con distinto nivel de incidencia según la etapa, además de

(4) Indica Munro (2001), uno de los destacados directivos de FIEL “ El estudio de mayor impacto desarrollado por FIEL en aquella década, completado en 1986, fue *El fracaso del estatismo*, en el que además se incluía una propuesta sistemática y ordenada de reforma del sector público argentino. Es un hecho bien documentado que dicha investigación fue un elemento decisivo que contribuyó a la sanción de las leyes de Reforma del Estado y Emergencia Económica dictadas en 1989, sobre cuyas bases se inició un profundo programa de reformas en toda la década siguiente” (p. 2).

actuar como operadores directos de estos grupos económicos concentrados, lograron un posicionamiento estratégico al interior del Estado, ocupando aquellas oficinas encargadas de la gestión de las políticas económicas y garantizando la implementación de sus enfoques y la defensa de sus intereses (Asborno, 1991).

La progresiva capacidad hegemónica que adquirió este discurso y la facilidad de sus voceros para conquistar esos posicionamientos estratégicos, fue en su momento favorecida por un conjunto de factores, tanto del ámbito externo como interno:

(a) En el plano externo:

(a-i) Los documentos de la *Trilateral Commission*, que acusaban a la crisis capitalista de intervención estatal fagocitada por la democracia de masas (Crozier et al., 1973), fue ganando indudable sustento internacional, fundamentalmente a partir de las experiencias del EEUU *reaganiano* y la Inglaterra *tatcherista*, otorgando apoyo en la periferia tanto a los programas “de libre mercado”, como, en lo institucional, a las transformaciones autoritarias que tomaron lugar en la región durante los 70s.

(a-ii) bajo la fortaleza que otorgaba la instalación del discurso en países de esta magnitud y representación en la OCDE, se logró por muchos años operar un ocultamiento de la verdadera naturaleza de las transformaciones operadas en el sudeste asiático, fundamentalmente en lo atinente al papel estratégico de la intervención y a la protección selectiva a sectores exportadores, atribuyéndose el fabuloso despegue de estos países a la apertura de estas economías a la competencia internacional (Balassa, 1982).

(b) En el plano interno:

(b-i) Los representantes (directo e indirecto) del capital concentrado que lograban esta inserción en la estructura estatal para difundir e implementar el enfoque de la simplificación estatal, contaron a su favor con las sucesivas desactivaciones autoritarias de los sectores subalternos (gremios, intelectuales, sectores de la pequeña y mediana empresa) que sostenían la necesidad de apelar a una activa intervención estatal que destrabe los juegos de suma cero o suma negativa, fundamentalmente a través del disciplinamiento de los actores capitalistas tradicionales y transnacionales que ahora comandaban los discursos desestatizadores (O’Donell, 1972, 1977).

(b-ii) Finalmente, estos últimos contaban a su favor con la inviable posibilidad de hacer penetrar socialmente cualquier propuesta de re-intervención estatal, producto de un Estado fuertemente implicado en la crisis, que aparecía a todas luces degradado en sus capacidades y desacreditado en su prestigio orientativo.

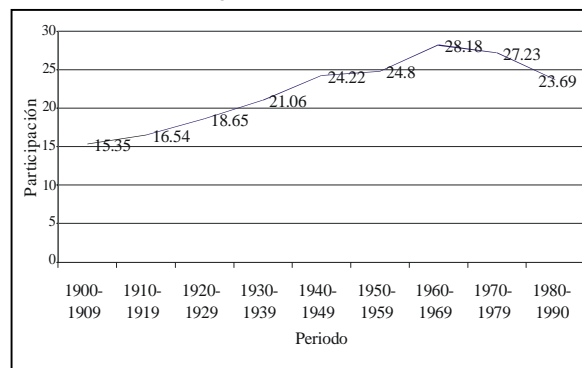
Ayudado fuertemente por este contexto, la instalación efectiva de este discurso en los “relatos oficiales”, se desarrolló en el marco de una nueva dinámica reproductiva del capital, consistente en el desplazamiento de la

producción como eje estructurador de la dinámica reproductiva, y su sustitución por una modalidad valorización financiera. Esta última, se desarrolló a partir de la conformación de tasas internas de referencia marcadamente más elevadas a las internacionales, que, entre otras cosas, alentaron el endeudamiento externo y la fuga de capitales, paralelamente a una concentración de la propiedad y el ingreso en favor de un reducido grupo de actores económicos que podían operar asociadamente al ciclo financiero e, incluso, valerse de dichas tasas como medio, nada irrelevante, de expandir sus ganancias (Schvarzer, 1986; Basualdo, 2000; Barsky & Bocco, 1991).

Bajo esta nueva dinámica, la práctica del “retiro estatal”, traducida durante esta etapa en liberación financiera y cambiaria, fue marcadamente selectiva, afectando específicamente a aquellos sectores productivos pequeños y medianos que operaban en bienes transables. Por el contrario, los actores industriales concentrados, junto a contar con un apoyo de los actores financieros, gozaron de los beneficios del notable cuerpo de subsidios representado por la promoción industrial (Aspiazu; Basualdo & Khavisse, 1986).

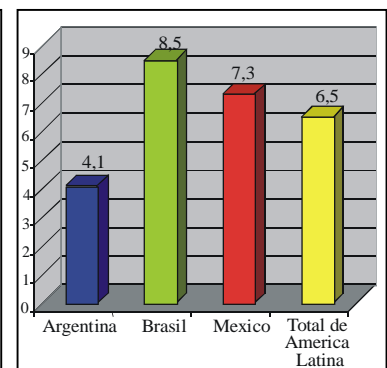
Inserta en el nuevo contexto de la valorización financiera y el dominio pleno del discurso desestatizador, la industria, crecientemente dominada por estos actores prebendados, y acusada de ser una de las beneficiarias de la “demagogia intervencionista” del período sustitutivo, perdió significación en la consideración de la nueva estrategia, pasando a ser “un sector más” que, retirado el cuerpo de intervenciones reguladoras, se vería obligado a desarrollar parámetros de asignación eficientes para lograr una correcta inserción internacional sustentada en las ventajas comparativas (Martínez de Hoz, 1981, 1991). Como resultado de ello, tal cual puede apreciarse en los Gráficos 5 y 6, la industria desplomó significativamente su participación en la configuración del producto, y experimentó un marcado deterioro del que ya no se recuperaría.

Gráfico 5
Participación de la industria manufacturera en el PBI argentino (1900/1990)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

Gráfico 6
Ritmo de crecimiento del producto manufacturero (1950/1978)



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de ST/CEPAL/CONF, ago. 1979.

Estos datos marcan con elocuencia que el retorno democrático hacia 1983 no pudo revertir el proceso, jugando en ello un papel central la inocultable debilidad de un Estado que, junto al escenario de fuerte endeudamiento externo arrojado por el ciclo de valorización financiera, debía enfrentar la intacta y refortalecida “matriz de condicionamientos” que formulaban tanto los actores más concentrados como los resucitados actores institucionales forjados en el RSI. En lo que respecta al condicionamiento de los primeros, ello quedó reflejado en el mantenimiento de una promoción industrial, constituida en un claro sistema de prebendas a favor del capital concentrado (Aspiazu & Basualdo, 1990), en lo que respecta al condicionamiento de los segundos, ello encontró traducción en el fuerte crecimiento del gasto público provincial (Capraro & Estes, 1989), que daba cuenta de la incapacidad para avanzar la reversión de los aprendizajes (en este caso de los gobiernos provinciales) basados en el acaparamiento de rentas (transferencia de recursos) provenientes del Estado (nacional) a cambio del otorgamiento de una legitimidad (temporaria) al nuevo sistema institucional.

En el marco de estas debilidades, y en el de la reedición de estos “viejos comportamientos” que en nada revertían, sino que agravaban los “viejos problemas”, el RSI colapsó finalmente a fines de los 80s, con una estampida hiperinflacionaria tan destructiva como disciplinadora de los sectores subalternos re-activados con el retorno democrático. En este contexto, y no obstante su innegable implicación en los diagnósticos y políticas que condujeron al colapso, los mismos actores concentrados, acompañados y “traducidos” siempre por sus *thinks tanks*, volvieron a imponer su diagnóstico “unicausal”, pero esta vez bajo el fuerte respaldo de los OFI.

Efectivamente, aunque descartando las vías autoritarias y respaldando la reinstalación de los procesos democráticos, los organismos de financiamiento internacional dieron continuidad a los enfoques formulados a nivel general por la *Trilateral Commission* en los ‘70s (Crozier et al., 1973), en relación a la responsabilidad de la sobre-intervención estatal en la producción de la crisis, creándose entorno a este diagnóstico y a la necesidad de una salida remercantilizadora estructurada por los principios de la privatización y la desregulación, un generalizado consenso que Williamson denominó “Consenso de Washington” (Williamson, 1990).

Al igual que en muchos países de la región, y en convergencia con los actores concentrados internos, el “Consenso” no quedó como una interpretación de las transformaciones globales a partir de un orden super-estructural, sino que ganó peso específico en la implementación de las políticas públicas de principios de los 90s a través de los condicionamientos a los préstamos internacionales gestionados por el gobierno nacional (Canitrot, 1992).

Ante la ausencia de un Estado con capacidad de direccionar el proceso de acumulación y la carencia de una base de coalición lo suficientemente unificada

que exprese un contra-diagnóstico y cursos de acción alternativos, se creó a través de la acción de los mencionados actores una clara “hegemonía” entorno al diagnóstico de la sobre-intervención, y a los instrumentos de restauración del mercado. La hegemonía discursiva se hizo extensiva a los efectos perniciosos y el carácter inoportuno que revisten cualquier intento de activar, como vimos sucedió en el Este Asiático, una implicación planificadora del Estado (y no de determinados grupos de interés que lo controlan), destinada a impulsar estrategias que promuevan conjuntamente a nivel industrial el mercado interno y el dinamismo innovador y exportador.

Bajo el nuevo contexto hegemónico que tenía lugar a inicios de los 90s, el sector industrial en su conjunto pasó nuevamente a ser visto como un sector más, y, posteriormente, como un segmento irrelevante dada la capacidad dinamizadora que manifestaba el sector servicios. Alejada de mecanismos de protección artificial e inserta en el nuevo escenario de la “acción de los mecanismos asignativos del mercado”, la industria que efectivamente existiría, sería, como también lo había planteado la conducción económica de la dictadura militar, una industria eficiente y altamente competitiva. La implicación estatal no debería tener lugar mas allá de la cobertura de determinados “bienes públicos” considerados indispensables y de algunas “fallas de mercado” que requieran la excepcional acción correctora del Estado (Bisang; Burachik & Katz, 1995).

3 La concreción de una política industrial basada en la “desimplicación selectiva” del Estado

Si se admitiera que, efectivamente, existió una política industrial durante los 90s, la misma no podría ser desligada de la política macro de reformas estructurales que tuvo lugar a inicios de esa década bajo la nueva hegemonía discursiva a la que nos referimos. Esa política industrial representó, en realidad, una continuidad del proceso de “des-implicación selectiva” del Estado iniciadas en la segunda mitad de la década del '70 bajo la dictadura militar, sustentada en un marcado proceso de apertura económica, destinado, según su mentor “en la apertura de la economía y la confianza en la empresa privada como sostén y motor de la economía” (Martínez de Hoz, 1978). Esta “desimplicación selectiva”, se basó, fundamentalmente, en exponer a la competencia internacional y sin sustento cualitativo ni cuantitativo del Estado, a un grupo de empresas, fundamentalmente del sector pequeño y mediano empresario, mientras que, paralelamente, vía subsidio o financiamiento indirecto, se dio un privilegiado sostén a un grupo reducido de actores económicos, muchos de ellos locales, que aumentaron sustancialmente su concentrado poder de control en el proceso de acumulación (Azpiazu et al., 1986).

Para comprender más acabadamente los basamentos de esta política industrial desarrollada durante los '90s, puede resultar conveniente observar en que consistió la política de desimplicación, para posteriormente, puntualizar aquellos aspectos que configuraron la selectividad del retiro estatal en relación a actores y sectores vinculados al sector industrial.

Compartiendo plenamente el diagnóstico del WC sobre los perjuicios del intervencionismo del RSI (BM, 1991), Argentina experimentó a principio de los 90s una profunda – y estructural- reforma del Estado, tendiente a detener el desequilibrio fiscal, frenar la fuga de capitales y reposicionar al sector privado y los mecanismos de mercado. Esa reforma del Estado, se estructuró a partir de un fuerte proceso privatizador de la mayor parte de las empresas productivas y de servicios hasta entonces en manos del Estado, y un brusco retiro de los mecanismos regulatorios –fundamentalmente aquellos vinculados al Banco Central- que restringían el libre funcionamiento del capital y la inserción de inversiones externas (Rojo & Canosa, 1992).

En los funcionarios del equipo económico, se confiaba que dicho ingreso de **capital externo** vendría acompañado de las ventajas de la incorporación de nuevas tecnologías y cualificación de la fuerza de trabajo, contribuyendo claramente a la modernización de la estructura productiva y, a partir de ello, a la potenciación de un proceso exportador sustentado en productos con creciente valor agregado (Sierra et al., 1995; Llach, 1997).

Este nuevo escenario, vendría a dar una fortaleza “no artificial” a los actores internos par enfrentar los procesos de creciente competencia internacional, por lo que desde 1991, en el nuevo escenario desregulatorio, se decidió implementar una simplificación y reducción de aranceles a las importaciones, quedando un arancel de importación del 0% para las materias primas, 11% para insumos intermedios y 22% para bienes manufacturados. El arancel promedio cayó del 26% en 1989 al 10% en 1991, es decir, se operó una reducción arancelaria del 61,5% (Sevares, 2002).

En el marco de esa dinámica desreguladora y aperturista, el comportamiento de los recursos públicos afectados a la producción, y en particular a la industria, constituye otro elemento que permite considerar el alcance de la desimplicación del Estado en relación a este último sector. Los gastos vinculados al soporte de los procesos productivos, denominados técnicamente “servicios a la económicos” o “gastos para el desarrollo de la economía”, experimentaron entre 1990 y 1997 – una brusca reducción – ver Gráfico 7 – que contrastó, claramente, con el paralelo y progresivo aumento del endeudamiento público.

Gráfico 7
Argentina: Gasto Público Consolidado 1990/97 (en % del PBI)

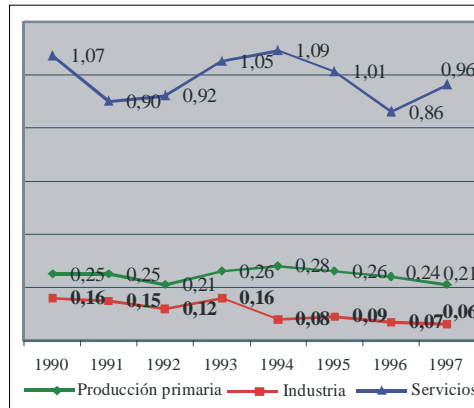
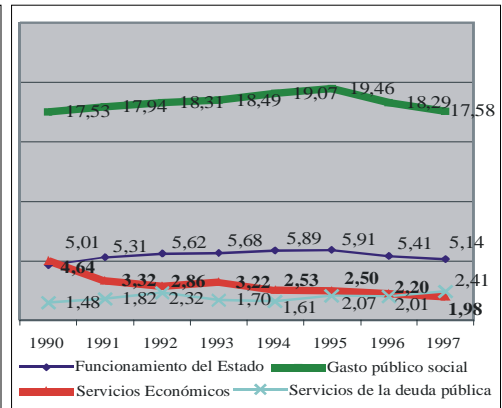


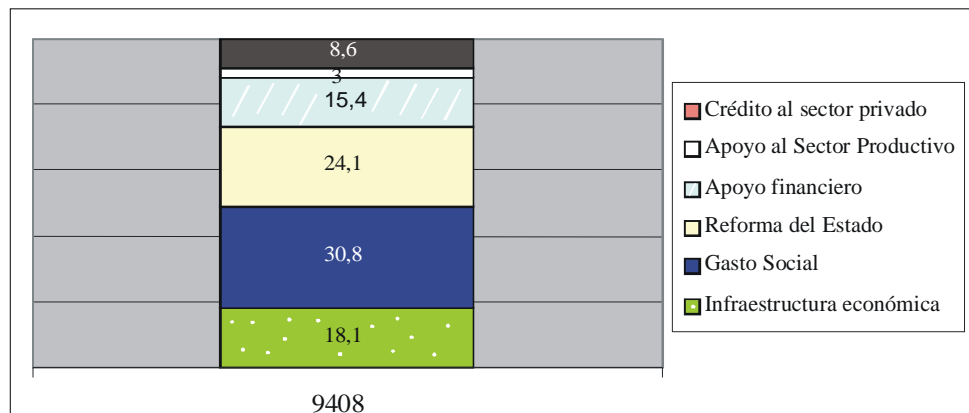
Gráfico 8
Argentina: Gasto público consolidado en servicios económicos por función 1990/97



Fuente: Secretaría de Promoción Económica. Ministerio de Economía.

Ahora bien, es relevante notar que, en el marco de este proceso de reducción de recursos asignados a la promoción económica, el sector más afectado fue el industrial, el que, frente a la relativa estabilidad del sector servicios y primario, experimentó una marcada caída del 62, 5% del gasto público a el asignado – Gráfico 8.

Gráfico 9
Préstamos del BID y del Banco Mundial (en millones de US\$)



Fuente: Secretaria de Programación Económica. Ministerio de Economía .

Esta notable reducción en los recursos comprometidos en el apoyo al sector industrial, no encontró compensaciones por el lado del financiamiento externo, pues, en línea con la desaparición del sector industrial y la necesidad de su apoyo estatal operada en los documentos de los OFI durante la década del '90s (Wade, 2000), el financiamiento internacional otorgado a la Argentina por

Organismos muy presentes en la región, como el Banco Mundial y el BID, afectó muy escasamente al sector industrial. Como lo refleja el – Gráfico 9 –, del total del financiamiento recibido entre 1991 y 1997 sólo el 3% fue adjudicado en concepto de apoyo a la actividad productiva. Si sumáramos aquellos recursos con efectos indirectos sobre la industria, computando entonces rubros como “crédito al sector privado” y “apoyo a la infraestructura económica”, nos encontramos con sólo el 30% del total de financiamiento afectó directa o indirectamente al sector productivo industrial. En contraste, el financiamiento destinados a implementar la reducción del Estado, reponer los mecanismos de mercado y financiar políticas sociales, alcanzaron casi la $\frac{3}{4}$ parte de los créditos.

En el marco de este proceso de desafección del Estado del sector productivo industrial, y en el contexto de las transformaciones desreguladoras que basamentaban la verdadera política industrial en el nivel macro, se desarrollaron algunas medidas/programas específicos destinados a estimular en el plano micro-económico la productividad, la generación de valor agregado y las exportaciones. El programa más destacado y reconocido del período estuvo representado por el régimen de especialización para el sector automotriz, luego extendido a otros sectores y empresas, a través de los que se denominó el Régimen de Especialización y Reconversión Industrial (REI). Los objetivos de estos REI consistían, básicamente, en beneficiar con un arancel diferencial a aquellas empresas que den cuenta de un paralelo incremento en materia de exportaciones, manteniendo dicho comportamiento a lo largo de un programa por ellas presentado. Como se aprecia en el **Cuadro Resumen anexo**, con posterioridad a 1994 el gobierno nacional, con el soporte de los OFI, dio lugar a un conjunto de programas específicos, gran parte de ellos destinados a dar apoyo al sector productivo PyME.

Ahora bien, como adelantamos, la “política industrial” constituida tanto desde el plano macro a través de estos procesos de desregulación y apertura, como desde el plano micro con los mencionados programas, estuvieron signados, como adelantamos, por una fuerte selectividad en favor de los grandes actores que asumieron – o profundizaron – su posicionamiento hegemónico en el proceso de acumulación. Como adelantamos, el posicionamiento del Estado en relación a la industria que se encaró en los ‘90s, vino a profundizar el proceso de “selectivo” iniciado en la segunda mitad de los 70s, al operar un retiro sólo referido a un conjunto de actores y actividades, mientras mantuvo a favor de otros (pocos) una implicación que violaba los principios de la competencia y transparencia con los que se argumentó su alumbramiento. La diferencia es que ahora, en los ‘90s, dicha selectividad no estuvo alimentada a través de regímenes promocionales (subsidios), sino a través de favorecer, por medio de los procesos de desregulación y privatización, el fortalecimiento de las posiciones de un crecientemente concentrado y – como veremos mejor luego – transnacionalizado grupo de grandes actores.

Por su parte, los programas que, en forma de “políticas activas” estaban destinados, como decíamos, a actuar en el plano micro económico, poco pudieron hacer para revertir dicho proceso, y, en gran medida, contribuyeron a consolidarla. Esto último se hace claramente perceptible al considerar el mencionado régimen especial direccionado hacia el sector automotriz, seguramente el más relevante de los programas implementados desde el Estado, en el que los receptores centrales y casi exclusivos fueron un grupo de actores transnacionales, que operaron como terminales, sin llegar a afectar positivamente prácticamente nunca a las entidades auto-partistas.

Frente a la realidad indicada, los actores de “base local”, fundamentalmente PyMES, expuestos crecientemente a la competencia derivada de las políticas de apertura y desregulación, encontraron en el soporte de los referidos programas un conjunto importante de limitantes:

(a) En primer lugar, fueron programas desarrollados en una modalidad fragmentaria, carentes de inserción en una unidad sistémica (Kosacoff & Ramos, 2000). Más bien, representaron medidas de alcance menor, fuertemente subordinadas a un *core* de ideas, sustentado no en el activismo estatal, sino, precisamente en los beneficios de su desimplicación y la dinámica plena de los mecanismos de mercado;

(b) En segundo término, eran cuantitativamente limitados, pues buscaban comprometer recursos fiscales genuinos. Por esta misma razón, y siguiendo el “espíritu” de los OFI, los funcionarios del área se jactaron de presentar al (o los) programa(s) como emprendimientos fiscalmente muy poco costosos (Sierra et al., 1995), lo que, a su vez, no puede dejar de asociarse con la clara desafectación de fondos nacionales y a la escasa presencia de financiamiento internacional vinculada a la industria a la que nos hemos referido;

(c) Finalmente, muchos de esos programas, no tenían sostenibilidad en el tiempo. El REI sufrió una fuerte reducción en la segunda mitad de los '90s, mientras otros dependieron de financiamientos internacionales necesariamente transitorios.

Ahora bien, bajo este cuadro general sobre los carriles de la política industrial de los 90s, nos corresponde ahora comenzar con el análisis de sus efectos durante dicho período.

3.1 Los efectos de las políticas industriales del retiro estatal

A la hora de emprender nuestro segundo objetivo, esto es, evaluar los efectos de este discurso y de estas reformas que los encarnaron en políticas públicas, debemos apurarnos a señalar que, ciertamente visto empresa por empresa, y sector por sector, las respuestas industriales ante el nuevo escenario

privatizador y desregulador fueron ciertamente heterogéneas, encontrándose en dicha heterogeneidad, ejemplos de reposicionamientos exitosos a partir de procesos de reformas a nivel de proceso y productos (Kosakoff, 1993).

Sin embargo, visto desde un punto de vista estructural, no puede ocultarse que la renuncia a una implicación estatal sistemática y las políticas aperturistas y privatizadoras aparejaron, junto a la definitiva defunción del régimen de acumulación de sustitución de importaciones, herido de muerte, como vimos, desde mediados de la década del 70, un agravamiento de los elementos más distorsivos y degradatorios que habían emergido con el ciclo de valorización financiera y las políticas anti-industrialistas impulsadas en la última dictadura militar.

Como ya señalamos en la introducción de este trabajo, nuestra estrategia para considerar acabadamente estos efectos consiste en diferenciar (sin dejar de relacionar) tres dimensiones básicas:

(bi) **la ligada a la dinámica:** considerando el comportamiento expansivo-contractivo del producto industrial y evaluando su relación comparada con los otros sectores económicos. Luego consideramos el sector externo no sólo desde un ángulo cuantitativo, sino también de los componentes cualitativos, relacionados con el tipo de cambio y la competitividad.

(bii) **la vinculada a la morfología:** atendiendo la concentración o descentralización a nivel de los actores, los sectores y las relaciones entre capital y trabajo, e incorporando a dicho análisis el nivel de extranjerización o endogeneidad del sector.

(biii) **y, por último, la que atiende a las transformaciones en el tejido industrial:** evaluando el comportamiento experimentado por la industria a nivel de establecimientos y el empleo en el período intercensal 1985-1994.

Analizaremos detenidamente cada una de estas tres dimensiones para procurar finalmente una evaluación de conjunto sobre el comportamiento experimentado por el sector industrial en los '90s.

3.2 La dinámica del sector industrial

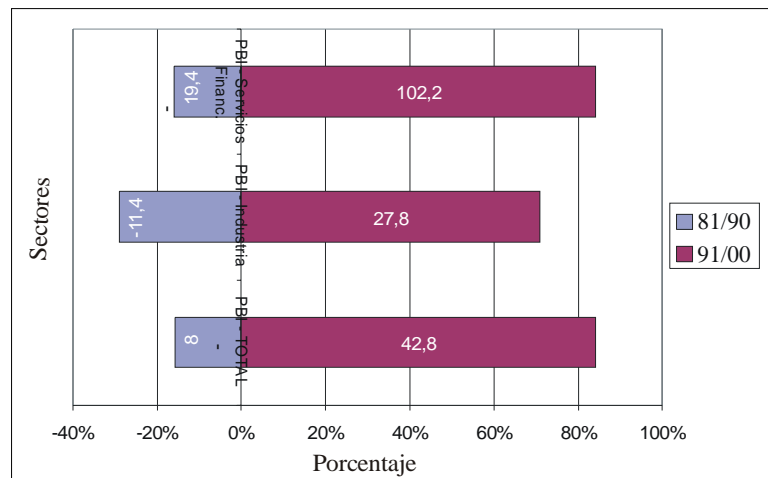
3.2.1 Expansión de los flujos de crecimiento y su relativización durante los '90s

El análisis de la dinámica del sector industrial implica considerar la expansión inter-temporal y comparada de éste a través de los flujos que componen el producto bruto. En tal sentido, y como primera nota positiva, vale indicar que, no obstante las transformaciones regresivas a las que nos referiremos al considerar la morfología y el tejido industrial, el producto industrial bruto experimentó

durante los 90s (vista esta década en forma general) un importante crecimiento, que puede compararse y contrastarse con lo acontecido en la etapa inmediatamente anterior. Efectivamente, tal como puede observarse en el Gráfico 10, tanto el PBI como, específicamente, el PBI industrial, experimentaron durante dicha década tasas de crecimiento positivas que mostraban un giro radical en la dinámica que dejó la “década perdida” de los ‘80s.

Sin embargo, y a pesar de esto últimamente indicado, ese crecimiento del sector industrial ha encontrado, al menos, tres elementos que, no sólo lo relativizan, sino que dan cuenta de la debilidad del sector industrial en el conjunto del sistema económico.

Gráfico 10
Comparación 81/90 y 91/00
PBI Total / PBI Industria / PBI Serv. Financ.

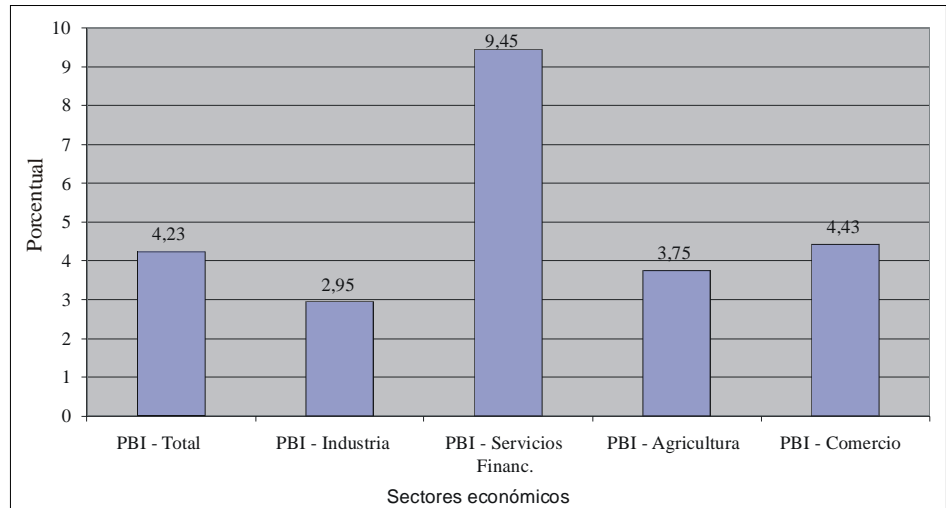


Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Cuentas Nacionales, Ministerio de Economía y BCRA.

(a) El primero de esos elementos, viene dado por la menor tasa de crecimiento promedio que experimentó el PBI industrial a lo largo de la década analizada. Como puede verse en el Gráfico 11, con una tasa de crecimiento media que no alcanza el 3%, el PBI industrial mostró una tasa de crecimiento inferior, no sólo respecto del PBI General, sino también respecto del resto de los sectores económicos.

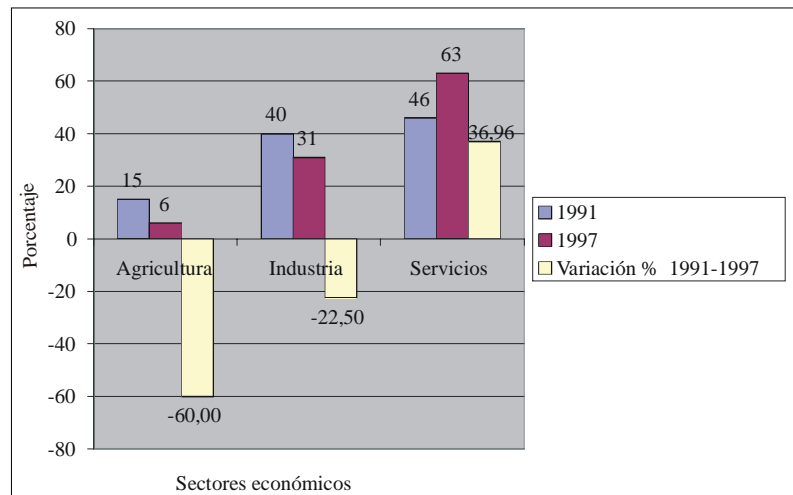
(b) Ese menor crecimiento comparado del producto industrial durante los '90s, fue a su vez va acompañado de una pérdida de participación del valor agregado industrial (VAI) en la conformación del producto. Como se observa en el Gráfico 12, y en contraposición al sector servicios que experimentó entre 1991-1997 un crecimiento cercano al 37%, el aporte del VAI al PBI tuvo una variación negativa del 22.5%.

Gráfico 11
Tasa de crecimiento medio anual Argentina 1990-1999/por sectores económicos



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección de Cuentas Nacionales, Ministerio de Economía de la Nación Argentina.

Gráfico 12
Aporte de v.A. en el PBI Argentina 1991-1997
Distintos sectores económicos



Fuente: Elaboración propia en base a Datos de los Informes sobre el Desarrollo Mundial de los años 1993 al 1999. Publicación del Banco Mundial, Washington, DC.

Colocado como sector crecientemente hegemónico durante los noventa, el sector servicios generó un círculo retroalimentario entorno al mismo, que arrastró de su dinámica al sub sector financiero. Ese último fue objeto de una fuerte instalación de instituciones bancarias extranjeras, pasando de representar solo el

14.49% del total de entidades en el año 1991 al 32.48% en 1999. Junto con el aumento de su número, dichas entidades fueron asumiendo una presencia creciente en el control de los activos bancarios, al punto de posicionarse en el escenario internacional como uno de los países con más notable presencia de las entidades extranjeras en el control de los activos bancarios (FIDE, 1998). Bajo ese marco de extranjerización, al que se le sumó un marcado proceso de concentración en el control de depósitos y préstamos, al menos tres aspectos merecen destacarse en las relaciones del sub-sector financiero con el sector productivo durante los '90s: i) el sistema bancario financió fundamentalmente la estructura de consumo de bienes finales y no la estructura productiva (bs. de inversión) de la economía argentina; ii) en relación a los sectores económicos (ver Cuadro 2), la distribución del crédito bancario se orientó fundamentalmente hacia el sector servicios y finanzas, en claro desmedro del sector manufacturero industrial; iii) Considerando finalmente la orientación del crédito hacia los actores, y observando ello en forma comparada con otros países, se puede observar en el Cuadro 3 que las PyMEs argentinas, representantes de más del 90% del los establecimientos económicos del país, integraron muy escasamente sus pasivos con créditos provenientes del sistema bancario (Rozenwurcel, 1998).

Cuadro 2
Distribución del crédito bancario por actividad 1980-1997

	1980	1985	1990	1995	1997
Prod. Primaria	15.00	12.53	9.49	10.48	9.23
Industria Manufacturera	26.70	40.81	28.42	18.38	19.20
Servicios y Finanzas	20.60	19.18	22.65	24.78	26.58
Otros Sectores	37.70	27.48	39.44	46.36	44.99
	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: *Revista FIDE*, n. 237, jul. 1998. Con datos del B.C.R.A.

Cuadro 3
Estructura comparativa con otros países, del pasivo de las PyMEs Argentinas

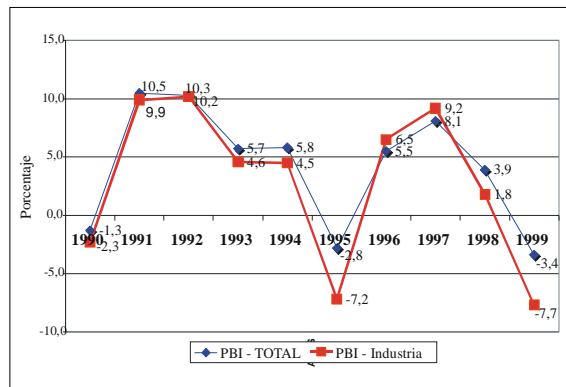
(En %)	Argentina		España	Italia	Japón
	1994	1996	1993	1993	1993
Patrimonio Neto	55,6	55,1	45,4	32,4	24,2
Deudas	44,4	44,9	54,6	67,6	75,8
Deudas c/ Entid. Financieras	17,3	16,0	20,8	25,0	41,4

Fuente: Las PyMEs. Clave del crecimiento con equidad. SOCMA Sociedad Macri (2000).

(c) Por último, como puede observarse en el Gráfico 13, el crecimiento del PBI industrial durante los 90s se encuentra relativizado, dado que el mismo, además de ser menor al PBI general, y haber contribuido al debilitamiento de la participación sectorial en este último, lejos estuvo de ser sostenido, mostrando a lo largo de la década un ritmo claramente declinante. Pueden, en tal sentido,

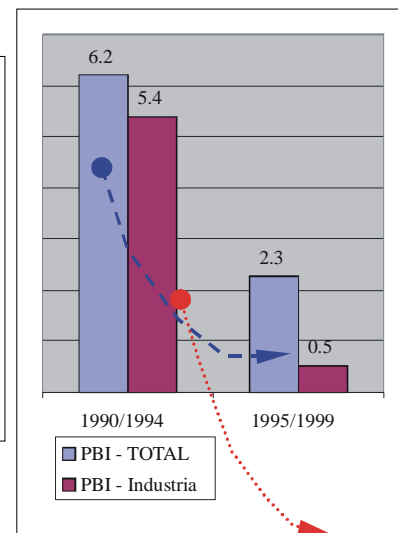
distinguirse al menos dos etapas bien diferenciadas. La primera, transcurrida entre principios de los 90s y hasta 1994, fue la mas dinámica, experimentando el sector industrial una media de crecimiento anual del 5,4% (ver Gráfico 14). En 1995, con la crisis financiera del tequila, el crecimiento del PBI experimentó un muy fuerte decrecimiento llegando ese año a – 7.2%. A partir de allí, tiene lugar una segunda etapa entre 1996 y 1999, con un crecimiento medio marcadamente menor, cercano al 2,3% anual. Como también puede apreciarse en ese gráfico, el sector industrial se comportó con una fuerte sensibilidad al ciclo expansivo-recesivo general, dando cuenta de un crecimiento menor al PBI durante la primera etapa (1990-1994), experimentando una recuperación post tequila más pronunciada que el PBI en 1996, pero derrumbándose mucho más agudamente a partir de 1997.

Gráfico 13
Comparación Argentina PBI total con PBI industrial
1990-1999



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Dirección de Cuentas Nacionales de CEPAL/IPEC.

Gráfico 14



Fuente: FIDE con datos de las Cuentas Nacionales. Ministerio de Economía.

3.2.2 Dinámica exportadora e inserción internacional

Analizando desde una perspectiva general, las exportaciones experimentaron a lo largo de los 90s una importante tasa de crecimiento prácticamente durante toda la década. Pero también las importaciones crecieron, incluso en mayor proporción que las exportaciones. Si observamos la evolución de la década en el Cuadro 4, mientras las exportaciones no alcanzaron a duplicarse, las importaciones experimentaron un crecimiento cercano al 500%, generando por lo tanto un balance comercial altamente deficitario prácticamente en toda la

década, que debió compensarse con ingresos de capitales y un fuerte y creciente endeudamiento externo (ver Cuadro 4).

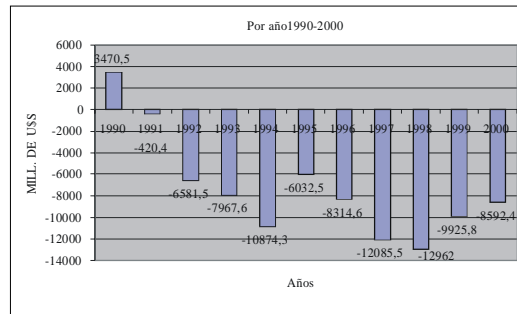
Cuadro 4
Argentina: balanza de pagos. Evolución 1990-2000

(En miles de millones de dólares)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Balanza Comercial	8274	3703	-1450	-2364	-4139	2358	1760	-2123	-3097	-794	2558
Exportaciones	12353	11978	12235	13269	16023	21162	24043	26431	26434	23309	26410
Importaciones	4079	8275	13685	15633	20162	18804	22283	28554	29531	24103	23852
Deuda Externa	61770	66783	65194	82880	96554	113164	125489	145683	165345	176751	185332

Fuente: Elaboración propia en base a la *Revista FIDE*. Datos de fuentes INDEC, Ministerio de Economía, BCRA.

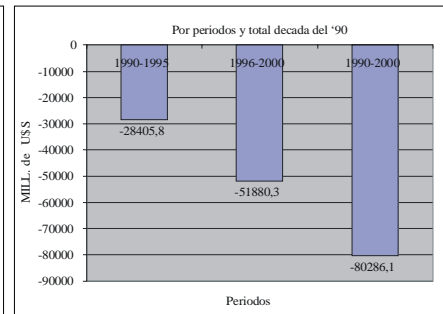
Bajo este contexto general, el sector industrial mostró una particular debilidad en su proceso de inserción internacional, que no sólo se expresó con déficit comerciales claramente superiores al de la economía en su conjunto durante los '90s – Gráfico 14 –, sino también con un particular aceleramiento de dichos déficit en la segunda mitad de esa década – Gráfico 15.

Gráfico 14
Balance de Divisas de la Industria
Argentina Década del '90 por años



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.
Revista FIDE (Coyuntura y Desarrollo) 2003.

Gráfico 15
Balance de Divisas de la Ind. Arg.
Década '90 por periodos y total



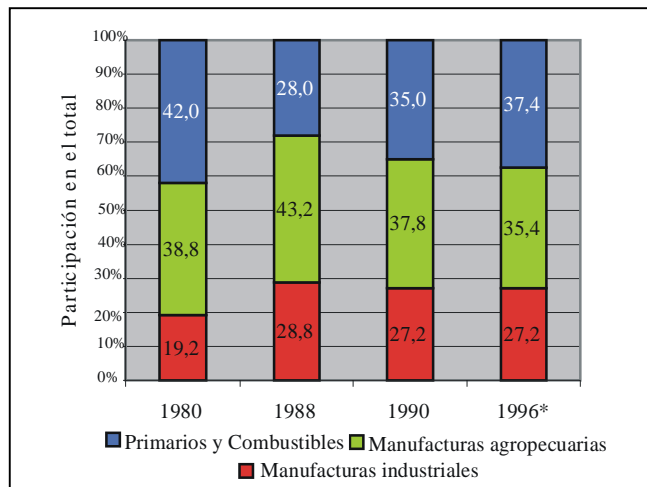
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.
Revista FIDE (Coyuntura y Desarrollo) 2003.

Para comprender este comportamiento, conviene observar en forma diseccionada la dinámica del sector exportador e importador, considerando el perfil asumido en las mismas por los actores centrales de la economía y la industria, así como la presencia de aquellas circunstancias relevantes que impactaron sobre la competitividad.

Comenzando entonces por las exportaciones industriales, debemos remarcar que la participación de las mismas en el total de ventas externas no experimentó similar aumento. Como se ve en el Gráfico 16, a diferencia de lo que había venido ocurriendo en la década del 80, Argentina dio cuenta durante el

período 1990-1996 de una pérdida de participación de la exportaciones industriales (considerando en ello las exportaciones tanto de origen agropecuario como industrial) respecto de las exportaciones de productos primarios y combustibles. Ya más específicamente, las manufacturas de origen industrial (MOI) no experimentaron crecimiento en las ventas externas, quedando estabilizadas entorno al 27,2%.

Gráfico 16
Argentina: Crecimiento de las exportaciones por rubros (1980,1988,1990 y 1996)



Fuente: Secretaria de Promoción Económica del Ministerio de Economía de Argentina.

En relación a este congelamiento de las exportaciones industriales, es relevante destacar el papel de las ETs que lideraron el proceso de IED. Dichas empresas, paralelamente a aumentar su participación en la producción y las ventas locales, pasaron a liderar el proceso exportador, siendo Argentina –junto a Paraguay – los países que experimentaron el mayor crecimiento en ese control de las ventas externas por parte de estas entidades (Chudnovsky & López, 2001).

Atendiendo a su creciente incidencia, es interesante indicar dos aspectos fundamentales vinculadas a las ETs que incidieron marcadamente en el perfil exportador industrial:

(a) en primer lugar, las mismas tendieron a concentrar sus exportaciones en el sector primario (fundamentalmente de origen agropecuario) y menos en bienes industriales.

(b) A su vez, las exportaciones manufactureras registradas pertenecen a aquellas menos intensivas en conocimientos y *skills* (Chudnovsky & López, 2001).

Como resultado de lo indicado, durante los '90s tuvo lugar una re-primarización desofisticadora de las exportaciones industriales, fundada en un centramiento de las mismas en las ventajas comparativas de los recursos naturales y en una pérdida de presencia de bienes finales e intermedios, particularmente en aquellas con mayor valor agregado. En tal contexto, la expansión (y los superávits) producida en ramas como alimentos y bebidas, contrastaron con el debilitamiento (y los déficit) generado en ramas como la metalmecánica (en cuyo interior tuvo lugar el 90% del déficit comercial industrial), la petroquímica y el papel (Kosacoff & Ramos, 2000).

A ello debe agregarse que las ramas netamente exportadoras hacia el final de los '90s eran la mitad de las que existían a mediados de los '70, quedando vinculadas las mismas, a su vez, a grandes actores y baja intensidad de trabajo. Todo ello terminó influyendo interna y negativamente en la generación del empleo, en la potenciación del tejido industrial de las PyMES y en la superación de los clásicos estrangulamientos del propio sector externo (Kosacoff & Ramos, 2000).

Ahora bien, a los límites derivados del patrón de inserción internacional desarrollados por las ETs, se le sumaron tres factores relevantes que impactaron negativamente en la competitividad del sector: a) la rigidez del tiempo de cambio y su constante sobrevaluación a lo largo de la década; b) la constante y paralelas devaluaciones desarrolladas por las economías competidoras; c) el aumento de los precios relativos internos de la economía (FIDE, 2001).

3.2.3 La contraparte de la inserción externa: la dinámica del sector importador

Desde un punto de vista fundamentalmente cualitativo, el coeficiente de importación industrial⁵ mostraba ya a inicios de los '90s un claro aumento en relación a mediados de los '80s, centrado en el protagonismo de las actividades industriales: a) maduras (variando de 3,9% en 1986 a un 14,1 en 1993); b) con alto conocimiento incorporado (que pasaron del 13.1% al 35.1%); c) intensivas en trabajo (5.6% al 35.4%). Por su parte, aquellas vinculadas a recursos naturales, fueron las que más bajo aumento registraron (pasando en ese período desde el 5.9% al 8.4%) (Kosacoff & Ramos, 2001).

Es decir, el proceso importador, actuando en forma inversa al perfil exportador, desarrolló una dinámica que contribuía a constituir y, a su vez, reflejaba el perfil desofisticador de la estructura productiva industrial que tenía lugar al interior de la economía argentina.

Considerando entonces la lógica exportadora-importadora conjuntamente, nos encontramos con un proceso crecientemente liderado por grandes actores

(5) Cociente entre el valor de importaciones y el valor bruto de la producción.

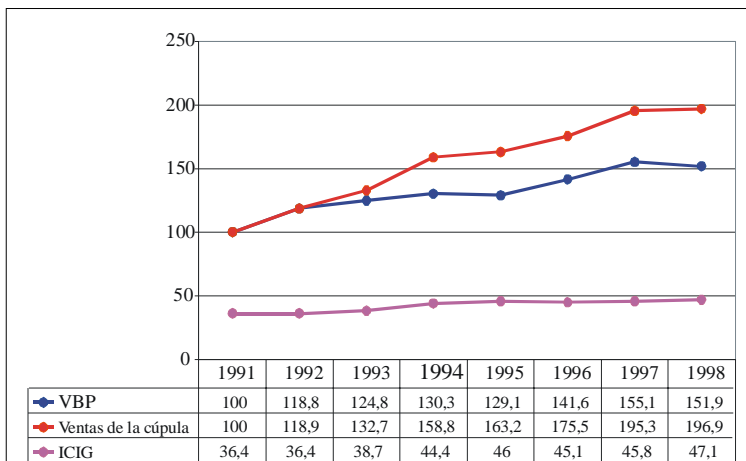
externos (ETs), que mientras en el plano cualitativo reprimarizaba y quitaba densidad y capacidad de generación de empleo y valor agregado a la estructura de producción, en el plano cuantitativo afectaba la balanza comercial y el crucial ingreso de divisas que requería el modelo de apertura y desregulación.

3.3 Transformaciones en la morfología del sector industrial

3.3.1 Múltiple concentración y extranjerización creciente

Pasando desde la dinámica a las transformaciones a nivel de la morfología del sector industrial, nos encontramos con que, en primer lugar, en los '90s tuvo lugar una clara consolidación del proceso de concentración oligopolizador de la estructura manufacturera que tuviera un punto de expansión inusitado durante la última dictadura militar (Aspiazu; Basualdo & Khavisse, 1986). Ello queda claramente reflejado cuando, siguiendo a Aspiazu; Basualdo & Schorr (2000), analizamos el comportamiento del índice de concentración industrial que resulta de comparar las ventas de las cien mayores empresas industriales del país con el valor bruto de producción en un mismo período. El examen de la evolución de dicho índice (ver Gráfico 17) da cuenta de una variación del mismo desde un valor de 36,4 a uno superior al 47,1, implicando ello un crecimiento cercano al 30% (29,4).⁶

Gráfico 17
Evolución del VBP industrial y de las ventas de la cúpula empresaria manufacturera
Representación del índice de concentración industrial global

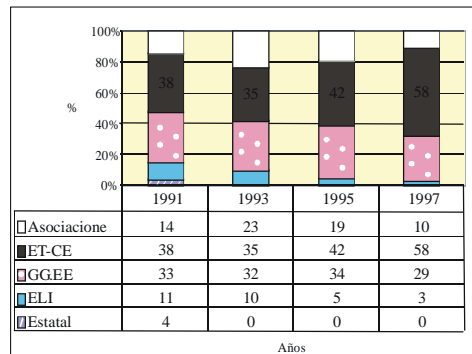


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aspiazu & Schorr (2001).

(6) Como señalan los autores “El mismo surge a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las cien firmas manufactureras de mayor tamaño del país (élite industrial) y el valor bruto de la producción fabril para un mismo período (la facturación total de dicho agregado de empresas es tomada como un indicador de la producción realizada por las mismas)”.

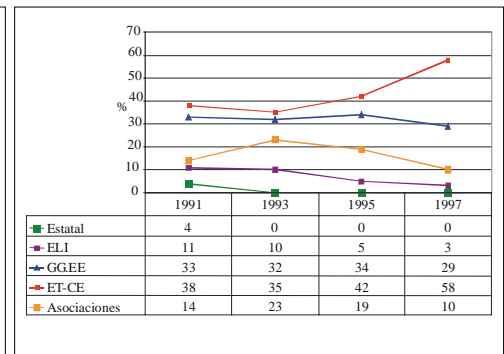
Esta dinámica concentradora, fue acompañada, como adelantamos, por un fenomenal proceso de extranjerización a nivel de los actores que forman la selecta cúpula de empresas que pasan a dominar la producción y las ventas del sector. Dicho proceso, fue alentado por el ingreso de un fuerte flujo de capitales y, en particular, por el crecimiento de la IED que facilitaron los procesos de apertura a nivel regional y, particularmente, las posibilidades abiertas para los países endeudados de la región de capitalizar deudas con activos internos (Chudnovsky; López & Porta, 1995). Ciertamente, y vía privatizaciones, la IED encontró como punto de anclaje fundamental al sector servicios (gas, electricidad, gas, petróleo, teléfonos), pudiendo operar en este complejo de actividades en forma monopólica y con rentabilidades aseguradas (Aspiazú & Schorr, 2001). No obstante ello, el sector industrial no fue desconocido, receptando durante los '90s una cifra cercana al tercio de la inversión (Kulfas & Hecker, 1998). Las ramas de alimentos y bebidas y automotriz fueron, al menos durante la primera mitad de la década, las de mayor captación de inversiones externas (Chudnovsky; López & Porta, 1995), transformándose en las actividades con mayores tasas de crecimiento sectorial (14,5 y 26,5 respecto de una media del 12,4 para todo el sector durante la década) (Basualdo, 2000).

Gráfico 18
Distribución de ventas industriales según el tipo de empresa (estructura %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos del Área de Economía y tecnología de la FLACSO.

Gráfico 19
Distribución de ventas industriales según tipos de empresas (estructura %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos del Área de Economía y tecnología de la FLACSO

Este fuerte aumento de la presencia de los conglomerados extranjeros que, como resultado de lo indicado, fue teniendo lugar a nivel de todo el sector industrial, no conllevó de todas formas un inmediato desplazamiento de los grupos económicos concentrados de origen nacional, sino que convivió y se asoció con éstos durante toda la década. Fue recién a finales de los '90s que se hizo evidente un posicionamiento hegemónico de los mismos. Como se aprecia en el Gráficos 18 y 19, la participación de los conglomerados extranjeros y las empresas

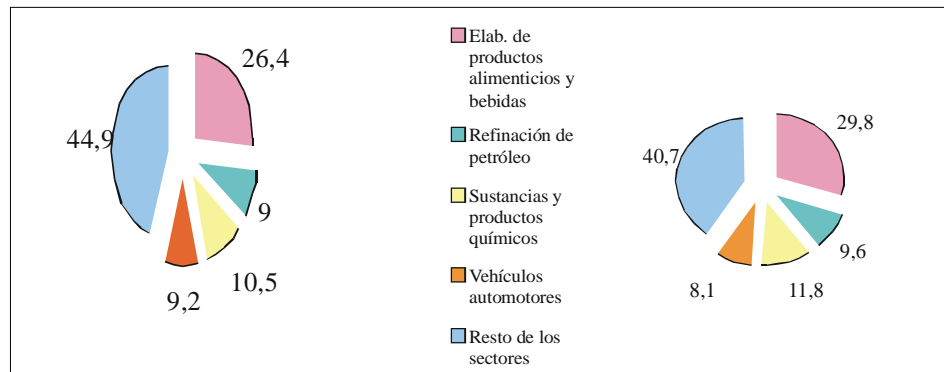
transnacionales se mantiene contenida entre 1991 y 1994, experimentando un pronunciado crecimiento a partir de 1995, que los fue colocando hacia el final de la década como los “actores de relevo” en la cúpula empresarial que controla el sector industrial.

3.3.2 Concentración intra-sectorial y simplificación del sistema productivo

Como ha indicado, una vez más, Basualdo, esta vez en compañía de Azpiazu y Schorr (ver Gráficos 20 y 21), la estructura industrial presentaba ya a inicios del 90 una fuerte concentración en las ramas componentes. Así tenemos que hacia 1993 (año en el que se registró el último censo económico nacional), cuatro subconjuntos manufactureros (alimentos y bebidas; sustancias y productos químicos, automotor y refinación de petróleo) concentraban, nada menos, que el 55,1% de la producción manufacturera. Lejos de atenuarse, esta concentración intra-sectorial tendió a consolidarse, cuando no a agravarse, a finales de los 90s, pasando a concentrar esos cuatro sectores un 59,3% (con la sola, y muy leve, reducción de la participación del sector automotriz) (Azpiazu; Basualdo & Schorr, 2001).

Gráfico 20
Composición del VBP Censal 1993

Gráfico 21
Composición del VBP estimado a 1999



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994, y Encuesta Industrial.

Esta fuerte concentración intra-sectorial, encontró a su vez como agravante que las ramas que asumieron posiciones dominantes tienen como características salientes, estar sujetos a ventajas comparativas fundamentalmente estáticas (alimentos y bebidas), pertenecer a *comodities* industriales de “uso difundido”, o bien los sectores selectivamente (y muchas veces arbitrariamente) favorecidos por regímenes especiales de promoción (automóviles); aspectos todos que, finalmente (en forma individual o colectiva), actuaron como un fuerte

limitante para impulsar la complejización y el dinamismo al sistema de producción y acumulación industrial. Estos aspectos, mas la dinámica de inserción internacional elegida, centrada en una desverticalización asociada a una muy escasa subcontratación local y una opción por la provisión de insumos de origen externo, contribuyeron a agravar el proceso de “jibarización” del sistema de producción industrial, a partir de la sustancial pérdida de valor agregado y el fuerte debilitamiento de los encadenamientos productivos que conforman el sector (Schvarzer, 1999; Bisang; Burachik & Katz, 1995).⁷ Un ejemplo contundente de ello, ha sido lo acontecido en la rama automotriz, la que, demostrativa de lo que en algún momento conformó un “complejo industrial”, se vio sometida a un notable adelgazamiento en sus procesos productivos, que relegó a los actores empresariales representativos del mismo, a un rol de meros “armadores”, altamente dependientes de insumos importados (Vispo, 1999).

Esta jibarización y desofisitación del sector industrial, encontró también anclaje en el sector externo. Efectivamente, durante los 90s la dinámica exportadora a la que ya nos referimos, tuvo lugar una reprimarización desofisticadora de las exportaciones, fundada en un centramiento de las mismas en las ventajas comparativas de los recursos naturales y en una pérdida de presencia de bienes finales e intermedios. En tal contexto, la expansión (y los superávits) producidos en ramas como alimentos y bebidas, contrastaron con el debilitamiento (y los déficit) generados en ramas como la metalmecánica (en cuyo interior tuvo lugar el 90s% del déficit comercial industrial), la petroquímica y el papel (Kosacoff & Ramos, 2000).

A ello debe agregarse que las ramas netamente exportadoras son la mitad de las que los eran a mediados de los 70, y son aquellas vinculadas a grandes actores y baja intensidad de trabajo, lo que terminó influyendo internamente en la generación del empleo, en la potenciación del tejido industrial de las PYMEs y en la superación de los clásicos estrangulamientos del propio sector externo (Kosacoff & Ramos, 2000).

3.3.3 Distribución regresiva y concentración del ingreso a favor del capital

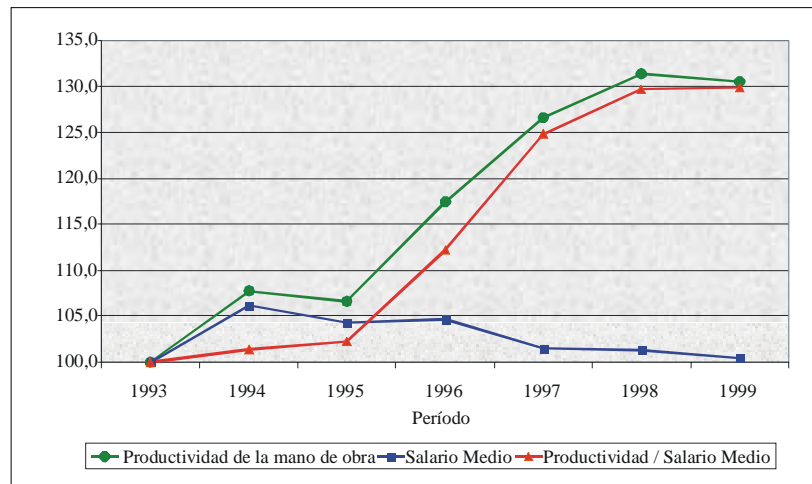
El último componente de la morfología consiste en el análisis de la existencia de tendencias de concentración o descentralización en los recursos (ingresos) entre el capital y el trabajo. Para ello, la cotejación del comportamiento de la productividad del trabajo y el salario industrial en un periodo determinado actúa como un indicador bastante sugerente.

Yendo directamente a los datos, señalemos que, a diferencia de los años 80s, cuando la productividad del trabajo creció a una tasa muy modesta,

(7) Los Censos Nacionales Económicos 1985/1994 ya fueron anunciando la sensible disminución del coeficiente valor agregado/valor de producción en el sector industrial, pasando el mismo de 45% al 34%.

concretamente entre 1982 y 1990 ésta fue de sólo el 1.4%, durante los 90s dicha variable experimentó un crecimiento notable, mostrando entre 1990 y 1996 tasas del 4,2% (Kosakoff & Ramos, 2000). A pesar los inconvenientes que comenzaron a suscitarse en la economía en general y en el sector industrial en la segunda mitad de los 90s, dicha productividad no decayó sino que continuó su camino ascendente. Por su parte, y en forma contrastante, como puede observarse en el Gráfico 22, el comportamiento de salario medio mostró un actitud claramente descendente, especialmente durante la segunda mitad de la década. Como resultado de lo indicado, el coeficiente de productividad sobre salario experimentó a lo largo de los 90s un constante crecimiento (ver también Gráfico 22), dando cuenta de una fuerte regresión en la distribución del ingreso al interior del sector y su concentración a favor del capital (Azpiazu; Basualdo & Schorr, 2001; Kulfas & Schorr, 2002).

Gráfico 22
Principales indicadores de comportamiento de la industria manufacturera 1993/99



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de Aspiazu; Basualdo & Shorr (2001).

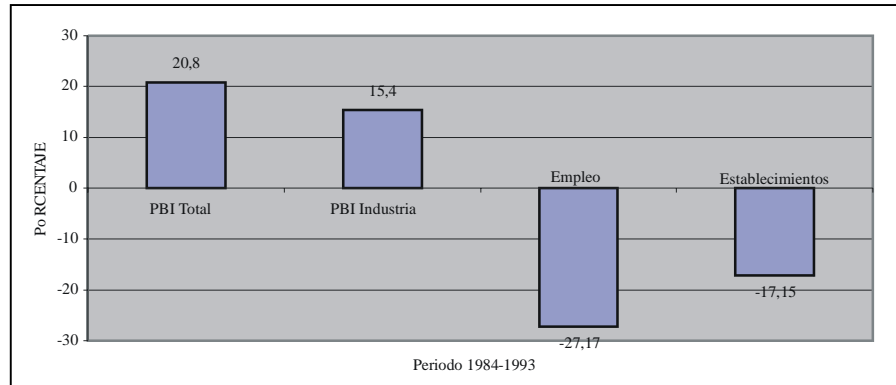
3.4 Transformaciones en el tejido industrial nacional

El crecimiento del sector industrial durante los 90s (como recién observamos, inestable y en progresivo retroceso) que consideramos al analizar la *dinámica*, debe a su vez ser contrastado con lo acontecido a nivel del tejido industrial, si por este entendemos el conjunto de establecimientos y empleos industriales con el que cuenta el parque manufacturero en un período determinado. Dado que no existen datos agregados que nos permitan analizar ese contraste para toda la década del 90, y que la última información con esas propiedades pertenece al Censo Económico Nacional de 1994, debemos limitarnos a comparar la información de este censo con el inmediatamente anterior de realizado en 1985.

Con una media de crecimiento interanual del orden del 20,8% y del PBI industrial del 15,4%, el tejido industrial dio cuenta de un fuerte debilitamiento, con una caída del 17,5 % del empleo industrial y una, aun más pronunciada, de establecimientos del 27,17% (ver Gráfico 23). Estas cifras son particularmente impactantes, si tenemos en cuenta que, no obstante la década perdida de los 80s, y el fuerte colapso de finales de esta década, el último levantamiento censal se realiza, como vimos, en un contexto de fuerte crecimiento del sector industrial.

Gráfico 23

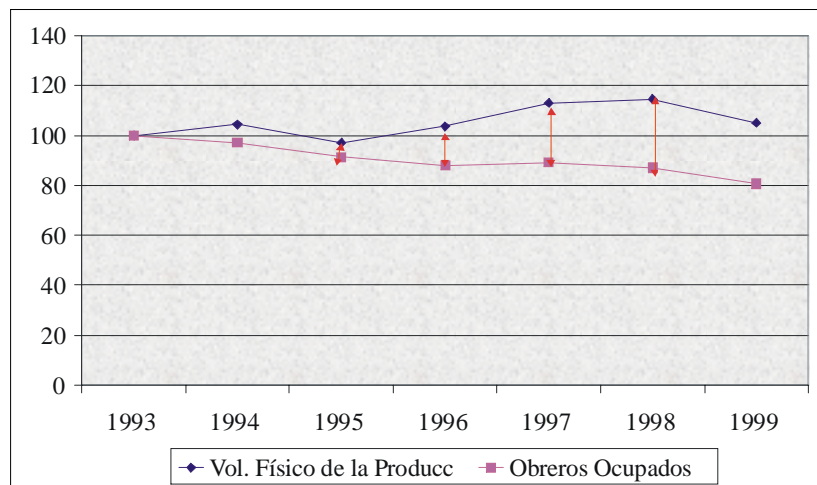
Evolución en el período 1984-1993, del PBI total, PBI Ind., empleo Ind. y establecimientos Ind.



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de los CEN 1985 y 1994 IPEC/ INDEC.

Gráfico 24

Principales indicadores de comportamiento de industria manufacturera 1993/99



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, información del INDEC y Encuesta Industrial.

Con posterioridad a 1994 y en continuidad con lo indicado, el contraste entre los flujos de producción y el debilitamiento del tejido se puede constatar cuando, analizando los datos de la encuesta industrial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (ver Gráfico 24), observamos la bifurcación que tiene lugar, fundamentalmente desde 1995, entre el comportamiento del volumen de producción y el empleo industrial.

Es interesante observar que, aun la primera mitad de la década del 90, bajo un escenario que daba cuenta de crecimiento del PBI y el PBI industrial en valores cercanos al 10%, el nivel de obreros ocupados exhibe una curva igualmente descendente. Aun más, teniendo en cuenta toda la década, mientras esta exhibió un mayor crecimiento del PBI industrial respecto de los años '80s, su ritmo expulsor de mano de obra industrial fue marcadamente mayor, alcanzando tasas del orden del 3% contra el 1,9% de la anterior década (Kosacoff & Ramos, 2000). Indudablemente, el proceso de jibarización y desofisticación del aparato industrial al que nos referimos, reflejado, entre otras cosas, en ese empequeñecimiento del parque empresario que acabamos de mostrar, cumple un papel explicativo inocultable en relación a este proceso expulsivo de mano de obra industrial en pleno ciclo expansivo del sector.

3.5 El comportamiento a nivel del tejido y la morfología y sus conexiones explicativas con el comportamiento de la dinámica productivo/industrial

El examen del comportamiento exhibido por la estructura industrial a nivel de la morfología y el tejido industrial que hemos realizado, nos brinda un conjunto relevante de elementos para dar cuenta como el patrón de acumulación a que dio lugar el proceso de “desimplicación selectivo” del Estado impulsado desde los '90s terminó configurando limitantes a nivel de la dinámica del modelo económico y el sector industrial en particular, al generar: en lo interno, una estructura productiva local con fuertes limitaciones no sólo para generar (como vimos) empleo productivo, sino también para dar continuidad al crecimiento; y **en lo externo**, una ausencia del dinamismo retroalimentario esperado a partir del ingreso de capitales y el estímulo a las exportaciones que acompañaría la “inserción internacional”.

Considerando el plano interno, el fuerte proceso de concentración y transnacionalización no estuvo acompañado de un proceso combinado de modernización y complejización del tejido productivo industrial como preveían los propulsores de la estrategia, sino, de un posicionamiento de perfil rentista sobre nicho re-asegurados. Paralelamente, un buena parte de los actores locales – fundamentalmente PyMES- no pudieron en buena parte resistir su exposición en *shock* al agresivo proceso de desregulación, dando lugar, precisamente, al fuerte debilitamiento del tejido industrial que hemos estado considerando.

En el marco de ese debilitamiento, como vimos, los aumentos de productividad introducidos no se trasladaron a la realimentación del proceso de producción y consumo, en primer lugar pues, tomo distancia de un salario fuertemente contenido por una competencia asociada a un tipo de cambio crecientemente re-evaluado, hecho al que se sumó un fuerte aumento del desempleo y una precariedad del empleo, derivados de los límites estructurales de absorción que la estructura productiva ofrecía aun en un proceso de crecimiento

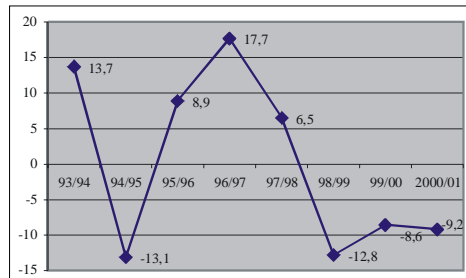
Por su parte, la conversión de los mencionados aumentos de productividad en ganancias del capital no se tradujeron en una reintroducción de dichas ganancia que permita profundizar el proceso de acumulación, sino que, capitalizando la libertad para la remisión externa de utilidades, desairó el objetivo de re-fortalecer con inversiones la estructuras productiva interna, y, a partir de ello, la propulsión de las exportaciones en los nichos con mayor valor agregado.

Desde el plano externo, no resulta sorprendente que – atendiendo a esa dinámica interna – las ETs que paralelamente pasaron a controlar las exportaciones hayan inducido a una fuerte re-primerización y falta de diversificación de destinos de las mismas. Indudablemente, junto a la estrategia desofisticadora y reductora del tejido productivo que derivó de las decisiones de inversión de los ETs, y sus amplias posibilidades para remitir al exterior sus utilidades, la creciente revalorización del tipo de cambio jugó un papel relevante en las fuertes limitaciones para una sólida inserción exportadora que encontraron todos aquellos no beneficiados por las notables ventajas comparativas de determinados *commodities*.

Como resultado final, mientras el escenario interno experimentó un fuerte debilitamiento en las bases que sostienen la demanda interna en el largo plazo, el desempeño externo fue mostrando límites estructurales crecientes para re-inyectar divisas que permitan ampliar y complejizar el proceso productivo interno. Ante dicha realidad, el proceso de inversión y consumo, inicialmente fortalecido por la estabilidad cambiaria y una inigualable libertad para ingresar – y egresar- capital, y, posteriormente, sostenido por un fenomenal proceso de endeudamiento (Kozulj, 2002), fue perdiendo incentivos para expandirse en el largo plazo.

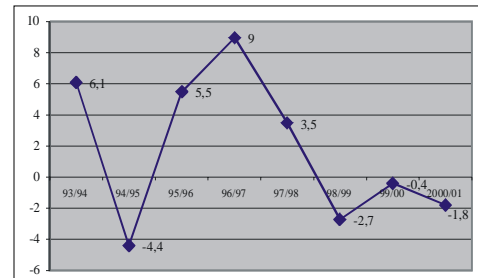
Como muestran el Gráficos 25 y 26, tanto la inversión bruta fija como el consumo privado, que crecieron durante la primera mitad de los 90s, y parecieron recuperarse con vigor después de la crisis financiera internacional del Tequila, comenzaron un sostenido e irreversible proceso de caída durante el último cuarto de la mencionada década. La falta de una perspectiva de crecimiento a largo plazo al que hicimos referencia al considerar la dinámica, encontró de tal forma en el comportamiento interno y externo de la estructura productiva industrial un importante base explicativa.

Gráfico 25
Variación % anual de Inversión Interna Bruta
fija 1993-2001



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FIDE- Ministerio de Economía.

Gráfico 26
Variación % anual de Consumo Privado
1993-2001



Fuente: Elaboración propia en base a datos de FIDE- Ministerio de Economía.

Conclusiones

Deseamos concluir este trabajo, revisando primeramente, en forma sintética, los resultados que ha arrojado el abordaje de los dos objetivos perseguidos en este trabajo, y rematando finalmente con algunas breves líneas de reformulación que permitan revertir el fuerte retroceso experimentado por el sector industrial a partir de las políticas de retiro estatal y desregulación desarrollada en los '90s

En lo que respecta a los objetivos, el primero de ellos consistió en buscar respuestas al porqué la Argentina se alejó de los patrones internacionales que marcaban la preservación de la jerarquía del sector industrial y una activa intervención estatal para sustentar las mismas e impulsar el desarrollo de países antes en situación periférica. En respuesta a ello, hemos hecho hincapié en la conjunción de una dinámica autodegredatoria en la que se vio envuelto el RSI a partir de las particulares interacciones entre los actores económico sociales y el Estado, y la capitalización de ésta dinámica por los *thinks tanks* locales y externos para imponer (y traducir en políticas públicas) un diagnóstico que responsabiliza al Estado de la crisis del RSI en general y del empobrecido comportamiento industrial en particular.

Destacamos como, a diferencia de las exitosas experiencias del este asiático, el proceso de sustitución de importaciones iniciado después de la crisis del 30 y profundizado después de la posguerra, se vio sometido a un esquema de reproducción de base rentista y prebendaria, enraizado en el comportamiento de la propia clase dominante y construido a partir de múltiples y bilaterales interacciones entre los actores económico sociales e institucionales con el Estado. Como resultado de ese esquema reproductivo, y aun en el contexto de su creciente presencia, hemos insistido en que dicho Estado perdió capacidad de disciplinar a

los actores encargados de motorizar el proceso de acumulación y forjar una estrategia de reproducción a mediano y largo plazo que supere el “juego de suma cero o negativa” a que daba lugar dicho esquema.

Por su parte, y en el contexto de relentización y progresiva crisis a que se vio sometido el RSI, el sector industrial formó parte de los comportamientos deploratorios y dio cuenta de un crecimiento comparado sustancialmente distante no sólo respecto de países del SE asiático, sino, incluso, de los propios países vecinos. Fundado en una sobre protección estatal de diferentes actores y ramas, el sector industrial quedó limitado en su capacidad de inserción internacional e impedido de un desarrollo integral que le permita pasar a las fases más difíciles de la sustitución. Esas propias malformaciones se vieron fuertemente implicadas en la producción de un sistema económico dualizado que, producto de la recurrente escasez de divisas (generada por la baja capacidad exportadora industrial y el fuerte requerimiento de divisas que conlleva la expansión productiva interna) impulsaba sucesivamente devaluaciones a lo largo de la evolución de un RSI que, desde mediados de los '60s, se fue relentizando hasta entrar en crisis hacia mediados de los '70s.

Capitalizando los resultados de esta dinámica y valiéndose de un conjunto de elementos contextuales internos y externos a los que nos referimos, los *think tanks* locales vinculados a los grandes grupos concentrados, así como los OFI, fueron imponiendo hegemónicamente un discurso que, adjudicando al Estado una tendencia natural a invadir el escenario económico que podría administrarse eficientemente por el desarrollo de los mecanismos de mercado, colocaba por lo tanto sobre el mismo la responsabilidad del retroceso estructural, la crisis del RSI y, en particular, de ese pobre desempeño industrial comparado.

Al momento de abordar nuestro segundo objetivo, hemos indicado como, traduciendo tal diagnóstico hegemónico en políticas públicas, y continuando un conjunto de transformaciones implementadas desde mediados del 70, en los 90s, ante el colapso del RSI, se inició un agresivo programa de reformas centrado en un proceso de “desimplicación selectivo” del Estado, que actuó estratégicamente sobre el sector industrial. Dicha “desimplicación selectiva” se configuró en torno a una política industrial que, en el nivel macro, dio lugar, a partir de los procesos de desregulación y privatización, a posicionamientos asimétricos en favor de los actores concentrados y, crecientemente, transnacionalizados, en perjuicio del amplio espectro PYMES expuesto en *shock* a la competencia internacional. En el nivel de las acciones destinadas a la mejora micro-económicas, la “política industrial” se expresó en un cuerpo de programas que, sin dejar de actuar “selectivamente” -a través de la orientación de su programa más importantes en favor de grandes actores crecientemente transnacionales- no pudo superar su carácter fragmentario y el escaso financiamiento, fundado este último en la

ausencia de convicción sobre el papel del direccionamiento estatal a la industria, la mínima relevancia dada a este sector por los OFI en sus programas de asistencia, y en la marcada reducción del gasto público asignado al sector industrial.

Sobre la base de esta política de desimplicación selectiva, e introduciéndonos en el campo de los efectos generados por la misma, diseccionamos primeramente con fines analíticos las transformaciones en el comportamiento industrial a partir de tres niveles: el de la dinámica, los tejidos y la morfología del sector.

Al momento de articular esos niveles para obtener una visión holística de los efectos industriales bajo la desimplicación estatal selectiva, procuramos mostrar como las transformaciones generadas en el campo de dinámica y el tipo de inserción internacional a ella ligada, encuentran un sólido basamento explicativo en el comportamiento del tejido y la morfología del sector productivo industrial

Indicando resumidamente lo analizado en relación a estas dos últimas variables, comprobamos un agravamiento de sus malformaciones concentradoras y desendogeneizadoras impulsadas en la segunda mitad de la década del 70, y una descomplejización de su base productiva industrial desarrollada durante el RSI, como producto esta última de una opción de inserción internacional con características “armadoras” y una apertura en shock sobre los actores económicos “no seleccionados”, que redujo los encadenamientos internos que incorporan mayor valor agregado y estimuló una sustancial pérdida densidad empresarial y operaria.

Ello constituyó un base sólida para interpretar, a nivel de la dinámica, el comportamiento arrítmico y crecientemente relentizado del crecimiento en la última mitad de la década, con un nivel de expansión muy inferior respecto del PBI en general y del sector servicios en particular. También, los aspectos indicados en relación al tejido y al patrón morfológico conformaron una base, desde lo “interno”, para evaluar en el plano externo la pobre inserción exportadora, crecientemente dominada por los actores transnacionales y pendiente de los recursos naturales, con clara incapacidad para diversificarse y avanzar en segmentos con mayor valor agregado. Esta limitante en patrón de inserción externo, terminó de cerrar un “circulo vicioso” que quitó viabilidad a un patrón de inversión – y consumo – que de sostenibilidad al crecimiento a lo largo del tiempo.

Ahora bien, estos empobrecedores resultados arrojados por las reformas de los ‘90s sustentadas en la desimplicación estatal selectiva”, han venido alimentando la necesidad de una reformulación que, recolocándose en la línea de las experiencias internacionales exitosas, recupere, conjuntamente, la intervención estatal y la rejerarquización de la industria.

El establecimiento de una intervención estatal realmente cualificadora, que no recaiga en las viejas intervenciones sobre-protectoras, exige, ante todo, una reconstrucción del Estado primero deformado en la RSI y luego vaciado con las

reformas de los 90s. Dicha reconstrucción, que alcanza todas sus representaciones territoriales, tiene como epicentro el desarrollo de sus capacidades, comprendiendo ello tanto aquellas capacidades *internas*, configuradas entorno a sus calidades meritocráticas de su personal y la fortaleza organizacional de sus estructuras, como las *capacidades externas*, representada por “enraizamiento” cooperativo” de esas estructuras con los actores económico sociales, fundamentalmente los industriales (Evans, 1995).

Este fortalecimiento en sus capacidades, constituye una precondition para permitirle al Estado actuar en la mencionada rejerquización del sector industrial como un “primer motor” que orienta una estrategia industrial sustentada en el control y reversión de las deformaciones, la complejización del tejido industrial y la dinamización de la innovador que asegura una efectiva inserción internacional.

Recuperando las tres dimensiones con que analizamos los efectos, para considerar la ruta de estos lineamientos, podemos decir, en relación a la dinámica, que la obtención de un crecimiento fuerte y sostenido (superando la modalidad espasmódica, corto-placista y crecientemente subordinada de los '90s), se encuentra condicionado a la concreción de una estrategia que:

Atendiendo a lo indicado en relación a la dimensión morfológica, impulse un patrón de industrialización que controle a los actores concentrados y extranjeros a partir de un fuerte cuadro regulatorio y fiscal que direcciona sus pautas de producción, la reinversión de sus utilidades y la introducción y socialización productiva de sus innovaciones tecnológicas.

Los resultados de estos comportamientos, como los recursos que ellos devengan al Estado, deben ser orientados hacia la generación de un patrón reendogeneizador y descentralizador, a partir de la promoción de estrategias de inversión territorial que contemplen los espacios crecientemente periféricos y hagan centro en las PyMES no sólo como motorizadoras de empleo, sino como generadoras de valor agregado.

Introduciéndonos en la dimensión de los tejidos, y para la obtención de lo últimamente indicado, la acción promotora sobre PyMES no debe ser de tipo aislado, sino que debe apuntar a la conformación de acciones colectivas que densifiquen el tejido industrial local y regional, extienda los eslabonamientos a nivel local, y consolide (a través de los aprendizajes colectivos) un comportamiento innovativo a nivel territorial. Este últimos aspecto, resulta fundamental para vencer tanto las propensiones “parroquialistas” y prebendarias que destacan en la cultura empresarial local, como para obtener una articulación al mercado internacional desofisticadora, sustentada sólo en las ventajas comparativas naturales y en la ausencia de funciones agregadoras de valor

Bajo el supuesto de un efectivo fortalecimiento de la capacidad estatal, a los instrumentos fiscales y regulatorios y de control, se le deben sumar todos

aquellos que impulsen a nivel de los actores socio-económicos una ruptura de los aprendizajes productivos cuyos sesgos idiosincráticos han estado centrados en:

(a) las obtención de ventajas rentistas de la sobre-protección estatal, aprendizajes que, no disueltos con la rotura del RSI, han mostrado su persistencia en el reposicionamiento monopólico y rentista procurado por los actores concentrados durante el proceso desregulador y privarizador de los '90s.

(b) la lógica económico e institucionalmente individualista y desarticulada que ha orientado su organización de los procesos productivos (Katz, 1993; Kosakoff, 1993).

El destronamiento de estos aprendizajes, debe actuar concomitantemente a la promoción de otros que, en contraposición, estén centrados en la acción colectivas de actores económicos e institucionales. Estos nuevos aprendizajes, requieren de múltiples implicaciones estatales (de las distintas instancias territoriales) que estimulen centralmente la *formación o cualificación de redes territorializadas de cooperación* entre los actores industriales (ubicados en las mismas y diferentes porciones de la cadena de valor) e institucionales (científico-técnicos y gubernamentales) que se desenvuelven a nivel local y regional.

Esta formación territorializada de redes con aprendizajes colectivos, tan presente en la política industrial europea de las últimas dos décadas (Cooke & Morgan, 1998; Bianchi, 1997), aparece en el contexto argentino como un elemento fundamental no sólo para obtener la resofisticación del aparato industrial local, a partir de la identificación regionalizada de industrias enclaves y la promoción entorno de ellos de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, sino para generar, a través de esos aprendizajes colectivos, la innovación endógena a nivel de procesos y productos que agregan valor a las distintas porciones de la cadena de producción y comercialización local, regional y nacional.

Sin lugar a dudas, los objetivos de reconstrucción del Estado e instalación efectiva de estos lineamientos en los actores, aparece como una tarea de mediano y largo plazo, que, como ha sólido suceder en la Argentina, corren con el riesgo permanente de ser fagocitados por las urgencias de la coyuntura y las resistencias de las viejas prácticas que alimentaron el retroceso estructural no sólo de la industria, sino también del conjunto económico social.

Bibliografía

AMSDEN, A. *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. New York: Oxford University Press, 1989.

ASBORNO, M. La aristocracia financiera y las transformaciones e el sector industrial argentino: la "estrategia" Martínez de Hoz. In: BARSKY, Osvaldo; BOCCO, Arnaldo (Ed.). Ediciones Imago Mundi, 1991.

AZPIAZU, D.; BASUALDO, E. *Cara y contracara de los grupos económicos*. Estado y promoción industrial en la Argentina. Ed. Cántaro, 1990.

_____; _____; SCHORR, M. *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas*. /Buenos Aires/: Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000.

_____; _____; KHAVISSE, M. *El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80s*. Buenos Aires: Editorial Legasa, 1986.

_____; _____; SCHORR, M. *La industria argentina durante los 90s: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires: Área Economía y Tecnología FLACSO, 2001. Mimeografiado.

_____; SCHORR, M. Regulación pública y ganancias extraordinarias. *Realidad Económica*, Buenos Aires: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, n. 184, 2001.

BALASSA, B. *The newly industrializing economies in the world economy*. New York: Pergamon Press, 1981.

_____ et al. *Development strategies in semi-industrial economies*. Baltimore: Johns Hopkins University Press (para el Banco Mundial), 1982.

BARSKY, O.; BOCCO, A. Respuesta a Martínez de Hoz. In: BARSKY, Osvaldo; BOCCO, Arnaldo (Ed.). Ediciones Imago Mundi, 1991.

BASUALDO, E. *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del 90*. Universidad Nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP, 2000.

BELL, D. *The coming of post-industrial society*. New York: Basic Books, 1973.

BIANCHI, P. Construir el mercado. Lecciones de la Unión Europea: el desarrollo de las instituciones políticas de la competitividad. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes, 1997.

BISANG; BURACHIK; KATZ. *Hacia un nuevo modelo de organización industrial*. El sector manufacturero argentino en los 90s. United Nations: Alianza Editorial/CEPAL, 1995.

BRUSCO, S. The emilian model: decentralization and social integration. *Cambridge Journal of Economics*, v. 6, 1982.

CANITROT, A. La macroeconomía de la inestabilidad. *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, oct./dic. 1992.

CAPRARO, H.; ESTESO, R. *Algunos elementos para el análisis de las relaciones nación provincia*. Buenos Aires: Fundación Fredrich Ebert/IPPAS, 1989.

CASTELLS, M. *La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial, 1999.

CAVAROZZI, M. *El capitalismo político tardío y su crisis en América Latina*. Homo Sapiens Ediciones, 1996.

COOKE, P.; MORGAN, K. *The associational economy: firms, regions and innovation*. Oxford: Oxford University Press, 1998.

CROZIER et al. (1973). In: CROZIER, M. et al. *The crisis of democracy*. New York University Press, 1975.

CHUDNOVSKY, D.; LOPEZ, A.; PORTA. Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina. *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 137, 1995.

_____; LÓPEZ, A. La inversión extranjera en la Argentina en los años 1990: tendencias, determinantes e impactos. *Boletín Informativo Techint*, n. 308, oct/dic. 2001.

DIAMAND, M. Towards a change in the economic paradigm. Through the experience of development countries. *Journal of Development Economics*, 5, p. 19-53, 1978.

_____, NOCHTEFF. La economía argentina actual. Problemas y lineamientos para superarlos. Buenos Aires: Consejo Académico de la FUIA/Grupo Editorial Norma, 1999.

DÍAZ ALEJANDO, C. Essays on the economic history of the Argentine Republic. Yale University Press, 1970.

DORNSBUCH, R.; EDWARDS, S. *The macroeconomics of populism in Latin America*. Chicago University Press, 1991.

EVANS, P. *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995.

FANJZYLVVER, F. *La industrialización trunca de América Latina*. Buenos Aires: Biblioteca Universitarias/Centro Editor de América Latina, 1984.

FIDE – Fundación de Investigaciones para el Desarrollo. *Revista FIDE*. Coyuntura y Desarrollo, Buenos Aires, n. 237, 241, 242, 243, 265, 1998-2000.

FIEL – Fundación para Investigaciones Económicas Latinoamericanas. *El fracaso del Estatismo*. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, 1986.

HAGGARD, S.; KAUFMAN, R. Estado y reforma económica: la iniciación y consolidación de las políticas de mercado. *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 139, oct./dic. 1995.

HINIKO, T.; AMSDEM, A. La industrialización tardía en perspectiva histórica. *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 135, Abr./Jun. 1995.

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO – IADE. *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n. 188, mayo/jun. 2002.

KATZ, J. *Organización industrial, competitividad internacional y política pública*. En El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación. Buenos Aires: CEPAL/Alianza Editorial, 1993.

KOZULJ, R. Argentina: los desequilibrios de la economía a 10 años de la convertibilidad. *Comercio Exterior*, México, v. 52, n. 7, 2002.

KOSACOFF, B. La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada. In: _____ et al. *El desafío de la competitividad*. La industria argentina en transformación. Buenos Aires: CEPAL/Alianza Editorial, 1993.

_____; RAMOS, A. Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000). Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, 2000.

- KRUEGER, A. *Foreign trade regimes an economic development: liberalization attempts and consequences*. Lexington, MA: Ballinger, 1978.
- KULFAS, M.; HECKER, E. La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas. *Estudios de la Economía Real*, Buenos Aires, CEP, n. 10, 1998.
- _____; SCHORR, M. La industria argentina postconvertibilidad. *Realidad Económica*, n. 190, 2002.
- LLACH, J. *Otro siglo, otra Argentina*. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la Convertibilidad y de su historia. Barcelona: Editorial Ariel, 1997.
- LUCANGELLI; SOURROUILLE. Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina. *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, n. 219, 1980.
- MADDISON, A. *La economía mundial 1820-1992*. Análisis y estadísticas. OECD, 1995.
- MARTÍNEZ DE HOZ, A. Discurso Ministerial. *Boletín Semanal del Ministerio de Economía*, n. 265, dic. 1978.
- _____. *Bases para una economía moderna 1976-1981*. Buenos Aires, 1981.
- _____. *15 años después*. Buenos Aires: Ed. Emecé, 1991.
- MATUS, M. Corea y el Cono Sur de América: el jardín de senderos que se bifurcan. *Instituciones y Desarrollo*, Instituto Internacional de Gobernabilidad. Universidad Oberta de Catalunya, n. 11, 2001.
- MORGAN, K. The learning region: Institutional and regional renewal. *Regional Studies*, n. 31, p. 491-503, 1997.
- MUNRO, J. P. Prólogo a crecimiento y equidad en la Argentina. Bases para una política para la década. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, 2001. v. I.
- NOCHTEFF, H. Del industrialismo al posindustrialismo. *Realidad Económica*, Buenos Aires: Instituto Argentino de para el Desarrollo Económico, n. 172, 2000.
- _____. Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. In: AZPIAZU, D.; NOCHTEFF, H. (Ed.). *El desarrollo ausente*. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Buenos Aires: FLACSO/Tesis, 1995.
- O'DONNELL, G. Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, v. 16, n. 64, ene./mar. 1977.
- _____. *Modernización y autoritarismo*. Buenos Aires: Editorial Piados, 1972.
- ROJO, P.; CANOSA, A. El programa de desregulación del Gobierno Argentino. *Boletín Informativo Techint*, n. 269, ene./mar. 1992.
- ROZENWURCEL, G. El financiamiento como motor de las PyMEs. Las PyMEs. Claves del crecimiento con equidad. SOCMA. Sociedad Macri, 1998.
- SÁBATO, J. La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características. Buenos Aires: CISEA y Grupo Editor Latinoamericano, 1988.

- SASSEN, S. *La ciudad global, Nueva York, Londres, Tokio*. Buenos Aires: Editorial Universitaria, 1999.
- SAXENIAN, A. Silicon Valley and Route 128: regional prototypes or historic exceptions. In: CASTELLS, M (Ed.). *High technology, space and society*. London: Sage Publications, 1985. (Urban Affairs Annual Reviews, 28).
- SCHVARZER, Jorge. *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Ed. Hyspamerica, 1986.
- _____. *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. AZ Editora, 1999.
- SEONG Min Hong. Modernization and economic development in the Korean economy. *Journal of the Korean-Turkish Academic Society*, v. 4, 2002. (The 3rd International Symposium on Middle East & Korea. Seoul: Korea-Turkish Academic Society). 2002.
- SEVARES, Julio. *Por qué cayó la Argentina*. Ed. Grupo Editorial Norma, 2002.
- SIERRA, P.; MAGARIÑOS, C.; DIAZ PEREZ, J. Política industrial en los '90. *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, n. 282, abr./jun. 1995.
- STANNERS, W. De-industrialisation. *Economics Workings Paper Archive at WUTLS*. Series Development and Comp System, 1996.
- _____. De-industrialisation II. *Economics Workings Paper Archive at WUTLS*. Series Development and Comp System, 2001.
- VISPO, A. Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino. In: AZPIAZU, D. (Comp.). *La desregulación de los mercados*. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo. Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma, 1999.
- WADE, R. Governing the market: a decade later. LSE Development Studies Institute, Mar. 2000. (London School of Economics and Political Science, n. 00-03).
- WILLIAMSON, J. *Latin American adjustment*. How much has happened? Washington, DC: Institute of International Economics, 1990.

Cuadro Resumen

