

El Estado y la competitividad empresaria en Argentina a partir de la devaluación en 2002.

Couto Barbara.

Cita:

Couto Barbara (2010). *El Estado y la competitividad empresaria en Argentina a partir de la devaluación en 2002. V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-036/137>



Vto Congreso Latinoamericano de Ciencia Política
ALACIP 2010

Integración, diversidad y democracia en tiempos del Bicentenario
28-30 julio 2010, Buenos Aires, Argentina

Panel: “Gestión, gobernabilidad y desarrollo. Argentina en la última década”

Título de la ponencia: El Estado y la competitividad empresarial en Argentina a partir de la devaluación en 2002

Expositora: Mg. Bárbara Couto

Inserción institucional: Integrante del equipo de investigación UBACyT “Gobernancia y Desarrollo. Argentina 1990-2010”, dirigido por Dra. Dora Orlansky, Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Doctoranda en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires

coutobar@yahoo.com.ar DNI: 26.184.640.

Índice	Páginas	
I	Introducción	3
II	Precisiones conceptuales: el rol del Estado en la construcción de la competitividad	4
III	Políticas de competitividad	
	III 1. Política cambiaria	8
	III 2. Política industrial	13
IV	Conclusiones	18
	Anexo	20
	Cuadro 1	
	Cuadro 2	
	Bibliografía	26

I Introducción

La crisis de fines de 2001 y principios de 2002 inaugura un período de transformaciones bastante profundas en la relación entre el Estado y el mercado, las cuales se reflejan en nuevos lineamientos de política económica y macroeconómica.

En ese contexto, emerge en diferentes formas en la agenda estatal el problema de la “competitividad” de la economía o de las empresas, lo cual se evidencia por ejemplo en la reiterada mención en el discurso de los gobiernos sucesivos acerca de la necesidad de sostener un tipo de cambio “competitivo”.

Asimismo la cuestión de la competitividad aparece actualmente en debates de distinto signo: además de los vinculados al sostenimiento del tipo de cambio “competitivo”, en debates sobre la pérdida de competitividad producto de la inflación, el incentivo a las exportaciones como base de la política económica, por mencionar algunas cuestiones. Si bien estas discusiones remiten al problema de la competitividad, su acepción no es unívoca. Del mismo modo, desde diferentes esferas estatales se expresa continuamente la importancia de la competitividad aunque no siempre estas referencias apuntan en una única dirección e incluso pueden aparecer definiciones en algún punto conflictivas.

Por lo tanto, es importante discutir de qué se habla cuando se habla de competitividad. Si bien el término es comúnmente utilizado por los medios, especialistas económicos y diferentes funcionarios del gobierno, es necesario precisar su significado, ¿cuáles son las dimensiones que definen la competitividad, cuál es la visión - si es que existe una - del Estado sobre la competitividad y de qué modo se traduce esa visión en políticas concretas?

Desde cualquier Estado podrían identificarse grandes ejes de políticas de promoción de la competitividad: la política macroeconómica (tipo de cambio, tasas de interés, entre otros), la política comercial exterior (aranceles, acuerdos comerciales, entre otros) la política comercial interior y fiscal (política de precios, retenciones a las exportaciones de bienes primarios, desgravaciones impositivas a las exportaciones de bienes de capital, entre otras medidas) y la política industrial (instrumentos horizontales y sectoriales de promoción).

Una descripción exhaustiva de lo que significa competitividad para el Estado debería involucrar al menos todos los aspectos recién mencionados. En este sentido, la ponencia se propone contribuir con el estudio de dos de esos aspectos. Por un lado se analiza la visión de competitividad del Estado implícita en el enfoque de política cambiaria actual, teniendo en cuenta el marco de incentivos que establecen diferentes regímenes cambiarios como la convertibilidad y el régimen de flotación administrado a la mejora de la competitividad. Por otro lado, se evalúa la visión de competitividad del Estado en materia de política industrial, considerando los lineamientos que subyacen a los instrumentos de promoción de la industria en relación con el fomento de la competitividad. El propósito no es evaluar aquí el resultado o impacto de estas políticas sino la forma en que estos ejes de políticas confluyen en determinados lineamientos “estratégicos” sobre lo que significa competitividad para el Estado actualmente. Asimismo, se contraponen los principales rasgos de estas políticas en el modelo actual en relación con el modelo de los años 1990s, de modo de analizar cómo se transformó la visión de competitividad del Estado y finalmente cómo se reflejaron esos cambios en la relación Estado-mercado.

II El rol del Estado en la construcción de la competitividad

El término competitividad aparece recurrentemente formulado desde el Estado tanto a través de funcionarios de alto nivel del gobierno nacional, como a través de agencias ministeriales al definir los objetivos de la política económica. En este sentido cabe preguntarse si existe una visión al interior del Estado acerca de qué es competitividad; y en el caso que existiera, qué rasgos presenta esa visión y de qué forma se ha transformado a partir de la crisis de 2001. Para responder estas preguntas, este apartado presenta algunas definiciones de competitividad que pueden contribuir al análisis de la visión del Estado en la materia. Asimismo, para comprender qué es competitividad para el Estado Argentino en la actualidad se discutirán algunos aportes sobre la relación Estado-mercado y su papel en el desarrollo económico.

En la literatura sobre competitividad existen algunas líneas de consenso. Sea que se trate de metas vinculadas a mejorar el nivel de vida de la población a largo plazo o de mejorar la inserción comercial de la economía en el mundo, los objetivos remiten al problema de la competitividad, es decir a las ventajas que diferentes sectores de actividad de un país pueden desarrollar en el comercio con otros países.

En relación a las dimensiones que la definen puede diferenciarse algunos enfoques dentro de la literatura, según dónde se pone el énfasis. Algunos autores discuten el rol de la disponibilidad de recursos humanos de baja calificación¹ (Jansen 2000), otros se centran en la importancia de la innovación tecnológica (Lee 2009) o de ventajas ligadas al desarrollo del conocimiento (Altenburg et al. 2003) y otros por ejemplo, en la incidencia de la política cambiaria en la competitividad (Frieden 1991).

La definición que ha incluido integralmente sus diferentes dimensiones, es la de competitividad sistémica, la cual se compone de cuatro niveles: el micro, referido a la innovación y eficiencia en la empresa, el nivel meso referido a la infraestructura en el territorio nacional, educación o políticas sectoriales de apoyo a las empresas, el nivel macro referido a las políticas públicas tanto macroeconómicas como fiscal y comercial; y por último el nivel meta que indica el nivel de cohesión social y los valores que orientan el modo en que la sociedad busca su desarrollo y bienestar económico (Altenburg et al 1998 en Padilla 2006).

En síntesis, la construcción de competitividad depende de la capacidad de una sociedad de integrar los elementos recién mencionados en pos de mejorar la productividad de su economía, es decir potenciar la utilización de sus factores de producción: capital y trabajo como condición para un desarrollo económico sustentable.

Si bien desde este punto de vista el problema de la competitividad no suscita dilemas mayores, las discusiones emergen cuando se intenta definir de qué manera los países y específicamente los gobiernos pueden o deben condicionar el funcionamiento de aquellos elementos que hacen a la competitividad.

Desde la economía clásica - o denominada *ortodoxia* económica- se plantea que si bien el gobierno es un determinante clave de los factores que hacen a la competitividad de la economía, su intervención debe evitar la introducción de distorsiones al funcionamiento del mercado (Porter 1990:845; Williamson 2003). Siguiendo este enfoque, los objetivos deberían ser mejorar el nivel de productividad promedio de una economía incentivando el desarrollo de exportaciones de sectores más productivos, importando bienes y servicios de naciones más productivas en esos sectores y promoviendo la inversión en el extranjero de sectores locales potencialmente productivos en esas

¹ Padilla señala como "espuria, efímera o artificial" a la competitividad asociada a bajos salarios, explotación no sustentable de recursos naturales (2006:9).

otras naciones. Estas constituirían *prácticas saludables* para mejorar de la competitividad (1990:30,32).

Por el contrario, la literatura que se enmarca en la denominada *heterodoxia* económica sostiene que el rol del Estado debe ser activo y propiciar mucho más que un *entorno amigable* al desarrollo de la empresa. En lugar de plantear la existencia de *fallas* de mercado, plantean mercados cuyo funcionamiento obstruyen el desarrollo económico (Amsden 1992). Particularmente en las economías de desarrollo tardío, esta literatura sostiene que el Estado no sigue al mercado, sino que lo lidera (Wade 1990).

Algunos trabajos enfocados en los problemas vinculados a la industrialización tardía sentaron precedentes importantes en la discusión sobre cómo crear y desarrollar ventajas competitivas que permitan una inserción en el comercio internacional más favorable que aquella vinculada a las ventajas comparativas.

Desde los que se enmarcó en la teoría del desarrollo de América Latina de los años 1950s y partiendo de la tesis sobre el deterioro de los términos de intercambio, Prebisch planteaba que la especialización en la producción primaria privaba a los países periféricos de los frutos del progreso tecnológico. Sostenía que aunque la teoría clásica suponía que los aumentos de productividad - dada la reducción de los costos - redundaban en una disminución de precios, en la práctica esto no sucedía. La productividad en la industria es mayor que en la producción primaria, y a pesar de esto los precios y salarios de la primera tienden a ser superiores debido a que se extienden los incrementos salariales de los sectores de mayor productividad a los sectores de menor progreso técnico, ejerciendo una presión progresiva para el sostenimiento y mejora de esos niveles de remuneración. De este modo, en la medida que el Estado se plantea como meta mejorar la calidad de vida de la población, el camino de la industrialización se presenta como una condición tanto para un crecimiento sostenido como para una inserción internacional de intercambio más favorable.

Hasta comienzos de los años 1970s estas ideas prevalecieron por sobre el enfoque de la economía clásica. Con algunos matices – no menos importantes- en el criterio sobre qué políticas debían impulsarse, la política económica se orientó al desarrollo industrial con un importante sesgo anti-exportador.

El resurgimiento a mediados de los 1970s de los postulados neoliberales puso en cuestión el enfoque de un desarrollo industrial liderado por el Estado y propició un nuevo esquema de liberalización comercial y financiera que apuntaba a disminuir cuantitativa y cualitativamente el papel tanto del gobierno, como de la política en los procesos económicos. Si bien ciertas discusiones sobre la orientación general de la política económica persistieron en mayor o menor medida, se fue construyendo un consenso que planteaba al Estado *versus* el mercado, es decir como dos elementos excluyentes en la dinámica de asignación de recursos. Este consenso se corporiza con mayor vigor a comienzos de los 1990s con la implementación del modelo de Convertibilidad.

¿Cómo se inserta entonces el problema de la competitividad en la discusión acerca del rol del Estado y el mercado? Para responder a esto, debemos entender al Estado como estructurador del mercado en diferentes niveles (Block 1994) y a la vez como instancia de decisión de políticas concretas, es decir como gobierno (Pipitone 1997²). Esta combinación de acepciones del Estado permite analizar la visión de competitividad implícita actualmente en sus políticas y también evaluar cómo se inscribe esa visión en la transformación de la relación Estado-mercado que acontece a partir de la crisis de 2001.

² Esta distinción entre Estado como “síntesis de dos cosas entre sí contradictorias: equilibrio de fuerzas sociales y lugar desde el cual se toman decisiones no siempre vinculadas a ese equilibrio” es de Hugo Pipitone (1997:41).

En su trabajo “Los roles del estado en la economía”, Fred Block sostiene que la relación Estado-mercado ha sido concebida desde un “paradigma antiguo” que distingue “cuantitativamente” las funciones del Estado en la economía en términos de más o menos intervención. En su lugar, el autor propone un “nuevo paradigma” a partir del cual reconocer siempre al Estado como estructurador de la economía en todos los niveles: 1) en la producción de bienes, 2) en la mediación de las relaciones socio-económicas, 3) en la definición de los medios de pago y 4) en el manejo de la frontera internacional. Este enfoque denominado de “reconstrucción del mercado” hace hincapié en la falsa dicotomía Estado *versus* mercado que presentan los enfoques del “viejo paradigma”, reconociendo entonces el grado de elección que involucra todo proceso social de asignación de recursos (1994). Desde el nuevo paradigma, se propone analizar entonces de qué modo la visión de competitividad del Estado estructura cierta relación entre actores económicos y Estado, y qué dilemas enfrenta el gobierno al adoptar el enfoque o visión actual. La aproximación propuesta se basará en el estudio de la política cambiaria y la política industrial pos-convertibilidad como ejes fundamentales de condicionamiento de la competitividad.

La evaluación de los dilemas que enfrenta el Estado cuando define un esquema cambiario y el nivel del tipo de cambio, constituye una importante herramienta de análisis que permite sopesar el lugar de la estabilidad y la competitividad en la visión del gobierno en materia de política económica.

El contraste entre la política cambiaria de los 1990s y la actual amerita detenerse en este punto. Hacia 2002, la economía recuperaba la política cambiaria como herramienta de política macroeconómica tras 10 años consecutivos de régimen de tipo de cambio fijo, la Convertibilidad, que establecía paridad peso-dólar en una relación 1 a 1. La ola de crisis internacionales entre 1997 y 1999 (crisis asiática, rusa y brasileña) había evidenciado el grado de inflexibilidad del esquema del 1 a 1 para enfrentar contextos externos adversos. Las dificultades inherentes a la salida de un tipo de cambio fijo luego de 3 años de recesión económica agravadas por la profunda crisis política y social llevaban a una transición cambiaria en el contexto de 2001, signada por intensos debates entorno a la política de tipo de cambio a implementar.

En parte, estos debates son inevitables en coyunturas de decisión acerca de las opciones sobre política de tipo de cambio. La definición de las opciones cambiarias presenta siempre al Estado dilemas vinculados en última instancia a la forma en que se inserta el país en la economía mundial. No se presentan las mismas disyuntivas al Estado de un país cuyo comercio exterior representa el 80% de su PBI, en comparación con aquel cuyo sector financiero concentra recursos internacionales muy significativos, ni tampoco respecto del Estado de una nación de incipiente industrialización, cuya abundante disponibilidad de mano de obra le permite insertarse internacionalmente produciendo textiles por ejemplo a muy bajo costo.

En síntesis, los arreglos cambiarios funcionan como instrumentos de política para alcanzar objetivos como la estabilidad, la credibilidad, o la competitividad y la flexibilidad (Frieden 1991; Frieden y Stein 2001). Ahora bien, aunque éstos son objetivos deseables de cualquier administración, la estabilidad y la competitividad se presentan muchas veces como metas difíciles de conciliar, confluyendo en un delicado equilibrio.

El agravante en el contexto argentino de definición del esquema pos-convertibilidad era la memoria de la hiperinflación. Siendo Argentina país con elevadas tasas históricas de inflación, y estando muy vinculado este problema con la implementación de medidas de devaluación de la moneda, el problema de la estabilidad de precios en un contexto de salida del esquema de convertibilidad no era menor. Tampoco era menor el problema de la competitividad de la economía. El régimen 1 a 1 había favorecido en términos relativos la rentabilidad empresaria de productores de bienes no transables en detrimento de los productores de bienes transables. Dado que en contextos de desregulación comercial el tipo de cambio funciona como barrera o como incentivo a la entrada de bienes (Diaz-Bonilla y Schamis, 2001), exceptuando a los sectores transables que conservaron cierta protección como la industria automotriz (Etchemendy 2001), la apreciación cambiaria

deterioró fuertemente la capacidad competitiva de los sectores transables, es decir tanto de los exportadores de bienes y servicios como de los productores para el mercado local que sufrieron la apertura comercial.

El sesgo anti-competitivo del tipo de cambio se reflejaba en los déficits comerciales durante los años de crecimiento de la convertibilidad. Sólo las coyunturas recesivas del período (1995-1996 y 2000-2001) provocadas por los shocks externos se trasladaban a resultados comerciales superavitarios debido a la disminución de las importaciones. Esto planteaba hacia el final de la convertibilidad la urgencia de priorizar el mejoramiento de la competitividad de la economía.

De este modo, el análisis del esquema del 1 a 1 en comparación con el esquema cambiario “flotante administrado” permite distinguir la visión de competitividad inherente en ambos modelos y la configuración de relaciones Estado-actores económicos (productores transables *versus* no transables, o sectores industriales *versus* financieros o sectores transables exportadores *versus* orientados al mercado interno).

La política industrial se considera una dimensión fundamental en la construcción de competitividad desde el Estado. De este modo se analizan comparativamente los enfoques que prevalecen antes y después de la crisis de 2001 en la materia. El objetivo en este sentido es responder cuál es la visión/enfoque del Estado inherente a la política industrial y qué dilemas se le presentan en su relación con los actores económicos en la implementación de instrumentos de promoción. Finalmente, se incorporan herramientas sobre los vínculos Estado-sector privado, discutiendo sobre los desafíos que supone la generación de vínculos constructivos para el desarrollo. Las contribuciones sobre la heterogeneidad de los intereses económicos proporciona herramientas para discutir la complejidad de la trama empresaria y de la organización de los intereses económicos y su incidencia en la relación con el Estado (Birle 1997). Los aportes sobre autonomía enraizada (Evans 1996), disciplinamiento del capital, simetría y reciprocidad (Amsden 1992) dan cuenta de la importancia de una integración adecuada entre empresarios y en relación con el Estado, en los procesos de formulación de la política industrial. Estas contribuciones suponen avances teóricos importantes en relación a supuestos de la economía ortodoxa acerca de los perjuicios inherentes a la coordinación entre empresas y su interacción con el Estado. La desconfianza a la organización del empresariado reside en un potencial complot para elevar los precios, o para cualquier iniciativa que suponga presionar al Estado para obtener beneficios particulares (Buchanan 1973). Aunque no son pocos los fundamentos de tal desconfianza, los aportes de la literatura heterodoxa sobre desarrollo económico tardío, demuestran la relevancia de esta integración en el éxito de las economías del Este Asiático (Schneider 1989).

Los aportes del Estado al sector privado tienen un costo de producción para el conjunto de la economía de modo que debe *disciplinarse* al capital, exigiéndole aumentos de productividad sostenidos en el tiempo. La pura asignación de prebendas al empresario sin que se le exija una contraparte en términos de aumento de la productividad, lleva no sólo a las empresas a una creciente dependencia del Estado sino también a un escaso aporte al proceso de desarrollo (Amsden 1992). Esto plantea en el caso argentino el problema de la protección temporaria y la protección permanente que será analizado más adelante en este trabajo.

Se analiza entonces la política industrial en tanto constituye una de las herramientas más importantes del Estado en la construcción de la competitividad. Su análisis permitirá no sólo dar cuenta de las características del enfoque inherente en sus instrumentos de promoción sino también de los principales conflictos, consensos y disensos que subyacen a su implementación en la actualidad.

III Políticas de competitividad

III 1. Política Cambiaria

En términos de los incentivos que la política macroeconómica supone en relación a la mejora de la competitividad de la economía, el modelo cambiario de Convertibilidad (1991-2001) y el modelo de flotación administrada (2002-actualidad) presentan rasgos significativamente opuestos. Mientras en el primero se prioriza la estabilidad y la credibilidad en la medida que se prohíbe por ley la indexación de precios y salarios y se restringe la discrecionalidad monetaria debido a que la autoridad monetaria funciona sólo como Caja de Conversión; en el segundo esquema se prioriza la flexibilidad y la competitividad como objetivos a alcanzar, se admite cierta discrecionalidad monetaria para definir el valor del tipo de cambio – y defenderlo en contextos externos adversos - y se apunta a sostener una paridad “alta”. Aunque tanto la estabilidad y la credibilidad como la flexibilidad y la competitividad son metas deseables, la priorización es ineludible y el margen de manejo de los desequilibrios se vuelve nodal para el éxito de los enfoques cambiarios. A partir del análisis de las transformaciones que acontecen a partir de la crisis de 2001 – evaluadas a partir de variables macroeconómicas y de productividad – se apunta a identificar la visión que subyace a la elección de un determinado enfoque de política cambiaria en la medida que la misma constituye una de las herramientas centrales del Estado en la construcción de la competitividad.

La macroeconomía y la competitividad

A partir de 1998 los indicadores económicos señalan un camino sin retorno hacia el fin del régimen de convertibilidad que había sido implementado en abril de 1991. Si bien la economía había gozado de los frutos de la estabilización de precios y había crecido entre 1991 y 1998 interrumpida por la crisis del Tequila en 1995, a partir de ese momento los indicadores evidencian fuertes restricciones que enfrentaría con crudeza el gobierno de la Alianza³, electo en diciembre de 1999.

Excepto por el año 1993, Argentina experimentó en la era de la Convertibilidad déficit fiscal todos los años desde 1991 (FMI 2004) mientras que la balanza comercial fue deficitaria durante los años de crecimiento – 1993, 1994, 1997 a 1999- y superavitaria sólo durante los años de recesión -1995, 1996 y de 2000 en adelante- cuando la reversión del ciclo económico contraía el volumen de importaciones, indicando la dinámica anticíclica del sector externo (Damil, Frenkel y Maurizio: 17) (Cuadro 1). La dinámica de crecimiento económico de la convertibilidad manifestaba limitaciones importantes para mejorar el desempeño comercial debido a la apreciación cambiaria. Mientras que la entrada de capitales compensaba esas pérdidas el balance de la cuenta corriente era positivo pero ante la emergencia de crisis externas la retracción de capitales dejaba al descubierto las debilidades del modelo sin ofrecer herramientas por otra parte para restablecer el equilibrio externo (Damil, Frenkel y Maurizio: 20). Mientras no se abandonara el esquema 1 a 1 no se presentaban más opciones que el camino del ajuste.

El nuevo esquema implementado por el gobierno en la post-convertibilidad suponía un tipo de cambio depreciado “flotante y administrado”, lo que implicaba una mayor flexibilidad con respecto al régimen anterior, sin llegar a suponer una libre flotación del precio de la divisa. A diferencia de la

³ La Alianza era una coalición multipartidaria entre la UCR y el Frente Grande, y sus figuras Fernando De La Rúa y Carlos Chacho Álvarez asumirían la Presidencia y Vicepresidencia de la Nación, respectivamente en el año 1999.

caja de conversión, admitía el manejo por parte de la autoridad monetaria, el Banco Central de la República Argentina, de instrumentos de control de liquidez y de “intervención anti-cíclica para mitigar posibles vulnerabilidades” del sector externo (Martín Redrado BCRA 2008: 6,8).

La recuperación del equilibrio comercial, acompañado no sólo por el nuevo esquema cambiario sino por el fabuloso impulso del precio de los commodities se reflejaba en la cuenta comercial y en el desempeño de las exportaciones. El impacto de este enfoque cambiario sobre las condiciones macroeconómicas para la producción se evidenciaba inmediatamente. Mientras que la apreciación cambiaria del esquema de la convertibilidad favorecía la rentabilidad de los sectores productores de bienes no transables en detrimento de los transables, el esquema de depreciación del modelo pos-convertibilidad produce el efecto inverso. El coeficiente de apertura económica definido como el porcentaje del sector externo (exportaciones e importaciones) en relación al Producto Bruto Interno (PBI) muestra una variación de 22%: mientras que el promedio 1993-2002 se ubicó en 21%, el promedio 2002-2007 fue de 43% (MECON 2008). Ahora bien, ¿de qué manera estos indicadores reflejan el conjunto de incentivos implícitos en ciertos enfoques de política cambiaria en relación a la competitividad y en qué medida este enfoque es coherente con formulaciones discursivas de los gobiernos sucesivos al respecto?

De la apreciación cambiaria al tipo de cambio “competitivo”

Los gobiernos que sucedieron a la caída de la convertibilidad a partir de Eduardo Duhalde tuvieron como prioridad en sus agendas la consecución de un “modelo productivo” y el sostenimiento de un tipo de cambio “alto” o “competitivo”. El Ministro de Economía del Dr. Eduardo Duhalde, el Dr. Remes Lenicov expresaba “nuestro país venía con un tipo de cambio de uno a uno que le hizo perder absolutamente su competitividad en relación a terceros países” (06-01-2002). Lavagna se refería al tema justificando la necesidad de un régimen de depreciación y de flotación⁴, “prácticamente la totalidad del mundo en desarrollo devaluó sus monedas para recuperar competitividad y parte del mundo desarrollado también devaluó sus monedas. Entretanto, Argentina se mantiene con una paridad fija, lo cual otra vez le quita competitividad” (03-05-2002). En la misma línea la Ministra Miceli aseguraba al poco tiempo de sumir la continuidad de la estrategia basada en “dos cosas fundamentales: acumular reservas por un lado, y mantener un tipo de cambio competitivo” (Discurso 03-01-2006). En esta misma línea, se manifestaban los Ministros que sucedieron a la renuncia de Miceli en 2007, desde Miguel Peirano, Martín Lousteau, Carlos Fernández hasta Amado Boudou en la actualidad, y también por supuesto los sucesivos Presidentes de la Nación, Nestor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner.

Esta referencia reiterada constituía una pieza muy importante de diferenciación política con respecto al esquema de apreciación cambiaria de la convertibilidad. Sin embargo, al observar la evolución del tipo de cambio desde entonces se evidencia que estos enunciados no se limitaron a lo discursivo. La evolución del índice de tipo de cambio real multilateral como indicador de competitividad de la economía argentina en términos de la relación de su moneda con la moneda de los principales socios comerciales, indica el abrupto cambio de tendencia entre el período 1990s versus 2000s en el sentido de mejoramiento de los términos de intercambio. El índice considera las fluctuaciones de las monedas y de los precios de los 18 socios comerciales – o 25 si se incluye el

⁴ Cabe recordar que a pesar de su intención inicial de dejar flotar la moneda, la gestión de Remes Lenicov se ve obligada a implementar un esquema fijo (de tipo de cambio alto) por la presión sobre el dólar a raíz de la desconfianza generalizada, (Discurso 06-01-2002). El esquema de “flotación administrada” es implementado entonces durante la gestión del Ministro Lavagna.

intercambio de bienes básicos- ponderando los niveles de intercambio comercial de cada país con la Argentina (BCRA 2005) (Cuadro 1 y gráfico)⁵.

A pesar de que la realidad del atraso cambiario se imponía durante los últimos años de los 1990s, las respuestas del Estado apuntaban sólo a su corrección a través de diferentes mecanismos compensatorios como el Factor de Convergencia o el Saldo técnico IVA por ejemplo⁶, los cuales era a todas luces insuficientes.

A partir de 1999 se había combinado un escenario de deflación de precios por la recesión y apreciación cambiaria producto de la depreciación del Real en Brasil, que afectaba seriamente el nivel de competitividad de la economía y el nivel de actividad y empleo. Las respuestas por parte del gobierno de la Alianza se limitaban a medidas de ajuste económico, lo cual empeoraba aún más el nivel de actividad económica.

Hacia fines de 2001, a pesar de las medidas que introduce el Ministro de Economía, Domingo Cavallo para compensar el atraso cambiario a través del denominado Factor de Convergencia, se calculaba una apreciación cambiaria de entre 15 y 20 puntos respecto de 1991 (Crespo Armengol 2002:84).

Los dilemas que enfrentaba el Estado entre estabilidad y competitividad hacia fines de los 1990s eran profundos. La opción de la salida de la convertibilidad se presentaba como un salto al abismo, mientras que su sostenimiento implicaba en los hechos el deterioro progresivo de las variables económicas. Claramente una devaluación mejoraría el problema de la competitividad pero nada ni nadie podía precisar los costos en términos de estabilidad económica y también política. La memoria de la hiperinflación parecía retornar con muchísima fuerza a pesar de los 10 años de estabilidad de precios. De la misma manera que el régimen del 1 a 1 había impreso en el imaginario de los consumidores la idea del ancla de precios, el abandono del régimen significaba para todos (tanto los consumidores como los decisores económicos del Estado) el abismo hacia la inestabilidad.

A pesar de las proyecciones apocalípticas de la transición cambiaria en 2002 la recuperación del sector externo, la salida del default y la progresiva recomposición del mercado interno evidenciaron el rol del régimen de tipo de cambio “competitivo” como pieza fundamental de la política macroeconómica pos-convertibilidad. El auge del precio internacional de los bienes primarios, teniendo la Argentina claras ventajas en este sentido, acompañó este impulso permitiendo una recuperación más rápida de las reservas de divisas de lo que había sido previsto. La transferencia de la variación nominal del tipo de cambio a los precios al consumidor – denominado efecto *pass through* – fue más moderado que el esperado debido a la depresión económica (MECON 2002:3).

El modelo actual plantea dos interrogantes, el primero ligado a la sustentabilidad del equilibrio comercial y el segundo, a los incentivos que genera el esquema cambiario para la construcción de la competitividad y su impacto sobre la sustentabilidad del modelo en el mediano y largo plazo. En relación al primer punto, los sucesivos superávits de la balanza comercial indican al menos hasta hoy un grado cierto de sustentabilidad. Resta evaluar su fortaleza ante la eventualidad de un deterioro de los precios de los bienes primarios. Según un estudio del CEP, la evolución de los precios de exportación de los bienes primarios, de las manufacturas de origen industrial – MOI- y de aquellas de origen agropecuario – MOA- fue pareja. Los precios crecieron entre 2003 y 2007 un 32%, un 33% y un 37% respectivamente. La variación 2003-2007 de exportaciones en millones de dólares,

⁵ Para el análisis de la competitividad el ITCRM es una mejor medida que el tipo de cambio real, el cual contempla la evolución de precios internos (BCRA 2005).

⁶ A través de la introducción del factor de convergencia – basado en la incorporación del euro como moneda de referencia- se intentaba estimular el comercio exterior (Armengol 2002). El saldo técnico IVA compensa a los fabricantes de bienes de capital, informática y telecomunicaciones a través de la reducción - desgravación - de la alícuota IVA.

muestra que el mayor dinamismo lo experimentaron las MOI con 115%, seguidas por las MOA con 92% y muy parejos, los bienes primarios con 91% (2007:4).

Si bien los datos muestran un creciente dinamismo de los sectores industriales, la evaluación debe tener en cuenta el aporte de divisas a las reservas por grandes rubros, de modo de poder dar cuenta del grado de dependencia que persiste respecto del sector primario como aportante neto. En tanto uno de los problemas típicos del carácter cíclico de la economía argentina, era la escasez de divisas y el consumo/aporte relativo de los sectores industrial y primario, este elemento resulta fundamental.

El segundo elemento a analizar se relaciona con los incentivos que genera el esquema cambiario para elevar los niveles de competitividad. Primeramente, debe señalarse que a diferencia de los años 1990s, el esquema actual alienta la producción de bienes transables, lo cual se refleja en el contraste entre lo que representa el comercio exterior en relación al PBI en uno y otro período⁷. En segundo lugar debe indagarse en qué medida el régimen de tipo de cambio “alto” plantea incentivos al aumento de la productividad, condición esencial en el largo plazo del aumento de la competitividad. En este sentido, Jorge Todesca, ex Viceministro de Economía de la gestión de Remes Lenicov planteaba que si bien el sostenimiento de un tipo de cambio alto supone aumentos de competitividad, eventualmente podría desalentar la incorporación de tecnología para lograr mejorar los niveles de productividad (Entrevista 2009). En este sentido, la incidencia de la inflación sobre el tipo de cambio real y los reclamos de algunos empresarios en relación a la “pérdida de competitividad del tipo de cambio” por este motivo reflejan la importancia de este componente en la sustentabilidad de algunas empresas.

Mientras que el esquema del 1 a 1 incentivaba la importación de tecnología y encarecía las actividades intensivas en mano de obra, el esquema pos-convertibilidad induce el efecto inverso. Sin embargo, el encarecimiento de la incorporación de tecnología apunta a ser compensado en la actualidad a través de la desgravación arancelaria de bienes de capital implementada por medio de algunos instrumentos de política industrial – como se analizará en breve-.

En relación a este tema, Coremberg (2009) analiza la productividad a partir de series de productividad total de factores (PTF) proponiendo una metodología alternativa a la tradicional, a través de la cual estudia la utilización efectiva de los factores (más que la mera existencia de los mismos), lo cual suaviza los efectos del impulso inicial del ciclo económico. En lugar de puestos de trabajo computa horas trabajadas y en lugar de la utilización de la capacidad instalada, computa los cambios en la utilización del capital. Los resultados de su estudio de PTF ajustada son los siguientes. El impulso de la devaluación de 2002 lleva a la PTF ajustada a crecer recién a partir de 2004. Si bien la creciente demanda de empleo impacta en la PTF aparente (la cual crece en un 3%), la PTF ajustada demora en incrementarse (y lo hace sólo en 0,5%). El autor sostiene entonces que tanto en los 1990s como durante el modelo actual, el perfil de crecimiento de la productividad en Argentina responde a una dinámica extensiva de la utilización de los factores; mientras que en la convertibilidad se trataba de la acumulación del capital, en la era pos-convertibilidad se trata de una utilización extensiva del factor trabajo (2009:96-97). Finalmente, Coremberg se pregunta por la sustentabilidad del perfil sectorial y productivo actual, dada la crisis internacional y sus efectos actuales y potenciales sobre el sector externo argentino. Aunque esta pregunta excede los alcances de esta ponencia, resulta relevante en la medida que se vincula íntimamente con la pregunta sobre la competitividad de la economía y sobre las políticas orientadas a fortalecer esta competitividad.

Luego de haber analizado la relación entre la política de tipo de cambio “alto” y la competitividad y de haber evaluado los cambios en la estructura productiva a partir de la devaluación, se avanza en el apartado siguiente con el análisis de la política industrial en relación al problema de la competitividad. Se evalúan los instrumentos de política de desarrollo industrial en términos de su

⁷ Recordemos el carácter anticíclico del equilibrio comercial durante el esquema cambiario del 1 a 1.

orientación hacia la promoción de exportaciones, de incorporación de tecnología, de promoción de PYMES o de nuevos emprendimientos, etcétera. Luego se indaga acerca de la visión de competitividad del Estado, implícita en los lineamientos generales de la política industrial. En ambos casos, el análisis incorpora referencias a la política y visión de la política de los 1990s, de modo de poder identificar los rasgos centrales de la transformación de la relación Estado-mercado en materia de construcción de la competitividad de la economía.

III 2. Política industrial y competitividad

La política industrial es una herramienta fundamental del Estado para mejorar la inserción de la economía en el comercio internacional y para contribuir a mejorar la calidad de vida de la población, por el potencial de la industria en la generación de más y mejor empleo. Para cualquiera de estos dos objetivos, la mejora de la competitividad sostenida en el tiempo es condición *sine qua non*. Una política industrial que priorice sólo una de estas metas deja de contribuir en el mediano y largo plazo con la sustentabilidad económica, ya sea por una inadecuada inserción externa que deviene en déficits comerciales recurrentes o sea por problemas de fragmentación social derivados de un mercado interno segmentado y desarrollado por debajo de sus capacidades.

Dada la importancia de esta herramienta, ¿cuáles son los principales rasgos de los instrumentos de política industrial y en qué medida la misma contempla incentivos a la mejora de la competitividad, qué aspectos institucionales de la política industrial inciden en su contenido y desempeño, qué tensiones existen entre los aspectos técnicos y políticos; y cómo inciden estas tensiones en la eficacia y coherencia interna de dicha política? Por último, ¿cuál es la relevancia de la relación sector público-sector privado en materia de implementación de política industrial, en qué medida aparecen en la dinámica Estado-empresas, problemas de coordinación, interacción, participación y control?

Como objetivo manifiesto de la gestión actual del Ministerio de la Producción se encuentra “llevar adelante un amplio conjunto de medidas que apuntan a la mejora de la competitividad y la internacionalización de las empresas argentinas, al incremento en la agregación de valor local en la totalidad de los entramados productivos, al impulso de sectores o actividades estratégicas y, en términos más generales, al apoyo al trabajo y la producción nacional” (Subsecretaría de Industria 2010).

En la misma línea, en la formulación de las metas explícitas de los instrumentos vigentes de política industrial aparece la importancia de mejorar y modernizar procesos productivos, incorporar tecnología, fomentar avances en gestión en PYMES, profundizando la competitividad de las empresas y compensando el sesgo anti-exportador de la matriz de promoción industrial previa a los 1990s. La mayor parte de los programas vigentes fueron implementados en el período pos-convertibilidad, aunque se heredaron instrumentos diseñados en los 1990s y unos pocos previos cuyos objetivos respondían a la promoción de proyectos y/o actividades sin necesariamente buscar un desempeño competitivo. La matriz de promoción de los 1990s era casi exclusivamente horizontal, excepto por los regímenes de protección de la industria automotriz que es previa a los 1990s pero que permaneció durante esos años⁸. Esta vieja matriz se caracterizaba por la concesión de “reservas de mercado” o de protecciones temporales a grupos empresarios que tendían a perpetuarse en el tiempo. El monitoreo era escaso o inexistente y prácticamente exigüos los incentivos a mejorar la productividad (Porta y Baruj 2006).

El cuadro 2 resume la información relativa a los diferentes instrumentos de desarrollo de política industrial, diferenciándolos según el mecanismo de promoción/apoyo e identificando los rasgos de la promoción: de las exportaciones, de la incorporación de tecnología, si promociona actividades de investigación y desarrollo y/o si es de alcance sectorial u horizontal.

Del análisis de dicho cuadro surge que la mayor parte de los instrumentos son de alcance horizontal. Sólo unos pocos programas focalizan en sectores puntuales, como el Régimen de Software, o la Ley de Promoción de Biotecnología por ejemplo.

⁸ Los instrumentos de alcance horizontal son aquellos orientados a las empresas independientemente de su inserción mientras que los sectoriales son focalizados en uno o varios sectores o subsectores de actividad.

La implementación de los programas horizontales data en su mayoría de los años noventa y responde a una *visión* de generación de incentivos industriales *no distorsivos* en línea con los principios neoliberales de no interferencia del Estado, predominan en número y se los considera en una línea de política industrial *reactiva*. Estos programas concentran el grueso de los recursos destinados a política industrial, son de fácil implementación y efectivos en su alcance. La ventaja de los programas horizontales, por ejemplo aquellos que desgravan aranceles a las importaciones para promover inversiones, es que tienen mayor penetración, son más poderosos en términos de recursos y son automáticos en tanto se canalizan a través de la operatoria habitual de la empresa.

En la era pos-convertibilidad resurge, en el marco de una *visión* heterodoxa, la política industrial sectorial como herramienta *activa* del Estado – en contraposición a una *reactiva*- para la promoción de sectores considerados *estratégicos*. Si bien el monto asignado a la promoción sectorial o selectiva es menor y la operatoria es mucho más compleja en términos de costos de gestión, de coordinación y monitoreo, el ex Coordinador General del Programa “Desarrollo de oportunidades de negocios y procesos innovativos en sectores, actividades o tramas productivas”, perteneciente a la Subsecretaría de Industria⁹, señala que “se encontró una vuelta que es cobrar un *fee* en todos los regímenes sectoriales al mismo beneficiario y después tercerizar las auditorías en universidades ya que el Estado no tiene recursos para esto” (Entrevista: Mayo 2010).

En relación al modo en que se define qué sectores son estratégicos, de la entrevista surge que si bien en la teoría lo *estratégico* se define al interior del Estado, en la práctica los programas sectoriales son producto de “consensos sociales” entre actores estatales y actores económicos organizados para interactuar en la materia.

De este modo, si bien se evalúa desde el Estado el potencial del sector en términos de cantidad/calidad de empleo a generar o de la dinámica esperada de crecimiento de la demanda, no existe una definición o un conjunto de criterios explícitos acerca de qué sectores promocionar. Los lineamientos estratégicos responden más a iniciativas coyunturales de técnicos o de empresarios organizados que a políticas sostenidas en el mediano y largo plazo (Baruj, Kosacoff y Ramos 2007).

Mientras en el régimen de software emerge “por la capacidad de organización del sector para empujar [por su promoción]”, en el proyecto de biotecnología “está menos claro quiénes son los actores”¹⁰, lo cual explica en alguna medida la lentitud en la reglamentación de la ley. En el caso del régimen de motopartes el entrevistado señala que la implementación se debió al crecimiento inesperado de importaciones de motos desde China y la identificación por lo tanto de un mercado potencial de desarrollo.

A evaluar por las características de los principales programas sectoriales se observa que su condición de *estratégicos* está ligada a factores como la promoción de investigación & desarrollo (caso de software y biotecnología), promoción de exportaciones (caso software) o promoción de actividades con potencial crecimiento de la demanda o absorción de empleo (casos automotriz y motopartes). Asimismo aparecen instrumentos de promoción de actividades con ventajas naturales como minería (caso importación de bienes de capital) o de promoción de sectores en situación de crisis como maquinaria agrícola o tabaco (Porta 2006: 8)¹¹.

⁹ Proyecto PNUD ARG08/001.

¹⁰ Además, señala el entrevistado que al ser “un enfoque por proyectos, tienen más limitaciones porque requieren más recursos técnicos disponibles y un sistema de gestión aceitado dentro del mismo estado”.

¹¹ Del cuadro 2 se desprende que del número total de programas o instrumentos (83), un 22% promociona exportaciones, un 37% incentiva la importación de bienes de capital con vistas a mejorar / innovar los procesos productivos e integrar cadenas de valor; mientras que un 37% de los programas se vincula con actividades de investigación y desarrollo. Estas proporciones sin embargo no son indicativas de, o proporcionales a los recursos que destina el Estado para promocionar estos aspectos.

Ahora bien, tanto la promoción de sectores con ventajas competitivas como el desarrollo de instrumentos horizontales requieren de un nivel de intervención pública de calidad. Esta calidad se vincula con el nivel de coordinación entre los organismos públicos intervinientes, de estabilidad político-institucional, de desarrollo institucional de los actores económicos beneficiados, y con el grado de integración – y control- entre el sector público y el sector privado.

Los desafíos que involucra para el Estado el mejoramiento de las condiciones de competitividad suponen poder revertir limitaciones de carácter *sistémico*, vinculadas con el sistema de calificación de recursos, los procesos de innovación y las cadenas productivas, todo lo cual requiere de una intervención altamente eficaz y estable (Porta 2006:30).

Los problemas de coordinación de funciones de los organismos públicos dedicados a la política industrial son los más mencionados por los empresarios a la hora de indicar debilidades del Estado (Baruj, Kosacoff y Ramos 2007). No existe un organismo que centralice y coordine las diferentes instancias públicas de formulación, implementación y seguimiento de las políticas industriales. La coordinación se da sólo a nivel de las personas, no a nivel institucional; de modo que si bien existe cierta coordinación, su grado de eficacia depende de la experiencia y la voluntad de los técnicos.

En relación a estas limitaciones, el Programa PNUD mencionado se implementa a partir de la necesidad de 1) lograr una mayor difusión de los instrumentos de política industrial, de optimizar la utilización de los regímenes existentes, de mejorar su gestión operativa y 2) de aprovechar oportunidades de negocios que impliquen mejoras en procesos de innovación. Si bien no soluciona el problema de la coordinación de acciones, contribuye a mejorar la coordinación de la información y el acceso a la misma.

Para el primer objetivo, el Programa apunta a acercar las herramientas que diseña el Estado a potenciales beneficiarios, a informatizar los instrumentos, a crear una base unificada de beneficiarios que permita simplificar los trámites de una empresa que postula a diferentes programas, a habilitar formularios online para trámites por internet y finalmente, a descentralizar la presentación de documentación asegurando la existencia de ventanillas en todas las regiones del país. La simplificación y la integración regional de la burocracia involucrada en la política industrial es una necesidad prioritaria para que los beneficios puedan llegar a las empresas. En el segundo objetivo, la propuesta es la identificación de oportunidades de negocios, desde los organismos intermedios –como el INTI o INTA por ejemplo-, que impliquen mejoras en la competitividad. La asistencia técnica culminaría en acciones de transferencia de tecnología, patentes de invención, incubación de nuevos emprendimientos y soluciones asociativas (Subsecretaría de Industria 2010:14).

El grado de inestabilidad político-institucional es otra de las limitaciones más importantes de la calidad de intervención pública. Al respecto el ex Coordinador del Programa PNUD señala que en los “cuatro años [en la Subsecretaría de Industria] tuve seis Ministros, cuatro Secretarios, cuatro Subsecretarios. [El actual] es el quinto Subsecretario. Hay dos cuestiones. Hasta el nivel de Subsecretario son cargos estrictamente políticos, se mueven con la lógica de la política. A pesar de que es la misma línea de gobierno, hay cambios, hay internas, como cualquier espacio de poder. Y algunas son áreas sensibles, se manejan recursos y eso genera o incita más el cambio. [El problema] es la rotación de funcionarios y no tanto te diría el Ministro ni el Subsecretario, pero el tema es que estos funcionarios cambian y cambia el Director Nacional, cambian los Directores y a veces cambian los Coordinadores de los regímenes. Estás politizando áreas muy técnicas y eso indudablemente resiente la gestión”.

La tensión entre las dificultades técnicas y políticas del diseño e implementación de la política industrial impactan decisivamente en la calidad de la gestión pública y por ende en la factibilidad de responder satisfactoriamente a los desafíos antes expuestos. Son necesarias transformaciones de carácter *sistémico* de la trama industrial que favorezcan la innovación, la integración productiva y

en definitiva la mejora de los distintos aspectos que hacen a la competitividad de las empresas en el mediano y largo plazo. Si bien todo esto demanda de un fortalecimiento institucional integral, aparecen en algunos programas indicios de avances en la construcción de una institucionalidad en sentido amplio.

El caso del Régimen de promoción a la industria del software tras cuatro años de ser implementado ha mostrado signos de buen funcionamiento en este sentido. Además de contener en su diseño metas vinculadas con exportaciones, su exitosa operatoria se debe a una eficaz interacción entre sector público y privado. Esta vinculación entre actores estatales y económicos se da desde la etapa de prediseño del programa, involucrando al sector en la gestión misma de la política. Más que un modelo de intervención se asemeja a un modelo de interacción entre partes. Ahora bien, es importante destacar que esta interacción facilitó la implementación del programa en la medida que el actor estaba bien definido y el sector se encontraba muy bien organizado. En otros casos, la heterogeneidad de intereses económicos al interior de los sectores de actividad, vinculados a la segmentación del mercado, de los productos o ligado a la inserción local versus internacional de la producción por citar algunos ejemplos, dificulta la organización corporativa de las empresas para incidir en el Estado en materia de política industrial. Las diferencias estructurales se reflejan en posiciones encontradas entre cámaras o asociaciones empresarias al momento de diseñar o reglamentar la política que pueden dilatar el proceso de implementación afectando los beneficios potenciales de la misma.

Asimismo, el establecimiento de metas a cumplir con plazos específicos acordados entre las partes y su cumplimiento por parte de los beneficiarios hacen del programa un modelo a seguir. El régimen estableció incentivos dinámicos que involucraron la certificación de calidad al cabo de 3 años que fueron cumplidas por todas las empresas, sumado a evaluaciones cuatrimestrales y anuales para su monitoreo.

El caso del Régimen de incentivo a la inversión local para la fabricación de motocicletas y motopartes también involucró desde la reglamentación al sector privado y estableció pautas a cumplir a 5 años (año 2015). Las mismas se vincularon con la progresiva integración de partes nacionales en el proceso productivo, se pautaron asimismo sanciones ante el incumplimiento de la norma, involucrando para las tareas de monitoreo a universidades nacionales u otros organismos públicos. Se introdujeron incentivos para la exportación de motopartes y motocicletas a través de mayores desgravaciones arancelarias, aunque el foco de la promoción es la sustitución de las significativas importaciones de estos bienes. Dado que la ley es de reciente reglamentación, no se puede evaluar aún su impacto socio-económico, ni la sustentabilidad del sector una vez que se terminen los incentivos promocionales, ni la eficacia de los mecanismos de control estipulados. En el plano de las expectativas, se lo considera un sector sustentable en el mediano plazo, capaz de ir desarrollándose en términos de integración de cadenas de valor, de proveedores locales y de construcción de competitividad. Resta entonces evaluar la eficacia del plan.

Claramente, en el adecuado balance entre un esquema de implementación de incentivos al aumento sostenido de la productividad y un esquema de asignación de beneficios de protección del sector respecto de su competencia, es donde reside el potencial de la política industrial como motor del desarrollo sostenido. La generación de más y mejor empleo constituyen metas fundamentales para el equilibrio y el bienestar social. Ahora bien, la sustentabilidad de los emprendimientos industriales depende de la capacidad de las empresas de desarrollar ventajas competitivas en relación a sus competidores. Es decir, la sustentabilidad de la política industrial va a depender en alguna medida de la capacidad del Estado de generar instrumentos de protección temporaria para la construcción de ventajas sectoriales competitivas más que de la generación de beneficios permanentes asignados en un esquema de “reserva de mercado”.

De este modo, el potencial de la política industrial consiste en su contribución a la sustentabilidad de los proyectos a través de la generación de incentivos dinámicos de mejoras de la competitividad.

A partir de las líneas precedentes se apuntó a identificar qué significa competitividad para el Estado, cómo se formulan discursivamente desde el gobierno los objetivos vinculados a la competitividad de la economía y de qué manera se traducen esas formulaciones la implementación de la política cambiaria e industrial en la práctica.

IV Conclusiones

La ponencia se centró en identificar y analizar la visión de competitividad del Estado en la actualidad. A partir de la evaluación de las formulaciones discursivas de funcionarios y agencias estatales por un lado y a partir del análisis de la política cambiaria e industrial, el trabajo apuntó a reconocer los dilemas que enfrenta el Estado en la formulación de algunas políticas de promoción de la competitividad.

Las principales transformaciones que acontecen desde la crisis de 2001 suponen cambios profundos en el rol del Estado como estructurador de relaciones entre actores económicos. La transición del esquema de convertibilidad al esquema de flotación administrada involucra dilemas en relación a la compatibilización de las metas de estabilidad y competitividad necesarias en la construcción del equilibrio macroeconómico y también del equilibrio político-social. De modo que este trabajo apuntó a discutir de qué manera se presentan estos dilemas en la actualidad y en qué se diferencian de los dilemas propios de los años 1990s.

Los principales resultados del trabajo pueden sintetizarse de la siguiente manera. A valorar por los aspectos formales de la formulación de las políticas, la mejora de la competitividad aparece con un grado importante de centralidad. No existe un “plan” o “estrategia” formalizado institucionalmente en relación a qué principios orientan la definición de política industrial, pero pueden identificarse ciertos lineamientos que confluyen en una visión al interior del Estado acerca de qué es y cómo mejorar la competitividad. Uno de los principales problemas se presenta en relación a la coherencia institucional. Si bien existen líneas de orientación de las políticas, que son compartidas entre las dependencias, la orientación más específica de las medidas y la definición de lo que se considera estratégico son más difusas y dependen de cuestiones coyunturales y voluntades individuales de los técnicos, más que de lineamientos institucionales relativamente claros.

La síntesis de la *visión* respecto a lo que significa actualmente promoción de la competitividad podría ser definida en dos metas que aparecen recurrentemente: “el apoyo al trabajo y la producción nacional” y la “mejora de la competitividad y la internacionalización de las empresas argentinas”.

En este sentido, la política cambiaria actual claramente incentiva la producción de bienes transables a diferencia del esquema cambiario de la convertibilidad. El favorable desempeño comercial lo demuestra. La discusión en este punto es sin embargo, por un lado cuál será en el corto y mediano plazo, la incidencia de la inflación sobre la competitividad del tipo de cambio y por otro lado, qué valor del tipo de cambio puede alentar en el mediano y largo plazo aumentos de productividad por parte de las empresas que permitan un desarrollo sostenido. Los datos que presenta Coremberg sobre productividad *estricta* ilustran que más allá de los impulsos de reactivación posteriores a las crisis 1989/90 y 2001, la dinámica de utilización de los factores de producción capital y trabajo fue predominantemente extensiva (en la convertibilidad se trataba del aumento en la utilización del capital, en la era pos-convertibilidad se trata de una mayor utilización del factor trabajo).

El análisis de la política industrial habilitó varias discusiones. La evaluación de los instrumentos según su año de implementación permite ver que si bien predominan los programas de alcance horizontal heredados de los 1990s, los cuales eran acordes con una visión ortodoxa de intervención estatal, en la actualidad emerge una política industrial más activa que promueve instrumentos de alcance sectorial, en línea con una visión heterodoxa sobre el papel del Estado en el desarrollo económico.

Los objetivos y rasgos de los instrumentos de promoción indican la forma que asume la visión del Estado sobre el problema de la competitividad en la actualidad. El análisis sobre cómo emergen los programas permite dar cuenta de los criterios que definen qué es considerado *estratégico*. Si bien

esto se vincula en algunos casos con el aprovechamiento de una demanda creciente, en otros casos se vincula con la promoción de exportaciones o de actividades con potencial en innovación tecnológica. No existe una definición formal acerca de qué es *estratégico*. Sin embargo, los rasgos de los programas indican cierta coherencia con los lineamientos de la visión sobre el “desarrollo del trabajo y la producción nacional” y la “internacionalización de las empresas argentinas”.

En relación al punto anterior, la inestabilidad político-institucional aparece como un problema central en la promoción de la competitividad por su incidencia sobre la variable calidad institucional. Tanto la capacidad del Estado para definir metas a largo plazo como su capacidad para *coordinadamente* conducir los procesos de implementación se ven seriamente afectados por el recambio de funcionarios producto de la inestabilidad política. La politización y recambio de personal en áreas técnicas cuando la definición de lo *estratégico* y la coordinación se sustentan no en instituciones sino más bien en la voluntad o experiencia de los funcionarios, afectan la calidad de los programas y su eficacia en la promoción de la competitividad.

Otro de los elementos que surge del análisis de la política industrial es la importancia de la relación entre el sector público y el sector privado en la construcción de la calidad institucional. Las instituciones no se construyen exclusivamente en ámbitos estatales, sino que son una construcción colectiva como se ilustró con el caso del régimen de software. La interacción no sólo es condición de una eficaz implementación de programas de alcance sectorial en los que los actores promueven una actividad desde la etapa de pre-diseño del proyecto sino que deben contribuir desde su experiencia en la reglamentación misma del instrumento. Los riesgos de cooptación siempre existen pero no se evitan con la exclusión de las empresas del diseño de la política, ni se solucionan con un conjunto de técnicos aislados de la realidad técnico-productiva de la empresa o la actividad, sino que se solucionan en la medida que –nuevamente- se fortalecen las instituciones y se logra evitar la politización de los espacios técnicos. Más aún, los actores económicos han construido instituciones representativas de intereses sectoriales o intersectoriales que deben ser aprovechadas por el Estado en la implementación de políticas. La *coordinación* puertas adentro del Estado debe complementarse necesariamente con la *coordinación* puertas afuera.

Finalmente, en la construcción de la competitividad se plantea al Estado la cuestión del adecuado balance entre la protección temporal y la protección permanente. Este problema está íntimamente vinculado con la dinámica de relaciones Estado-mercado o Estado- actores económicos. Por un lado, las transformaciones de la política industrial en el largo plazo guardan una relación con ciertos consensos entorno a qué es estratégico, qué debe promocionarse, qué debe protegerse o qué sectores son más competitivos. Por otro lado, las circunstancias del corto plazo plantean necesidades de otra índole. Los procesos de definición y redefinición de los instrumentos industriales están atravesados por la lógica de la política y por vínculos más inmediatos, que no siempre guardan relación con los consensos más generales.

El diseño de un esquema de incentivos al aumento sostenido de la productividad y no de un esquema de “reserva de mercado” en el que se asignen beneficios particulares permanentes, se plantea como un aspecto central de la construcción de competitividad. En este sentido la sustentabilidad de la política industrial va a depender en alguna medida de la capacidad del Estado de generar instrumentos de protección temporaria para la construcción de ventajas sectoriales competitivas. Es allí donde reside el potencial de la política industrial como motor del desarrollo sostenido. Los lineamientos aquí analizados que subyacen a la *visión* del Estado acerca de la promoción de la competitividad contemplan importantes elementos en la línea mencionada. Resta evaluar la capacidad del Estado para dirimir estas tensiones.

Anexo

Cuadro 1 Indicadores económicos: balanza comercial, TCRM y PBI

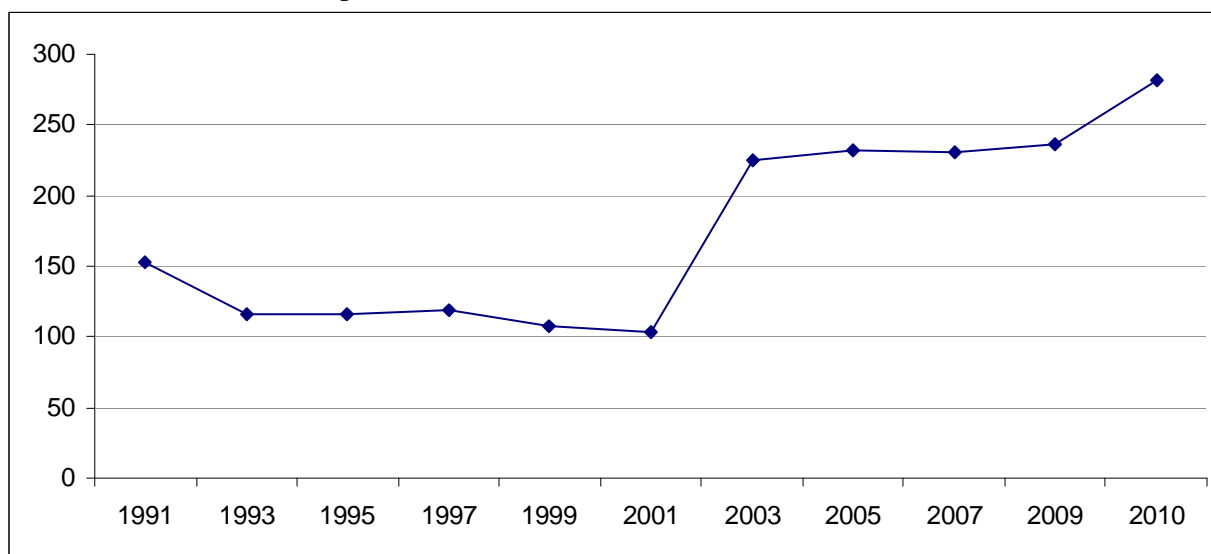
Balanza comercial de bienes en millones de UD\$ a precios FOB PBI en mill. pesos

	1. Expo	2. Impo	3. Bal. Com.	4. ITCRM	5. PBI	6. Var. Anual
	FOB	FOB	Ex-Im	1998/2001=100	Serie desest.	
1993	13.269	15.633	-2363,6		241,9	
1994	16.023	20.162	-4138,9		254,2	12,3
1995	21.162	18.804	2357,4		241,7	-12,5
1996	24.043	22.283	1759,5		264,4	22,7
1997	26.431	28.554	-2122,7		284,7	20,3
1998	26.434	29.531	-3097,2	100	283,5	-1,2
1999	23.309	24.103	-794,6	90,1	280,7	-2,8
2000	26.341	23.889	2451,9	90,7	275,4	-5,3
2001	26.543	19.158	7384,9	100	245,9	-29,5
2002	25.651	8.473	17.178	157,729	237,3	-8,6
2003	29.939	13.134	16.805	225,135	265,0	27,7
2004	34.550	21.311	13.239	226,822	288,8	23,8
2005	40.013	27,3	12.713	231,701	313,9	25,1
2006	46.569	32,593	13.976	234,190	340,5	26,6
2007	55.933	44,781	11.152	230,317	371,3	30,8
2008	70.021	54,557	15.464	254,613	385,5	14,3
2009	55.750	37, 130	18,620	235,820	392,9	7,4

Notas: Col. 3 es igual a Exportaciones menos Importaciones; Col. 4 expresa el Tipo de cambio Real Multilateral (Fuente: BCRA); Col. 5 expresa el PBI en millones de pesos, a precios de mercado, serie desestacionada; Col. 6 es la variación anual del PBI.

Fuente: INDEC (todas las col. menos 4) y BCRA (Col. 4)

Evolución del Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral



Fuente: BCRA

Cuadro 2

Programas/instrumentos de políticas de desarrollo industrial, por mecanismo de asignación (Beneficios impositivos y/o fiscales, créditos a tasa subsidiada, etcétera) y por características de promoción

Mecanismo	Programa/ Instrumento	E	P	N	G	A	X	K	D	S	At
Aportes no reembolsables	FONSOFT – Aportes No Reembolsables (ANR)		X						X	X	
	FONSOFT – SUBSIDIOS A EMPRENDEDORES	X							X	X	
	ANR FONSOFT CAPACITACIÓN		X						X	X	X
	APORTES NO REEMBOLSABLES (ANR) PATENTES		X						X		X
	PROYECTOS INTEGRADOS DE AGLOMERADOS PRODUCTIVOS (PI-TEC)		.		X			X	X		X
	ANR 600 - DESARROLLO TECNOLÓGICO (PDT) (FONTAR)		X			X		X	X		
	ANR PROGRAMAS DE CONSEJERÍAS TECNOLÓGICAS (PCT) – (FONTAR)				X				X	X	X
	ANR PRODUCCIÓN MÁS LIMPIA – (FONTAR)		X			X			X		
	ANR PROYECTOS CREACIÓN DE LABORATORIOS I+D EN EMPRESAS – (FONTAR)	X	X	X					X		
	SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES – PROMOCION DE CLUSTER				X	X		X	X		
	PACC Subcomponente 1- APOYO DIRECTO A LAS EMPRESAS		X			X			X		X
	PACC- Subcomponente 2- APOYO A SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES				X	X			X		X
	PACC- Subcomponente 3- APOYO A EMPRENDEDORES	X				X			X		X
	PROGRAMA NACIONAL DE APOYO AL EMPRESARIADO JOVEN (JÓVENES PYME)-COMPONENTE FINANCIAMIENTO	X	.					X	X		
	PROGRAMA DE RECUPERACION PRODUCTIVA (REPRO)		.	X							
	INICIATIVA PÚBLICA ARTICULADA CON EL SECTOR PRIVADO (ANR-BID-PROSAP)		X		X			X		X	X
	INICIATIVAS DE DESARROLLO DE CLUSTER - IDC de PROSAP				X				X	X	X
	ANR (BIRF) PARA PROYECTOS PROSAP DE INICIATIVA PÚBLICA ARTICULADO CON SECTOR PRIVADO	X						X		X	
	ENTRENAMIENTO PARA EL TRABAJO Y PRÁCTICA CALIFICANTE E INSERCIÓN LABORAL EN EL SECTOR PRIVADO		X	X							X
	PROGRAMA DE INSERCIÓN LABORAL EN EL SECTOR PRIVADO		X	X							X

Cuadro 2 (cont.)

Mecanismo	Programa/ Instrumento	E	P	N	G	A	X	K	D	S	A		
Beneficios impositivos y/o fiscales	CRÉDITO FISCAL PARA CAPACITACIÓN (SEPYME)		x			x						x	
	RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE BIENES INTEGRANTES DE "GRANDES PROYECTOS DE INVERSIÓN" (RESOLUCIÓN EX M. E. 256/2000)		x	x					x				
	RÉGIMEN AUTOMOTRIZ MERCOSUR		x	x							x		
	CRÉDITO FISCAL PARA INVESTIGACION Y MODERNIZACION		x	x						x			
	RÉGIMEN DE PROMOCIÓN A LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMATICOS (Ley 25.922)		x	x				x		x	x		
	RÉGIMEN DE INCENTIVO A LA PRODUCCIÓN DE BIENES DE CAPITAL, INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES (DECRETO N° 379/2001)		x	x								x	
	DEVOLUCIÓN DEL SALDO TÉCNICO DEL IVA PARA FABRICANTES DE BIENES DE CAPITAL, INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES (RESOLUCIÓN N° 72/2001)		x	x								x	
	RÉGIMEN ESPECIAL FISCAL Y ADUANERO EN LA PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO, ANTÁRTIDA E ISLAS DEL ATLÁNTICO SUR (LEY 19.640)		x	x					x				
	LPI- LEY DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES EN BIENES DE CAPITAL Y OBRAS DE INFRAESTRUCTURA (LEY 26.360)		x	x			x	x	x				
	ZONAS FRANCAS (LEY 24.331)		x	x				x					
	RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DE LINEAS DE PRODUCCION USADAS (Resolución ex ME N° 511/2000)		x	x					x				
	RÉGIMEN DE ADMISIÓN TEMPORARIA		x	x				x					
	RÉGIMEN DE DRAW BACK		x	x				x					
	REGIMEN DE INCENTIVO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS AUTOPARTES LOCALES (LEY N° 26.393)		x	x								x	
	PROMOCION Y PROTECCION DEL EMPLEO REGISTRADO LEY 26.476- CAPITULO II		x	x									
	LEY DE PROMOCIÓN DEL DESARROLLO Y PRODUCCIÓN DE BIOTECNOLOGÍA MODERNA (Ley 26.270)		x	x					x	x	x		
	CREDITO FISCAL PARA CAPACITACIÓN (Ministerio de Trabajo)		x	x									x
	RÉGIMEN DE EXPORTACIÓN PLANTA LLAVE EN MANO		x	x				x	x		x		
	REGIMEN DE INCENTIVO A LA INVERSIÓN LOCAL PARA LA FABRICACIÓN DE MOTOCICLETAS Y MOTOPARTES (LEY N° 26.457)		x	x					x			x	
	RÉGIMEN DE LA INDUSTRIA NAVAL		x	x					x			x	
RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN DEL SECTOR EDITORIAL (DECRETO N° 635/1992)		x	x									x	

Cuadro 2 (cont.)

Mecanismo	Programa/ Instrumento	E	P	N	G	A	X	K	D	S	A t	
Créditos a tasa subsidiada y otras facilidades financieras	REGIMEN DE BONIFICACION DE TASAS (RBT)		x					x				
	FONDO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONAPYME)		x			x		x				
	FONDO NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONAPYME)-JOVENES EMPRESARIOS.	x				x		x				
	PROYECTOS INTEGRADOS DE AGLOMERADOS PRODUCTIVOS (PI-TEC)				x			x	x		x	
	CRÉDITOS PARA LA REACTIVACIÓN PRODUCTIVA PARA PYMES		x					x				
	CRÉDITOS PARA LA REACTIVACIÓN PRODUCTIVA PARA Microemprendimientos		x				x	x	x			
	PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y SECTORIAL (PRODER)- LINEA ASOCIATIVA				x			x				
	PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y SECTORIAL (PRODER) - Microemprendimientos	x	x					x				
	CRÉDITOS PARA PROYECTOS DE MODERNIZACIÓN (FONTAR)		x	x	x					x		
	CRÉDITOS PARA PROYECTOS DE RECONVERSIÓN Y MODERNIZACIÓN		x	x					x			
	PROGRAMA PARA EL DESARROLLO REGIONAL Y SECTORIAL (PRODER) – Incorporación de Tecnología		x						X			
	POSTFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES		x	x				x				
	PREFINANCIACIÓN DE EXPORTACIONES		x	x				x				
	FONDO DE GARANTÍA PARA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FOGAPYME)		x						x			
	SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA – SGR		x						x			
	CRÉDITOS PARA LA CREACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVAS EMPRESAS		x						x			
	ESTÍMULO PYMES		x						x			
	FONSOFT – Créditos Exporta		x						x	x	x	x
	CRÉDITOS PARA LA PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE		x					x				

Cuadro 2 (cont.)

Mecanismo	Programa/ Instrumento	E	P	N	G	A	X	K	D	S	A
Asistencia técnica y capacitación	Innovación en Cadenas de Valor (Desarrollo Industrial Sostenible – PNUD)	x	x	x	x	x			x		x
	UNIDAD DE MEDIO AMBIENTE		x	x		x					x
	Apoyo a Desarrollo Industrial Regional (Desarrollo Industrial Sostenible – PNUD)	x	x	x	x	x			x		x
	PACC Subcomponente 1- APOYO DIRECTO A LAS EMPRESAS		x			x			x		x
	PACC- Subcomponente 2- APOYO A SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES				x	x			x		x
	PACC- Subcomponente 3- APOYO A EMPRENDEDORES	x				x			x		x
	PROGRAMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN (PROCAP)		x		x	x					x
	PROARGENTINA –CAPACITACION EN COMERCIO EXTERIOR		x				x				x
	PROARGENTINA - PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN		x	x			x				x
	PROARGENTINA - IMAGEN INSTITUCIONAL		x	x			x				x
	PROARGENTINA - IMPLEMENTACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE NORMAS DE CALIDAD		x	x			x				x
	PROARGENTINA - GRUPO EXPORTADORES		x	x	x		x				x
	SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES – PROMOCION DE CLUSTER		x		x	x		x	x		x
	CREDITO FISCAL PARA CAPACITACION (SEPYME)		x								x
	GRUPOS DE EXPORTADORES (FUNDACIÓN EXPORTAR)		x	x	x		x				x
	PROYECTOS INTEGRADOS DE AGLOMERADOS PRODUCTIVOS (PI-TEC)		x	x	x				x		x
	PLAN NACIONAL DE DISEÑO		x	x	x				x		x
	PROGRAMA NACIONAL DE APOYO AL EMPRESARIADO JOVEN (JÓVENES PYME)-COMPONENTE CAPACITACION	x	.						x		x
	CREDITO FISCAL PARA CAPACITACION (MINISTERIO DE TRABAJO)		x	x							x
	INICIATIVA PÚBLICA ARTICULADA CON EL SECTOR PRIVADO (ANR-BID-PROSAP)		x		x			x		x	x
	ENTRENAMIENTO PARA EL TRABAJO Y PRÁCTICA CALIFICANTE E INSERCIÓN LABORAL EN EL SECTOR PRIVADO		x	x							x
	ANR FONSOFT CAPACITACIÓN		x							x	x
	PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE AGROALIMENTOS ARGENTINOS (PROARGEX)		x				x			x	x

Guía para el cuadro 2: Tamaño de la empresa beneficiaria del instrumento (en azul) y aspectos vinculados a los instrumentos: cuidado del medio ambiente, promoción de exportaciones, promoción de inversión en bienes de capital, en I&D, tipo de alcance sectorial/horizontal, asistencia técnica y capacitación.

E	Emprendedores, nuevas empresas
P	MiPyMES
N	Grandes empresas
G	Grupos de MiPyMES
A	Ambiente
X	Exportaciones
K	Inversión en bienes de capital
D	I+D
S	Alcance Sectorial
At	Asistencia técnica y capacitación (1)

Nota: (1) Si bien “At” es un mecanismo de asignación en sí mismo, también es una característica de promoción de programas cuyo mecanismo de asignación principal es diferente a la asistencia técnica/ capacitación.

Fuente: Manual de instrumentos y programas para el desarrollo industrial. Proyecto PNUD ARG/08/001. Subsecretaría de Industria (abril 2010).

Bibliografía

Altenburg, T. et al. (2003) Strengthening knowledge-based competitive advantages in Thailand, Bonn.

Altenburg, T., Hillebrand, W. and Meyer-Stamer, J. (1998) "Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand", Reports and Working Papers 3/1998. Berlin.

Amsden, A. (1992) "A Theory of Government Intervention in Late Industrialization", in L. Putterman, D. Rueschemeyer (Eds), State and Market in Development: Synergy or Rivalry? Lynne Rienner, Washington, D.C.

Birle, P. (1997) Los Empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias, Editorial de Belgrano.

Block, F. (1994) "The Roles of the State in the Economy", in the Handbook of Economic Sociology, ed. Neil Smelser et al, pp. 691-710.

Buchanan, J. M. (1975) The limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan, The University of Chicago Press.

Coremberg, A. (2009) "Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo". Serie Estudios y Perspectivas Nro. 41, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Crespo Armengol, E. (2002) "La protección arancelaria y el sistema de incentivos en la Argentina 1990-2001", Boletín Informativo Techint 309 p. 77-92.

Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2003) "Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa". Serie Financiamiento del Desarrollo 135, CEPAL, Santiago de Chile.

Diaz-Bonilla E and Schamis, H (2001) "From Redistribution to Stability: The Evolution of Exchange Rate Policies in Argentina, 1950-98", in The Currency Game: Exchange Rate Politics in Latin America, ed. Jeffrey A. Frieden and Ernesto Stein (Washington, D.C.: Inter-American Development Bank).

Etchemendy, S. (2001) "Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization", Latin American Politics and Society, Vol. 43, No. 3, pp. 1-35.

Evans, P. (1996) "El Estado como problema y como solución", en Revista Desarrollo Económico, vol. 35, Nº 140, (529-562).

Frieden, J. A. (1991) "Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance", International Organization 45, no. 4: 425-51.

Frieden, J. and Stein, E. (2001) "The Political Economy of Exchange Rate Policy in Latin America: An Analytical Overview", The Currency Game: Exchange Rate Politics in Latin America, ed. Jeffrey A. Frieden and Ernesto Stein, Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.

IMF Report (2004) “The IMF and Argentina 1992- 2001”, Independent Evaluation Office, Washington, DC.

Jansen, M. (2000) “International trade and the position of European low-skilled labour” Staff Working Paper ERAD-2000-01, Research and Analysis Division, World Trade Organization Economic.

Kosacoff, B. Baruj, G. y Ramos, A. (2007) “Las políticas de promoción de la competitividad en la Argentina. Principales instituciones e instrumentos de apoyo y mecanismos de articulación público-privada”, Documento de Proyecto, Oficina de CEPAL en Buenos Aires.

Lee, K. (2009) “How Can Korea be a Role Model for Catch-up Development? A ‘Capability-based View’” Research Paper No. 2009/34, United Nations University, World Institute for Development Economics Research

Padilla, R. (2006) “Conceptos de competitividad e instrumentos para medirla”, Sede Subregional CEPAL, México.

Pipitone, U. (1997) Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia Oriental y América Latina. M. A. Porrúa, Grupo Editorial, México.

Porta, F. y Baruj, G. (2006) “Políticas de competitividad en la Argentina y su impacto sobre la profundización del Mercosur”, Documento de Proyecto, Oficina de CEPAL en Santiago de Chile.

Prebisch, R. (1991) “El Desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, en Obras 1919-1949, Fundación Raúl Prebisch, Buenos Aires, Argentina.

Porter, M. (1990) La ventaja competitiva de las naciones. Ed. Vergara.

Schneider B. R. (1989) “Elusive Synergy: Business-Government Relations and Development” Review, Comparative Politics, Vol. 31, No. 1: 101-122.

Wade, R. (1990) “Industrial Policy in East Asia: Does it Lead or Follow the Market?”, in Gereffi, G. and Wyman, D. Manufacturing Miracles. Paths of industrialization in Latin America and East Asia. Princeton University Press, Princeton New Jersey.

Williamson, J. (2003) “Overview: An Agenda for Restarting Growth and Reform”, in Kuczynski & J. Williamson (eds.) After the Washington Consensus: restarting growth and reform in Latin America, Washington: Institute for International Economics.

Otras fuentes relevadas

BCRA Banco Central de la República Argentina. Resumen Ejecutivo Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral (2005). Subgerencia General de Investigaciones Económicas
www.bcra.gov.ar

INDEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos www.indec.mecon.ar
Subsecretaría de Industria, Ministerio de Producción. Manual de instrumentos y programas para el desarrollo industrial (abril 2010). Proyecto PNUD ARG/08/001

CEP “Crecimiento exportador argentino 2003-2007. Productividad y exportaciones manufactureras” (2008), Centro de Estudios de la Producción
<http://catalogo.mecon.gov.ar/entidad.php?ent=13>

MECON Ministerio de Economía. “Informe Económico Trimestral. Precios” (2002)
<http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/informe44/indice.htm>

MECON Comercio Exterior y Nivel de Actividad”. Prensa y Difusión (2008)

Discursos oficiales

Ministro de Economía, Dr. Jorge Remes Lenicov (06-01-2002) Conferencia de prensa

Ministro de Economía, Dr. Roberto Lavagna (03-05-2002) Conferencia de prensa con Corresponsales Extranjeros.

Ministra de Economía, Lic. Felisa Miceli (03-01-2006)

Presidente del BCRA, Redrado, Martín (18/06/2008) Informe del Presidente del BCRA.

Entrevistas

Dr. Jorge Todesca, Viceministro de Economía (enero a mayo 2002)

Lic. Leandro Navarro, Técnico consultor del Régimen de incentivo a la inversión local para la fabricación de motocicletas y motopartes, Subsecretaría de Industria.

Lic. Santiago J. Rodríguez, Coordinador General del Proyecto PNUD ARG/08/001.

Subsecretaría de Industria (desde su implementación hasta marzo de 2010), Subsecretaría de Industria.