

Tesis de Maestría en Historia Económica y de las
Políticas Económicas

Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.

Autora: Carolina T. Lauxmann
Director: Víctor Ramiro Fernández

Noviembre 2013

**ARGENTINA 1990-2010. ENTRE EL *MAINSTREAM* NEOLIBERAL Y LA
HETERODOXIA ¿AVANCES HACIA EL DESARROLLO?**

UNA APROXIMACIÓN A TRAVÉS DEL EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN Y SU
FINANCIAMIENTO.

AGRADECIMIENTOS

El presente trabajo es un esfuerzo en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dándome ánimo y acompañándome.

Agradezco al Dr. Víctor Ramiro Fernández, por su dirección, por su siempre buena disposición al diálogo y al intercambio de ideas, por su constante estímulo para que avance y me desafíe, así como, y no en menor medida, por la paciencia con la que me ha acompañado a lo largo de este proceso. Al Dr. Julio Sevares por la atenta lectura de la tesis y sus valiosos comentarios.

Gracias también a mis queridos compañeros del IIETE, quienes diariamente me han brindado su apoyo y me han animado para llevar adelante la tesis.

A mis padres, por darme la libertad y el estímulo para hacer aquello que crea me haga feliz. A mi hermana y a mis amigas, por estar siempre, aún a pesar de mis “encierros”. A Hernán, por acompañarme en todo momento, brindándome su comprensión y cariño.

ÍNDICE

Introducción	4
Capítulo I. El desarrollo, el patrón de acumulación, su financiación.	
1. Aportes desde la teoría y la historia para aproximarnos a delinear las características de un patrón de acumulación virtuoso que propicie el desarrollo.	13
1.1 Precisiones conceptuales.	13
1.2 Algunas consideraciones teóricas sobre el problema del desarrollo y sus implicancias en el patrón de acumulación.	14
1.2.1. ¿Cómo pensar el cambio Estructural para el desarrollo?	14
1.2.2 El financiamiento al desarrollo.	22
1.3. La experiencia latinoamericana y las especificidades del caso argentino en el proceso de “industrialización trunca”.	26
1.3.1. La industrialización sustitutiva de importaciones en su etapa “liviana”.	26
1.3.2. La profundización del Proceso de Industrialización Sustitutiva de importaciones. Los Intentos por consolidar una Industria de Base.	36
2. Aproximaciones hacia la conformación de un patrón de acumulación virtuoso.	42
Capítulo II. Del consenso de Washington al nuevo Consenso Heterodoxo, y la Economía Argentina como “Poster Child”.	
1. Las políticas neoliberales de la década de 1990 y su impacto en el patrón de acumulación.	53
1.1. La estructura industrial y la dinámica de comportamiento de los actores.	53
1.2. El sistema financiero bancario y su (des)vinculación con el sistema productivo: Impacto /consecuencias sobre el patrón de acumulación.	66
2. El re-empoderamiento del Estado post-crisis 2001 y sus implicancias en el patrón de acumulación.	75
2.1 La industria en la estructura productiva luego del reinado del neoliberalismo y la dinámica de comportamiento de sus actores.	75
2.2. El sistema financiero bancario y su (des)vinculación con el sistema productivo: Impacto /Consecuencias sobre el patrón de acumulación.	82
Capítulo III. El Patrón de acumulación conformado/consolidado desde la re-intervención desarrollista del Estado ¿avances hacia el desarrollo?	
1. El patrón de acumulación virtuoso/ ideal, vs. el patrón de acumulación vigente en la argentina de la primera década del siglo XXI.	90
2. El Sistema Financiero como Instrumento de Desarrollo.	95
Consideraciones Finales	98
Referencias Bibliografía	102
Anexos	110

INTRODUCCIÓN.

Al analizar la larga duración de la evolución del sistema capitalista, puede advertirse que los países que han podido adquirir el status de “central” dentro de la jerarquía del sistema mundial han atravesado fuertes procesos de industrialización -sobre la base de la incorporación y desarrollo de progreso técnico en el sector manufacturero- que les han permitido incrementar la productividad de su economía, adquirir competitividad internacional en los segmentos de mayor dinamismo y agregación de valor de la producción global, y mejorar su nivel de ingresos (Amsden, 2004; Arceo, 2005; Chang, 2004; Gerchenkron, 1962; Hikino & Amsden, 1995; Johnson, 1987; Woo-Cumings, 1999; Zysman, 1983).

Estos procesos no se han producido como consecuencia espontánea de la dinámica del mercado, han importado, por el contrario, una implicación estatal selectiva en procura de estimular el desarrollo del sector industrial (Cimoli, et al., 2009; Chang, 2004; López & Rougier, 2011; Sevares, 2010).

La necesidad de configurar un *patrón de acumulación* que, sobre la base de la actividad manufacturera tecnológicamente sofisticada y de alto valor agregado, permita incrementar la productividad y competitividad internacional en sectores dinámicos de la economía; así como mejorar las condiciones de reproducción social de la población, resulta, entonces, un verdadero desafío al que se enfrentan los países periféricos, y al cual sus Estados no pueden eludir, si tienen como objetivo el desarrollo.

Este planteamiento no resulta novedoso dentro de los estudios del desarrollo, ya desde mediados de la década de 1940 en América Latina se comenzaba a elaborar teóricamente la necesidad de industrializarse para poder salir de la periferia del sistema mundial. La implementación política de estas teorías fue llevada a cabo por diferentes Estados nacionales en estas latitudes que ensayaron un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Pero, ante la imposibilidad de lograr mediante la intervención estatal la conformación de un sector manufacturero complejo, integrado y dinámico que de impulse un crecimiento sostenido e incluyente – y sindicando como principal variable explicativa de ello a la excesiva e ineficaz

implicación del Estado-, sobre mediados de la década de 1970 comenzó a abandonarse esta estrategia, y ganó lugar el ideario neoliberal, que penetraban cada vez más fuerza en la región bajo el paraguas ideológico del Consenso de Washington¹.

Luego de casi tres décadas de reinado del neoliberalismo en Latinoamérica, y ante las graves consecuencias económico-sociales que acarreó la aplicación de sus políticas en toda la región, aquel planteamiento industrializador recobra particular importancia en el actual contexto de re-llamamiento al Estado al centro de la escena para que motorice un cambio estructural que propicie el desarrollo en la economía capitalista contemporánea (CEPAL, 2012).

Argentina, ha sido quizás el caso más paradigmático de la región. Si bien ya desde mediados de la década de 1970 fue pionera en la implementación de políticas de apertura y liberalización, durante la década de 1990 se posicionó como el *poster child* de las reformas neoliberales (Evans, 2004). El reinado del *mainstream* neoliberal provocó una fuerte destrucción cuanti y cualitativa del tejido industrial conformado durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones; con importantes consecuencias socio-económicas, que eclosionaron en 2001 en una de las crisis más importantes de su historia (Azpiazu, et al. 2001; Azpiazu & Schorr, 2010; Kosacoff, 2002; Kulfas & Schorr, 2002).

Este escenario sentó las bases para el alejamiento de una etapa de predominio del mercado, y abrió las puertas a un nuevo ciclo de intervención estatal (López & Rougier, 2011).

La política económica adoptada post-crisis de 2001 ha procurado seguir el sendero de los países que han alcanzado el desarrollo tardío. Al menos discursivamente, el Estado se ha presentado con la intención de implicarse selectivamente en la economía, en procura de re-implantar un proceso de industrialización que permita conformar un *patrón de acumulación* que impulse el desarrollo argentino (Ministerio de Industria, 2011; MPFIPS, 2004). Este reposicionamiento del

¹Al aludir al Consenso de Washington hacemos referencia a las recomendaciones impulsadas por los organismos financieros internacionales y el Tesoro de los Estados Unidos, en el marco de una reestructuración neoliberal del sistema capitalista a nivel global, para el desarrollo de países periféricos, especialmente durante el período de la década de los ochenta y principios de los noventa, y no puntualmente al trabajo de John Williamson (1990), que fue quien acuñó la denominación.

Estado está instalando a Argentina, ahora, como *poster child* de un emergente “Consenso Heterodoxo Global” (Krugman, 2012; Lewkowicz, 2012).

Pero ¿hasta qué punto el cambio en la orientación de las políticas económicas post *Washington Consensus* ha conducido a una modificación cualitativa del patrón de acumulación, sobre la base de continuar –y avanzar- en el proceso de industrialización “trunco” (Fajnzyblber, 1983) que había experimentado la economía argentina durante la etapa de ISI, revertiendo los efectos gibarizadores, desarticuladores y descomplejizadores de las políticas neoliberales sobre el tejido industrial?

Si bien la actividad manufacturera en Argentina ha experimentado un importante repunte a partir de 2002 –básicamente asociado a la fijación de un tipo de cambio alto competitivo-, existen ciertos cuestionamientos respecto a la evolución cualitativa del sector y de sus alcances a la hora de propiciar el desarrollo. Diversos estudios sobre la evolución del sector industrial durante la década 1990, de primacía neoliberal, y el período post-crisis 2001, de cariz más heterodoxo, han dado cuenta de la dificultad para incrementar el valor agregado generado por la actividad manufacturera, así como del comportamiento poco virtuoso de sus actores a la hora de complejizar y densificar la estructura industrial, y han marcado, también, su escaso dinamismo para incorporar mano de obra calificada (Azpiazu & Schorr, 2010; Fanelli, 2012; Schorr, 2012a).

Para avanzar en el entendimiento de tal evolución del sector manufacturero, consideramos necesario rescatar un aspecto estratégico para el desarrollo industrial que sólo ha sido advertido por cierta literatura vinculada al estudio del crecimiento y el desarrollo en perspectiva histórica (Amsden, 2001; Cameron, et al., 1967; Chang, 2004; Evans, 1995; Gerschenkron, 1962; Hikino & Amsden, 1995; Johnson 1987; List, 1885; Woo-Cumings 1999), y que en los estudios sobre el devenir industrial argentino ha pasado prácticamente inadvertido². Nos referimos particularmente a la importancia del direccionamiento del crédito a la actividad productiva

² Aunque algunos autores recientemente han comenzado a advertir la importancia del fenómeno, ver por ejemplo M. Rougier, (Comp.) (2011) *La Banca de desarrollo en América Latina. Luces y sombras de la industrialización en la región*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

industrial. En otras palabras, a los vínculos existentes entre la asignación de los excedentes canalizados en el sistema financiero bancario y la actividad manufacturera.

De este modo, en el presente trabajo, sin considerar que la canalización de los excedentes concentrados en el sistema financiero bancario hacia la financiación productiva sea condición suficiente para modificar un patrón de acumulación de modo tal de permitir a un país salir de su posición periférica, pero si entendiendo que esta relación ha constituido un elemento central en los países que lograron desarrollarse tardíamente, vamos a estudiar los cambios y/o continuidades existentes en la vinculación del sistema bancario argentino con el sistema productivo industrial, a los efectos de profundizar en el análisis de la evolución del patrón de acumulación de argentina durante la última década del siglo pasado y la primera del presente. Más precisamente, procuraremos suministrar insumos para dar respuesta a los siguientes interrogantes: ¿han producido los cambios en la política económica post-crisis de 2001 modificaciones en la dinámica de vinculación vigente entre el sistema financiero bancario y el sistema productivo durante la etapa de primacía neoliberal?, de ser así, ¿han contribuido ellos a apuntalar el impulso de la actividad manufacturera?, ¿qué tipo de manufactura es la que se está beneficiando con el financiamiento?, ¿favorece ella a la conformación de un patrón de acumulación que viabilice el desarrollo?

Presentado este escenario, y en el marco de los precitados interrogantes, el trabajo se estructura de la siguiente manera:

Un primer capítulo donde se aborda teórica y empíricamente la importancia de la conformación de un patrón de acumulación sobre la base de una actividad industrial tecnológicamente sofisticado y con capacidad de generar importante valor agregado para propulsar el desarrollo en la actual economía capitalista, y la centralidad que en dicho proceso adquiere el direccionamiento del excedente canalizado en el sistema financiero bancario hacia la financiación de la actividad productiva industrial.

Un segundo capítulo en el, que sobre la base de los estudios realizados respecto a la evolución del sector industrial argentino, se analiza el limitado alcance que hasta el momento ha presentado la re-intervención estatal de tipo “desarrollista” para: a) revertir los efectos gibarizadores, descomplejizadores y desarticuladores ocasionados por la política neoliberal de los '90 sobre al entramado industrial conformado durante la ISI, y b) avanzar en el proceso de industrialización que había quedado inconcluso de aquella etapa. Se considera como elemento central de tal limitación, a la particular vinculación mantenida entre del sistema financiero bancario y el sector productivo industrial, habida cuenta de la importancia que el direccionamiento del excedente canalizado en el sistema bancario adquiere para el desarrollo manufacturero en la economía capitalista contemporánea.

Un tercer capítulo en el que, sobre el análisis de la información presentada en el capítulo II, se contrasta el patrón de acumulación virtuoso que propulsa el desarrollo con el que efectivamente ha podido alcanzar la Argentina hasta el momento, y se introduce el debate respecto a la necesidad de que el sistema financiero se convierta en un verdadero instrumento de desarrollo, apuntalando la conformación de un sector industrial complejo y sofisticado, que dote de productividad a la economía, y la posición competitiva en los segmentos de mayor valor agregado y dinamismo de la producción industrial a nivel global, de modo tal de propiciar su salida de la periferia global.

Finalmente se presentan unas breves consideraciones finales que resumen los resultados alcanzados en el trabajo y abren líneas de investigación futuras.

CAPÍTULO I.

EL DESARROLLO, EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN Y SU FINANCIACIÓN.

INTRODUCCIÓN.

Siguiendo los lineamientos del pensamiento estructuralista latinoamericano, podemos advertir que la principal diferencia entre países centrales y periféricos, históricamente, y aún en la actualidad, se encuentra asociada a la capacidad diferencial de unos y otros para desarrollar progreso técnico y apropiarse de sus frutos, lo que se materializa en diferentes estructuras productivas, con particulares niveles de productividad, capacidad de agregación de valor y generación de renta (CEPAL, 2007, 2012; Di Filippo, 2009; Ferrer, 2010).

Las particulares características de las estructuras productivas nacionales no son exclusivamente resultado de un proceso endógeno; su conformación se encuentra mediada por factores y actores externos, propios del sistema capitalista mundial dentro del cual aquellas se encuentran insertas (Cardoso & Faletto, 2003; Prebisch, 1983,1986, 2008; Preston, 1999).

La dinámica del proceso de expansión capitalista a nivel global, en sus inicios, bajo la aparente égida del libre comercio y la supuesta eficiencia asignativa de los mercados, dio lugar a una desigual capacidad de penetración y apropiación de los frutos del progreso técnico entre las distintas instancias nacionales –que coaguló en diferentes estructuras productivas-, configurando un sistema mundial³ jerárquico y desigual -de centros y periferias- (CEPAL, 2012; Gurrieri, 2011; Prebisch, 1983, 1986, 2008).

Las estructuras productivas de los países centrales, por un lado, y de los periféricos, por otro, evidenciaban características comunes. Los países centrales presentaban una estructura productiva homogénea, con elevada productividad en los diferentes sectores y con capacidad de ofrecer empleo de calidad a una amplia proporción de trabajadores. Los países periféricos, por su parte, evidenciaban una estructura productiva especializada, heterogénea y con escasa capacidad de generación de empleo para la amplia mayoría de la población (CEPAL, 2012; Gurrieri, 2011; Sunkel & Paz, 1970). No obstante, es preciso reconocer que, pese a dicha homogeneidad al interior de cada grupo de países, las estructuras productivas adquirieron ciertas

³ Entendiendo por sistema a un objeto complejo cuyas partes están unidas mediante lazos estables que conforman una estructura (Di Filippo, 2009).

especificidades en las distintas instancias nacionales, debido a las particulares características de los actores socio-económicos que las motorizaron, conformando diferentes *patrones de acumulación*.

Si bien las estructuras productivas de los diferentes países periféricos se han ido transformando a través del tiempo, adquiriendo mayor diversificación y aumentando el predominio de los sectores de mayor productividad, su dinámica de funcionamiento -salvo casos excepcionales que han podido salir de la periferia del sistema mundial: Japón, Corea del Sur, Taiwán (Amsden, 2003; Arrighi, et al., 2003)- no se ha visto cualitativamente alterada. En otras palabras, no ha habido cambios en el *patrón de acumulación*. Es decir, la modificación de las estructuras productivas periféricas no ha estado sustentada en un cambio de comportamiento de sus actores tendiente a desarrollar actividades y prácticas que fomenten la creación y la difusión de tecnología y conocimiento, de modo tal de sofisticar el entramado productivo e incrementar su capacidad de agregación de valor; manteniéndose, en consecuencia, el diferencial de productividad e ingreso existente con los países centrales y, por ende, la estructura jerárquica del sistema mundial.

La posibilidad de salir de la periferia y alcanzar el desarrollo -entendido como la capacidad de incrementar el Producto y mejorar su distribución, vía elevación del nivel de productividad y de la capacidad de agregación de valor de la fuerza de trabajo en la economía (Prebisch, 1983, 1986)-, depende, por lo tanto, de la capacidad de las distintas instancias nacionales para configurar un patrón de acumulación que, a través del desarrollo y la incorporación de los avances de la ciencia y la tecnología a la estructura productiva, permita modificar la forma de generación y apropiación de los beneficios del progreso técnico y del valor agregado dentro del sistema capitalista mundial (CEPAL, 2012).

Estos procesos de cambio estructural no se logran a través del libre juego del mercado, existen fuerzas centrípetas que tienden a concentrar el progreso técnico en el centro, y a propiciar una lenta difusión a la periferia (CEPAL, 2007, 2012; Cimoli & Porcile, 2011; Prebisch, 1986),

afectando no sólo su productividad, sino también su capacidad de realizar actividades más sofisticadas, que generan mayor valor agregado. Se requiere, por lo tanto, de la intervención del Estado, que distorsione las señales del mercado, (Amsden, 1989, Chang, 2004; Wade, 1990) para propiciar el desarrollo de sectores y actividades de mayor sofisticación y capacidad de agregación de valor, que demanden empleo de calidad y que tiendan a elevar la productividad y el nivel de ingreso de los países periféricos

Diversos estudios del desarrollo en perspectiva histórica comparada permiten evidenciar que cuando más atrasado se encuentra un país de la frontera tecnológica, mayor y más profunda ha debido ser la intervención estatal a fin de alcanzar la misma (Chang, 2004; Gerschenkron, 1962; Hikino & Amsden, 1995; Hirschman, 1958; List, 1885). Si bien las modalidades de intervención han variado en forma e intensidad entre los diferentes países que, tardíamente, han podido desarrollarse, el direccionamiento del excedente canalizado en el sistema financiero bancario, ha sido una herramienta central, común a todos ellos (Amsden, 2001; Epstein & Grabel, 2007; Hikino & Amsden, 1995; Johnson, 1987; López & Rougier, 2011; Marichal, 2011; Pollin, 1995; Weiss, 2003; Woo-Cumings 1999).

El cambio estructural, asociado al *up grade* de la estructura productiva hacia la frontera tecnológica, requiere de sumas de capital tan importante, inmovilizadas por un largo período de tiempo, que, en la economía capitalista contemporánea, sólo pueden ser provistas por los sistemas financieros (Gerchenkron, 1962; López & Rougier, 2011; Pollin, 1995) que aglutinan el grueso del excedente socialmente generado (Levine, 1997; Allen & Gale, 2001). La capacidad del Estado para direccionar el mismo hacia el desarrollo de actividades tecnológicamente sofisticadas, generadoras de importante valor agregado y de empleo calificado, resulta, entonces, central para propulsar el desarrollo.

A lo largo del presente capítulo procuraremos, recurriendo tanto elementos teóricos como a la experiencia histórica, aproximarnos a la definición de las características que a nuestro entender debiera presentar: a) la estructura productiva y b) el comportamiento de los actores que la

dinamizan, a fin de conformar un *patrón de acumulación* virtuoso que permita propiciar el desarrollo de los diversos países de la periferia latinoamericana, en general, y de Argentina, en particular. También profundizaremos en la importancia de la intervención del Estado –por sobre la “eficiencia” asignativa del mercado- para cumplir con dicho objetivo, fundamentalmente a través del control del sistema financiero bancario y el direccionamiento del excedente socialmente generado, a fin de estimular la conformación de un patrón de acumulación virtuoso, y salir de la periferia global.

1. APORTES DESDE LA TEORÍA Y LA HISTORIA PARA APROXIMARNOS A DELINEAR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN PATRÓN DE ACUMULACIÓN VIRTUOSO QUE PROPICIE EL DESARROLLO.

1.1 PRECISIONES CONCEPTUALES.

Antes de avanzar en las consideraciones teóricas y empíricas sobre las características de un patrón de acumulación virtuoso que permita impulsar el desarrollo, entendemos necesario precisar que concebimos por tal.

Existen diferentes conceptualizaciones respecto a la noción de *patrón de acumulación* (ver por ejemplo: Arceo, 2003; Basualdo, 2006; Boyer, 1989). En el presente trabajo, al apelar a dicho término, hacemos referencia a *la particular forma de generar y distribuir el excedente⁴ en una sociedad determinada, a fin de viabilizar la reproducción capitalista*. A partir de tal precisión podemos aproximarnos, entonces, a definir/identificar el patrón de acumulación de una sociedad en un momento histórico determinado respondiendo los siguientes interrogantes:

- ✓ ¿Cuáles son los sectores y/o ramas de actividad que motorizan la acumulación?
(agropecuaria, industrial, servicios)

⁴Al hablar de excedente no sólo consideramos, siguiendo la tradición marxista, la parte del producto social que, dado un determinado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, ha sido generado de manera directa por la clase trabajadora, pero que excede lo que ésta necesita para reproducirse y es apropiado por la clase capitalista; sino también, a aquella parte del producto social que resulta de una modificación en el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir del proceso de cambio estructural, y que no es apropiada por la clase trabajadora. Es decir, a “*aquella parte del fruto de la creciente productividad que, en la medida en que fue compartido por la fuerza de trabajo en el juego espontáneo del mercado, tiende a quedar en manos de los propietarios de los medios productivos, además de la remuneración de su trabajo empresarial en virtud de su capacidad, iniciativa y dinamismo, así como del riesgo que corren*” (Prebisch, 1981: 55).

- ✓ ¿Cuáles son las características estructurales de los actores que llevan adelante dichas actividades? (actores nacionales o extranjeros, grandes o pequeños)
- ✓ ¿Cuál es la dinámica de comportamiento reproductivo de dichos actores? (persiguen prácticas rentísticas, o son propensos a generar innovaciones y a desarrollar procesos de aprendizaje)
- ✓ ¿Cuál es la dinámica distributiva resultante de dicha forma de generación del excedente? (concentradora y excluyente, o descentralizadora y con tendencia a la equidad en la distribución del ingreso).

Vemos, así, que al estudiar el patrón de acumulación tenemos en cuenta tanto: a) una *dimensión fisonómica* –que refiere a la importancia de los diferentes sectores y a las características estructurales de los actores que los conforman- como, b) una *dimensión fisiológica* –que involucra a las prácticas/dinámica de comportamiento de actores que motorizan dicha estructura.

1.2 ALGUNAS CONSIDERACIONES TEÓRICAS SOBRE EL PROBLEMA DEL DESARROLLO Y SUS IMPLICANCIAS EN EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN.

1.2.1. ¿CÓMO PENSAR EL CAMBIO ESTRUCTURAL PARA EL DESARROLLO?

Hemos mencionado ya, que, siguiendo la visión estructuralista, la principal diferencia entre países centrales y periféricos se basa en la diferencial capacidad de generar, difundir y apropiarse de los frutos del progreso técnico; lo que se cristaliza en diferentes estructuras productivas en las distintas instancias nacionales, con distintos niveles de productividad, capacidad de agregación de valor y generación de renta. Planteamos también que estas particulares estructuras productivas no son resultado exclusivo de procesos de conformación endógenos, sino que se encuentran penetradas por la dinámica de funcionamiento del sistema capitalista global, que opera sobre aquellas condicionándolas (Prebisch, 1983, 1986, 2008; Preston, 1999).

Para profundizar en esta afirmación, y presentar las implicancias de esta dinámica global en la configuración de un patrón de acumulación nacional que viabilice –o no- el desarrollo, es conveniente hacer referencia a las condiciones de conformación y expansión de la economía-mundo capitalista, particularmente, conforme al objeto de nuestro estudio, en lo que respecta a la incorporación de las economías latinoamericanas, en general, y argentina, en particular, al sistema mundial.

La conformación del sistema capitalista mundial estuvo asociada a la introducción de los primeros adelantos técnicos y tecnológicos –de la mano de la energía a vapor –en la producción de las sociedades capitalistas de Europa occidental. Estos viabilizaron la diversificación de sus estructuras productivas -con un peso creciente del sector industrial- y permitieron que se incrementara la productividad global de sus economías, generando un excedente de producción comercializable. Al mismo tiempo, el desarrollo de progreso técnico, habilitó a una reducción de los costos de transportes que posibilitó la separación geográfica de la producción y del consumo –que hasta el momento quedaban relegadas a la proximidad física-, y se generó la oportunidad de operar con economías de escala a nivel global, fomentando la primera división internacional del trabajo (Baldwin, 2011).

La teoría de las ventajas comparativas ocupó un lugar central en la legitimación teórica de dicho orden. Según los postulados de Ricardo (1817), cada economía nacional debía especializarse en la producción de bienes para los que fuera relativamente más eficiente y comerciar su excedente productivo a nivel internacional. De este modo, el sistema en su conjunto alcanzaría niveles de funcionamiento óptimo, propiciando la expansión capitalista a escala global.

Los países de América Latina, movidos por ciertos grupos sociales locales que lograron estructurar un orden político y económico interno con fuertes vínculos con el exterior, se insertaron en esta división internacional del trabajo de matriz ricardiana (Cardozo & Faletto, 2003; Prebisch, 1983). Dada la particular dotación de recursos materiales y culturales de las economías latinoamericanas, éstas se especializaron en la producción y exportación de

productos primarios, mientras que importaban manufacturas y contraían deuda con los países industrializados –fundamentalmente para la financiación de las principales actividades y obras de infraestructura que requería la exportación de productos agropecuarios- (Ferrer, 2007; Preston, 1999).

La particular forma de participación en la división internacional del trabajo moldeó la estructura socio-económica de los países latinoamericanos. La penetración y el escaso desarrollo del progreso técnico quedaron relegados al sector primario, y sus frutos beneficiaban casi con exclusividad a los propietarios de la tierra (Prebisch, 1983; 1986), dada la incapacidad del sector de ofrecer empleo a una amplia proporción de trabajadores (CEPAL, 2012).

Esta situación, con sus especificidades conforme a las particulares características de los diferentes países, se repetía en las distintas partes del globo. Se fue conformando, así, un sistema centro-periferia en donde existían por un lado: a) países que, de la mano de la creciente generación y difusión del progreso técnico, tenían una estructura productiva diversificada, homogénea en términos de productividad, con capacidad de desarrollar actividades de importante valor agregado y de emplear a gran parte de la mano de obra en las mismas, mientras que b) por otro lado, caracterizados por un escaso y concentrado desarrollo de progreso técnico, se encontraban los países en los que primaban estructuras productivas especializadas, con heterogéneo nivel de productividad en sus sectores económicos, y escasa capacidad de agregación de valor, así como de absorción de la fuerza de trabajo (CEPAL, 2012; Cimoli & Porcile, 2011; Gurrieri, 2011; Prebisch, 1983, 1986; Sunkel & Paz, 1970).

Para conformar una estructura productiva más homogénea y diversificada en la periferia, se necesitaba, entonces, que el progreso técnico –fundamentalmente, a través de la compra de maquinas y equipos que traían incorporada tecnología- penetrara en otras actividades distintas a las agropecuarias, y se incentive, luego, a partir de ello, su generación endógena. Es decir, era necesario dinamizar la acumulación de capital –físico y humano- en sectores no desarrollados hasta el momento, más propensos a generar procesos de aprendizaje y desarrollo tecnológico

local, y a diseminar sus efectos innovadores –que contribuyen tanto al incremento de la productividad como a la capacidad de agregación de valor - al resto de la estructura productiva, mejorando su nivel de Producto e Ingreso.

La falta de dinamismo en la acumulación de capital en la periferia latinoamericana ha sido sindicada como uno de los principales obstáculos para la modificación de sus estructuras productivas hacia niveles de mayor complejidad tecnológica, valor agregado y productividad. A ello han coadyuvado tanto: a) la baja productividad y capacidad de agregación de valor de las actividades –vinculadas a la explotación de recursos naturales- que motorizaban la economía, que no permitían incrementar sustantivamente el excedente, como b) las prácticas de consumo suntuoso por parte del reducido grupo de personas que se apropiaban de dicho excedente, evitando que el mismo se transforme en capital reproductivo (Prebisch, 1983, 1986, 2008).

El proceso de cambio estructural requería, entonces, romper con el patrón de acumulación vigente y la forma de acoplamiento internacional a que este instaba. Era necesario establecer una nueva forma de generar el excedente, en la que ganen lugar aquellos sectores/actividades más propensos a la creación y difusión del progreso técnico, capaces de contribuir al incremento de la productividad y a la agregación de valor de la economía, así como de ofrecer empleo a una amplia proporción de trabajadores, de modo tal de incrementar el excedente socialmente generado y mejorar su distribución, habilitando a una mayor reinversión productiva del mismo (Fajnzylber, 1992). Para que ello tuviera lugar, la teoría estructuralista del desarrollo planteaba la necesidad de abandonar los postulados liberales, sobre los que se estructuraba el orden político-económico mundial, e interpelaba a la **intervención del Estado en el (re)direccionamiento del excedente** (Prebisch, 2008).

Prebisch y los teóricos de la CEPAL en los años 50, entendían que la actividad a estimular, a través del re-direccionamiento del excedente, era la industrial. El progreso técnico se hallaba, en aquel tiempo, fuertemente concentrado en la industria, y se entendía que esta actividad tenía un amplio potencial para diseminarlo al resto de la estructura productiva, así como para emplear

una importante cantidad de trabajadores en actividades de creciente productividad y capacidad de agregación de valor (Prebisch, 1986). Al promover el desarrollo del sector manufacturero se abordaba, entonces, directamente, el problema de la especialización de la estructura productiva interna, la baja productividad, el escaso valor agregado de la economía y la generación de empleo de calidad, lo cual ayudaría, a su vez, a disminuir el diferencial de Ingreso que se mantenía con respecto a los países centrales (Gurrieri, 2011) . Pero ¿sigue siendo hoy día la industria la actividad con mayor capacidad de impulsar el progreso técnico y diseminar sus efectos en el entramado productivo, incrementando la productividad y la capacidad de agregación de valor de la fuerza de trabajo de la economía? Es decir, ¿es sobre la base del desarrollo de la actividad industrial que los países periféricos podrán converger a los niveles de desarrollo tecnológico y de ingreso de los países centrales en la economía capitalista contemporánea?

Así como la introducción de la energía a vapor permitió hacia fines de siglo XVIII deslocalizar la producción del consumo, y dar lugar a la primer división internacional del trabajo, los avances de la ciencia y tecnología aplicados a la informática y a las telecomunicaciones permitieron des y re-localizar las distintas etapas de los procesos de producción, dando lugar a partir de la década de 1970 a una nueva división internacional del trabajo (Baldwin, 2011). Esta se caracterizó, entre otros aspectos, por el emplazamiento en países tradicionalmente periféricos de actividades manufactureras que históricamente habían desarrollado países centrales (Frobel, 1977; Arrighi et al., 2003). En este contexto, la actividad industrial, para el *mainstream* neoliberal dominante, comenzó a perder significatividad/importancia a la hora de dinamizar el crecimiento y garantizar el bienestar de la población. Con los pioneros trabajos de Kuznets (1971) y Bell (1973), se empezó a diseminar una visión “neo modernizadora”⁵, que consideraba que el desarrollo en la economía capitalista contemporánea se encontraba asociado con la

⁵ En un *aggiornamento* de la obra de Rostow “The stages or economic growth”, esta visión neo-modernizadora comparte con los teóricos de la modernización una visión etapista del desarrollo capitalista. Es decir, entiende al proceso de desarrollo como una especie de sucesión constante de sectores/actividades en búsqueda de generar mayor valor agregado.

transición hacia una sociedad post-industrial⁶. En dicha transición o pasaje, la actividad manufacturera dejaba de ser considerada central para el dinamismo de la actividad económica, y este rol comenzaba a ser ocupado por el sector servicios, enfatizando su mayor capacidad de generar valor agregado sobre la base del conocimiento y los avances tecnológicos (Cohen & Zysman, 1987). En otras palabras, la generación del progreso técnico se encontraría, en este nuevo contexto, concentrada en los servicios. El desarrollo de este sector, y la diseminación del conocimiento y la innovación en el generados hacia al resto de los sectores productivos, permitirían mantener la productividad y capacidad de agregación de la economía en su conjunto, garantizando el bienestar de sus habitantes.

Pero, ya en la segunda mitad de los 80s, algunas voces desde la academia advertían sobre el riesgo de tal (sobre) estimación del sector servicios. Cohen & Zysman (1987) planteaban que adherir a una interpretación de este tipo, importaba desconocer la compleja trama de relaciones que tienen lugar en y entre los distintos sectores de las economías nacionales, que afectan a su conformación estructural y a la forma de inserción en las redes de comercio globales. Para sostener tal afirmación, dichos autores, particularmente reparaban en la estrecha relación que existe entre el desarrollo de las manufacturas y del sector servicios. Consideraban que el desenvolvimiento de éste último no tiene lugar en una especie de reducto marginal de la economía, sino que se encuentra estrechamente asociado con los requerimientos del resto de la estructura productiva, fundamentalmente del sector industrial, que demanda para su desarrollo la provisión de servicios cada vez más complejos, de alto valor agregado. Por lo tanto, el descuido/abandono de las manufacturas, traería aparejado una menor demanda de servicios complejos asociados a la producción, viéndose comprometidos el dinamismo del sector y, de la economía en general.

⁶ Estos estudios tuvieron su origen en Estados Unidos, que era, para ese entonces, el único país del mundo donde el sector servicios generaba más de la mitad de los puestos de trabajo y más de la mitad del Producto Nacional Bruto. A través de los mismos se pretendían explicar el proceso de cambio por el que estaba atravesando la economía estadounidense y que pronto alcanzaría, según la interpretación de estos autores, al resto de las economías industriales avanzadas (Bell, 1973).

Más actualmente, a inicios del siglo XXI, y ante las graves consecuencias económico-sociales que tuvieron lugar en los distintos espacios nacionales –centrales y periféricos- en los que imperó la visión “neo-modernizadora” en la formulación de la política pública⁷ -debido al desmantelamiento y/o la desarticulación de los complejos productivo-industriales que estas ocasionaron-, aquellas voces de advertencia se multiplicaron. Los planteamientos que rescatan la importancia de la manufactura para la generación de innovaciones y desarrollos tecnológicos que permitan mantener la productividad y la capacidad de agregación de valor de la economía, garantizando el bienestar de amplios sectores de la población, se hacen oír cada vez con más fuerza (ver por ejemplo: Devlin & Moguillansky, 2012; Greenwald & Stiglitz 2006; MIT, 2013).

Estos desarrollos teóricos se encuentran respaldados por la evidencia empírica. Sobre finales del siglo XX -en el marco de la nueva división internacional del trabajo anteriormente referenciada-, un pequeño cúmulo de países periféricos del Este asiático –fundamentalmente Corea del Sur, Taiwán y Singapur-, experimentaron niveles de crecimiento superiores a la media mundial y al de los países centrales, incrementando su participación dentro del producto global, sobre la base del impulso a la actividad industrial (Fernández, et al., 2005).

El desarrollo manufacturero de estos países asiáticos estuvo centrado, en un primer momento, en el marco de la re-localización de ciertos procesos productivos en las periferias del sistema mundial, en actividades vinculadas a la elaboración de bienes de escaso valor agregado y complejidad tecnológica, aprovechando la abundante oferta de mano de obra barata. Pero, luego, sobre la base de una intervención estatal estratégica que apuntaló el desarrollo de sectores más complejos tecnológicamente, lograron sofisticarse e incrementar su productividad en actividades manufactureras de mayor valor agregado (Amsden, 1989; 2003; Hausmann & Rodrik, 2003; Hikino y Amsden, 1995), sustentando su competitividad internacional, ahora,

⁷ Que compatibilizó con el programa de reformas neoliberales aplicados en amplios espacios del sistema-mundo capitalista, que darían lugar a la re-estructuración de sus estrategias y estructuras de acumulación, luego de la crisis del modo de desarrollo fordista-keynesiano.

sobre ventajas comparativas dinámicas, no pereceras⁸. Se modificó, así, cualitativamente el patrón de acumulación de estos países, cerrando brechas tecnológicas y de Ingreso con los países centrales.

En función de lo anteriormente expuesto, consideramos conveniente matizar los argumentos neo-modernizadores del post-industrialismo y recuperar algunas de las recomendaciones formuladas por la escuela estructuralista latinoamericana relativas a la importancia de la industria a la hora de plantear la problemática del desarrollo en la economía-mundo capitalista contemporánea.

Ahora bien, hasta el momento hemos hecho referencia a los sectores/actividades hacia los cuales el Estado debiera re-direccionarse el excedente socialmente generado -dado que, como hemos expuesto, dichos procesos no parecen producirse automáticamente por el libre juego de las fuerzas de mercado- para producir un cambio estructural que propicie el desarrollo, pero no hemos profundizado a través de qué medios instrumentos operar dicha re-dirección.

Como mencionáramos en la introducción del presente capítulo, el grueso de los excedentes en la economía capitalista contemporánea se encuentra canalizado en los sistemas financieros – nacionales y/o internacionales-. Tener capacidad de controlar la dirección en que se orientan los ahorros allí concentrados resulta, entonces, central para poder estimular la acumulación de capital en los sectores y/o actividades consideradas indispensables para elevar el nivel de productividad, agregación de valor e ingresos de una economía (López & Rougier, 2011; Zysman, 1983) -. Por ello, el análisis del financiamiento a una actividad industrial que dé lugar a un cambio estructural que propicie el desarrollo merece una referencia especial, como veremos en el punto siguiente.

⁸ Fajnzylber consideraba que para penetrar en los mercados internacionales y mantenerse competitivo es necesario hacerlo *“por la única vía que no se erosionará y que es aquella que consiste en agregar valor intelectual a los recursos naturales o a la mano de obra”* (Fajnzylber, 1992:26). Marcaba así un contrapunto con la tradicional forma de inserción latinoamericana sobre la base de ventajas comparativas estáticas y espurias, asociadas a la explotación de recursos naturales o mano de obra barata.

1.2.2 EL FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO.

El sistema financiero tiene por finalidad intermediar entre los agentes excedentarios de una economía y aquellos necesitados de dinero (Allen & Gale, 2001; Zysman, 1983). Nuestra preocupación al analizar el sistema financiero, entendiendo la importancia central de la actividad industrial en la conformación de un patrón de acumulación que propicie el desarrollo, está vinculada a la transferencia de recursos que, a través del mismo, se realiza (o no) hacia el sector productivo-industrial de la economía.

Como ya hiciéramos referencia a lo largo del desarrollo del presente capítulo, para realizar un *up grade* de la estructura productiva de los países periféricos hacia la frontera tecnológica, es necesario (re)dirigir el excedente hacia el desarrollo de un sector manufacturero que tienda a generar innovaciones y progreso técnico, que se diseminen, luego, al resto del aparato productivo. Para ello se requiere de grandes sumas de capital.

Como, también, mencionáramos, en la economía capitalista contemporánea, el grueso del excedente –apto para la reinversión- se encuentra concentrado en los sistemas financieros –nacionales e internacionales- (López & Rougier, 2011; Pollin, 1995). Ello coloca a los **sistemas financieros** en un lugar central para impulsar el desarrollo. Las instituciones financieras resultan necesarias para estimular el desenvolvimiento de un sector manufacturero que tienda a generar y/o demandar nuevos desarrollos tecnológicos, y a desimantarlos al resto del entramado productivo –mejorando la productividad y capacidad de agregación de valor de la economía en su conjunto-, a fin de propiciar un cambio estructural que permita salir de posicionamientos periféricos.

La evidencia histórica da cuenta de que en los países que han experimentado el desarrollo tardío el Estado ha intervenido –directa o indirectamente- en los sistemas financieros, a fin de que éstos canalicen recursos hacia la financiación de un sector industrial tecnológicamente sofisticado y de alto valor agregado. Además, la historia también permite advertir que, en dichos países, el direccionamiento del excedente operó por medio de un sistema financiero basado en

bancos (Gerchenckron, 1962; López & Rougier, 2011; Pollin, 1995; Zysman, 1983)⁹. A través del financiamiento directo, por intermedio de la banca pública -incluso en algunos casos a través de la banca de desarrollo-, y/o indirectamente, mediante el uso de la banca comercial privada, el Estado otorgó créditos –condicionados a performance- a sectores y empresas –la mayoría de ellas de capital local- consideradas estratégicas para la generación y difusión de innovación y progreso tecnológico, y para propiciar, en consecuencia, el cambio estructural (Amsden & Euh, 1993; Cameron, et al., 1967; Epstein & Grabel, 2007; Gerschenkron, 1962; Hausmann & Rodrik, 2003; Hikino & Amsden, 1995; Johnson 1987; López & Rougier, 2011; Pollin, 1995; Weiss 2003; Woo-Cumings 1999).

El Estado, en estos países que se han desarrollado tardíamente, solucionó así uno de los elementos sindicados como problemáticos para el desarrollo de la actividad industrial en la periferia: la debilidad en la acumulación de capital para estimular el desarrollo de una estructura productiva más diversificada, homogénea, con importante capacidad de agregación de valor y de generación de empleo de calidad. A través de la canalización del excedente aglutinado en el sistema financiero bancario hacia la financiación de la actividad industrial, viabilizó la acumulación capital en el sector, y estimuló el desarrollo de progreso técnico e innovaciones que le permitieron adquirir competitividad internacional en los segmentos de alto valor agregado y elevado dinamismo de la producción manufacturera a escala planetaria, mejorando el nivel de Ingreso de sus economías, así como el volumen de los excedentes a ser nuevamente volcados en el sistema financiero.

Vemos, entonces, que el direccionamiento del crédito en los países periféricos se convierte en una herramienta central a fin de conformar un patrón de acumulación que permita disminuir la brecha de productividad, capacidad de agregación de valor, e ingresos que existe con los países

⁹En los procesos de industrialización inducidos por el Estado, los mercados accionarios/bursátiles no parece haber tenido mayor incidencia –según diversos estudios éstos parecen haber sido más consecuencia del desarrollo industrial que su causa- (López & Rougier, 2011).

centrales y, en consecuencia, habilite a un mejoramiento las condiciones de vida de su población.

Estos caminos se intentaron seguir en América Latina entre 1930 –aunque más fuertemente una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial-, y la segunda parte de la década de 1970, durante el denominado proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), pero sus resultados fueron limitados en términos de desarrollo.

Si bien existe una discusión respecto a la aplicación -o no -de una política industrial en la región, entendida como “*conjunto de medida e instrumentos debidamente coordinados que se utilizaron en función de determinados objetivos claramente definidos*” (CEPAL, 1965: 157), no hay dudas de que se han empleado distintos instrumentos tendientes a fomentar la industrialización¹⁰. }la canalización del ahorro interno y de los fondos provenientes del exterior condensados en los bancos –fundamentalmente vía crédito, aunque también a través de inversiones de participación en el capital- hacia el desarrollo de nuevas industrias, como de la infraestructura necesaria para su desenvolvimiento, ha sido una de las herramientas más utilizadas por los gobiernos latinoamericanos que procuraban estimular el desarrollo manufacturero¹¹ (López & Rougier, 2011; Marichal, 2011) .

La experiencia del impulso a la industrialización en estas latitudes nos ha dejado sus enseñanzas. La particular forma que adoptaron las relaciones entre el Estado y los actores socio-económicos en este proceso, en función de su dinámica de funcionamiento históricamente construida, si bien impulsó un cambio en las estructuras productivas de las distintas instancias nacionales de la periferia latinoamericana, otorgando un participación creciente al sector industrial, poco pudo hacer a la hora de estimular el comportamiento virtuoso que en términos de innovación, productividad y agregación de valor se esperaba del mismo, fallando, en consecuencia, para impulsar el desarrollo.

¹⁰ Entre ellos podemos mencionar: tarifas aduaneras, controles de cambio, racionamiento de divisas, beneficios impositivos, créditos a la industria (Moreira, 2012)

¹¹ Surgieron en este contexto varios bancos de fomento o de desarrollo (López & Rougier, 2011; Moreira, 2012)

Es por ello que, para plantear un patrón de acumulación virtuoso que viabilice la salida de la periferia global, entendemos necesario explorar, a continuación, algunos aspectos salientes/fundantes de dicho proceso de industrialización trunca –en terminología de Fajnzylber (1983)-, considerando particularmente qué papel fue jugando el sistema financiero bancario en la asistencia productiva, dada la recurrencia al mismo parte de los distintos gobiernos del período y la centralidad que entendemos éste detenta a la hora de estimular la conformación de un sector industrial tecnológicamente sofisticado y con capacidad de generar importante valor agregado.

1.3. LA EXPERIENCIA LATINOAMERICANA Y LAS ESPECIFICIDADES DEL CASO ARGENTINO EN EL PROCESO DE “INDUSTRIALIZACIÓN TRUNCA”.

1.3.1. LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES EN SU ETAPA “LIVIANA”.

El proceso de ISI en Argentina en particular, y en general en toda la región, estuvo plagado de comportamientos rentistas -que tiene que ver con el cortoplacismo; la aversión al riesgo, a la incorporación de progreso técnico, de innovaciones tecno-productiva y/o cualificaciones de la propia gestión (Azpiazu, 1997; Fajnzylber, 1992; Notchteff, 1998; Schorr, 2004)- por parte de los actores socio-económicos que motorizaron el mismo. Este particular desempeño no coadyuvó a que los cambios estructurales producidos –empoderamiento de la industria dentro de la estructura productiva- viabilizaran la generación de un patrón de acumulación y distribución del excedente que posibilite a Argentina salir de la periferia global.

Un punto de partida ineludible para desentrañar este particular comportamiento de dichos actores, es tener en cuenta las características de la estructura socio-económica de los países de la región, y las especificidades propias del caso argentino, que es el que nos ocupa en el presente trabajo.

Como hiciéramos referencia en el punto anterior del presente capítulo, los países latinoamericanos se insertaron en la división internacional de trabajo especializándose en la producción y exportación de productos primarios, aprovechando la vasta y rica dotación de

recursos naturales con los que contaban. La propiedad de estos recursos, en los diversos países de América Latina, se encontraba concentrada en pocas manos. Una pequeña porción de la población –más o menos amplia según el país- era la que detentaba el dominio de la tierra (Arceo, 2011; Fajnzylber, 1992).

Esta forma de inserción internacional benefició particularmente, entonces, a un segmento reducido de propietarios que obtenía ingresos muy elevados asociados a la explotación de los recursos naturales –básicamente por su productividad intrínseca, sin que sea necesario introducir demasiadas innovaciones y/o adelantos tecnológicos para su obtención-, dando lugar a una heterogénea distribución del ingreso (Fajnzylber, 1992), que relegaba a condiciones de subsistencia a una amplia mayoría de la población.

Las rentas obtenidas por este reducido grupo de grandes propietarios, se destinaban a un consumo de tipo suntuoso, imitativo del de los países centrales¹². Esto constreñía las posibilidades de acumulación capitalista y la incorporación de progreso técnico en la estructura económica, obstaculizando la mejora del nivel de ingreso global de la economía (Arceo, 2011; Fajnzylber, 1992; Palma, 2010, Prebisch, 2008).

No obstante, fue justamente esta particular forma de generar y distribuir el excedente -sobre la base de la renta de los recursos naturales-y, especialmente, sus limitaciones ante un particular contexto geoeconómico y político -de guerras y crisis económica mundial- para dinamizar la economía, las que dieron lugar a la industrialización de las estructuras productivas de diversos países latinoamericanos, entre los cuales se encontraba la Argentina (Azpiazu et al., 1986). La concentración del ingreso en un pequeño grupo de grandes terratenientes viabilizó la formación de un pujante mercado que reproducía en grado caricaturesco el patrón de consumo de las sociedades capitalistas más avanzadas (Fajnzylber, 1992). Este mercado se abastecía, a través de la importación, de bienes manufacturados de los países centrales. La interrupción del comercio internacional, producto de dos Guerras Mundiales y la Gran depresión existente entre ambas,

¹²Pero sin haber desarrollado sus capacidades productivas y tecnológicas. Predomina así lo que Fajnzylber (1983) denominó modernización de escaparate (CEPAL, 2012).

dio lugar, en una actitud reactiva/defensiva, a un significativo proceso de ISI en estas latitudes, tendiente abastecer internamente dicho mercado de consumo (Arceo, 2011; Guillén Romo, 2008; Prebisch, 2008; Rapoport, 2000; Schvarzer, 1996).

Hasta entonces, no convenía al interés de los centros ni a los grupos dominantes de la periferia, producir internamente bienes manufacturados que se podían importar a mejor precio. Pero esta situación coyuntural, generó una oportunidad de negocios. Particularmente, para el caso argentino, generó que una fracción de la oligarquía terrateniente pampeana, diversificando el riesgo asociado a las limitaciones con que se enfrentaba el desenvolvimiento de la actividad agropecuaria de exportación, se expanda hacia la industria, fundamentalmente aquella vinculada a la elaboración de sus recursos naturales (Azpiazu & Schorr, 2010; Azpiazu, et al. 1986; Fernández, et al., 2005; Rapoport, 2000; Sábato, 1988).

Fue, entonces, una fracción del tradicional sector agroexportador¹³ la que dio impulso al proceso de industrialización por sustitución de importaciones, vinculado, en primera instancia, a lo que podríamos denominar industria liviana –alimentos y bebidas, textiles y algunas actividades muy sencillas de las industrias mecánica y química- (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000). La industrialización podía entenderse, así, *como un aggiornamento sofisticado de los intereses agropecuarios* (Rapoport, 2000: 332)

Más allá de los problemas de la coyuntura internacional anteriormente mencionados, las limitaciones estructurales del patrón de acumulación sustentado sobre la actividad agroexportadora se hacían cada vez más evidentes hacia fines de 1920, lo que reforzaba la importancia de la actividad manufacturera para la dinámica económica interna. Por un lado, influían limitantes externos: la pérdida de dinamismo de la demanda de productos agropecuarios, debido a transformaciones internas de la estructura productiva de los principales socios comerciales de Argentina, alteró el papel que el comercio internacional y la actividad

¹³Aunque también hay que reconocer la participación de un grupo de comerciantes y financistas que se habían venido desarrollando de la mano de la consolidación de la explotación y comercialización de la producción de la pampa húmeda (Sábato, 1988; Schvarzer, 1996), así como de empresas industriales extranjeras que se radicaron en el país ya desde la década de 1920 (Rapoport, 2000).

agroexportadora habían jugado en el crecimiento del país, quitándole preponderancia dentro de la escena económica nacional. Por otro lado, jugaban condicionamientos vernáculos: ante la ocupación total de las tierras dentro de la frontera pampeana, el incremento de la producción rural ya no podía tener lugar a través de la puesta en producción de nuevos terrenos; se debía incrementar el rendimiento por hectárea a través de la incorporación de progreso tecnológico. Si bien se avanzó en la mecanización y se introdujeron mejoras técnicas durante los 20s, la profundización de la complejidad tecnológica de la producción rural se encontraba limitada por las conductas rentistas de los grandes propietarios que primaban en el sector, por lo que el crecimiento de la oferta exportable se vio comprimido¹⁴ (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000; Schvarzer, 1996).

No obstante, aún ante la presencia de tales limitaciones estructurales -tanto por el lado de la demanda, como de la oferta de bienes agropecuarios-, y en un contexto de restricción de los intercambios internacionales, la actividad industrial con destino al mercado interno no logró posicionarse como motor de la economía nacional. La actividad agroexportadora continuó operando como eje articulador de las relaciones socio-económicas en el país, en la medida que los sectores agroexportadores dominantes, crecientemente diversificado, pudieron mantener su hegemonía económica y política de la mano de los gobiernos conservadores que rigieron durante la década de 1930 (Azpiazu, et al., 1986; Rapoport, 2000).

En este contexto, sin embargo, es importante destacar que tuvo lugar un significativo proceso de industrialización, con importantes resultados en términos de crecimiento del valor agregado generado por la actividad, así como de la cantidad de empleo creado por la misma. La industria incrementó su participación en el Producto, superando por primera vez en 1945 al valor agregado del sector primario. También creció su aporte al nivel de empleo global de la economía, con cifras que duplicaban los valores de ocupación industrial registrados a comienzos de la década de 1930 (Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

¹⁴A ello también coadyuvó el creciente peso del consumo interno, debido de una mejora en la participación en el ingreso de los asalariados que se desempeñaban en la industria naciente, que restringía la oferta exportable (Rapoport, 2000).

La finalización de la Segunda Guerra Mundial, y el restablecimiento de los flujos de comercio internacional, bajo la égida del sistema de Bretton Woods, ponían en jaque el desarrollo industrial incipiente que estaba mostrando la economía Argentina. La industria nacional no se encontraba aún en condiciones de competir internacionalmente. A fin de evitar el deterioro de la capacidad productiva, la destrucción de empleos y los conflictos sociales que ello traería aparejado -debido al empoderamiento de nuevos grupos sociales que estaban emergiendo como consecuencia del proceso de industrialización-, el peronismo, en su arribo al poder (1946)¹⁵, aplicó una batería de políticas para proteger y estimular la industria, dando continuidad al desarrollo del sector (Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

Muchas de las medidas adoptadas para la promoción de la industria no diferían demasiado de las intervenciones heréticas realizadas por los gobiernos conservadores que se sucedieron durante la década de 1930, y que viabilizaron el proceso “defensivo/reactivo” de industrialización anteriormente descrito (Rapoport, 2000). Entre ellas se encontraban, por ejemplo: el establecimiento de derechos aduaneros; controles de cambios, que imponían restricciones a las importaciones; fijación del tipo de cambio para mantenerlo competitivo; e intervenciones en diversos mercados de bienes. La novedad en lo que respecta a los instrumentos de fomento industrial durante la gestión peronista estuvo asociada a: a) la política de redistribución de ingresos, que posibilitaba el incremento del poder adquisitivo de los trabajadores -crecientemente empleados en la industria-, y garantizaba, en gran medida, la realización de la producción industrial, manteniendo un ritmo creciente de producción y consumo nacionales (Azpiazu et al., 1986; Ferrer, 2007; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012); y b) a la política de orientación del crédito hacia la actividad industrial, que procuraba

¹⁵ Las principales bases de apoyo del peronismo provenían de los trabajadores urbanos, y de la creciente burguesía industrial, cuyo núcleo central provenía de los sectores diversificados del tradicional grupo agroexportador (Azpiazu et al., 1986)

incentivar el crecimiento de la misma otorgándole facilidades de inversión (Azpiazu, et al. 1986; Rougier, 2007; Rougier & Schorr, 2012)¹⁶.

En lo que respecta a la redistribución del ingreso a favor de la clase trabajadora¹⁷, ésta operó a través de diversos mecanismos. Se otorgaron incrementos salariales; se dispuso una política de salarios mínimos; se sancionó la aplicación de convenios laborales por industria; se instauró el sueldo anual complementario (SAC); se mejoraron las prestaciones del sistema de seguridad social; se implementaron controles de precios para artículos de consumo popular y se subsidió a los mismos; se establecieron disposiciones tendientes a regular el valor de los alquileres y arrendamientos rurales; y se mantuvo retrasado el tipo de cambio, por mencionar algunas de las medidas más importantes (Azpiazu et al., 1986; Ferrer, 2007; Rapoport, 2000)

Por otra parte, en lo que refiere a la política crediticia, el gobierno de Perón hizo uso de la reforma del sector financiero que había tenido lugar en marzo de 1946, poco antes del traspaso presidencial. El Decreto Ley N° 14.962, que modificó la ley de Bancos; la nacionalización del BCRA (Decreto Ley N° 8503/46); la reforma de su Carta Orgánica (Ley N° 14.957); y la nacionalización de los depósitos (Ley N° 11.554), produjeron modificaciones sustantivas en el sistema financiero que habilitaron a la creación del *sistema del Banco Central*¹⁸ (Rougier, 2011; 2007). Dichos cambios permitieron a la gestión peronista, no sólo regular la moneda y el crédito, sino, también, le brindaron la posibilidad de manejar la orientación de éste último – antes librada al mercado y su lógica maximizadora de ganancia- e inducir, a través de la misma,

¹⁶Vemos así que se procuraba incentivar el desarrollo industrial tanto por el lado de la demanda –vía incremento del consumo, dada la mejor distribución de ingresos-, como desde la oferta –ampliando las posibilidades de obtención de capital para inversión en nuevos emprendimientos-.

¹⁷ Esta redistribución del capital al trabajo estuvo, a su vez, sustentada sobre otra redistribución: “del campo a la ciudad”. Los altos precios internacionales de los bienes agropecuarios permitían al Estado apropiarse, ya por medio del Instituto Argentino de la Promoción del Intercambio (IAPI) o del control de cambios, de una ganancia extraordinaria que lo dotaba de una importante masa de recursos para llevar a cabo la transferencia intersectorial de ingresos, y sostener tanto el nivel de salarios como la ganancia de los capitalistas industriales (Rapoport, 2000).

¹⁸ El *Sistema del Banco Central* quebró la relación entre el total de depósitos efectuados por el público en el sistema bancario y los préstamos que podían otorgarse. La creación de dinero y la política crediticia quedaba sujeta a las disposiciones del BCRA. En lo que respecta a esta última, el BCRA, a través del mecanismo de redescuentos, habilitaba a distintas entidades financieras, públicas y privadas, a financiar, a mediano y largo plazo, a determinados sectores y/o actores (Rougier, 2011; 2007; Santarcángelo & Fal, 2010; Wierzba & López, 2011).

el crecimiento de la industria (Rougier, 2011; 2007; 1999; Rougier & Schorr, 2012; Wierzba & López, 2011).

En el marco de la aplicación de estas políticas, aconteció la continuidad del desarrollo industrial que venía teniendo lugar desde la etapa reactiva/defensiva de ISI. Es decir, las industrias más dinámicas durante la gestión peronista no fueron otras que aquellas que ya venían creciendo vigorosamente desde inicios de la década de 1930 – industrias “livianas” asociados al procesamiento de recursos naturales- (Rougier, 2011; 2007; 1999; Rougier & Schorr, 2012).

Considerando este escenario, se puede inferir que la política redistributiva impulsada por el peronismo produjo mayor impacto en el crecimiento industrial que la política crediticia. Entendemos que ello es así básicamente por dos factores. Por un lado, las actividades que más crecieron fueron aquellas que ya venían teniendo un buen desempeño en la etapa defensiva de ISI. Es decir, aquellas industrias livianas vinculadas a la producción de bienes de consumo pero que, durante la gestión peronista, de la mano de la política de ingresos, adquirieron un mayor impulso ante el incremento del poder adquisitivo de los trabajadores. Por otro lado, la política crediticia surtió efectos limitados. A este respecto, en primer lugar, cabe mencionar que bajo el *sistema del Banco Central*, en el que, por disposición del BCRA, el financiamiento industrial hubiese podido tener lugar a través de las distintas entidades financieras integrantes del mismo, aquel estuvo circunscripto casi con exclusividad al Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA)¹⁹. Dicha institución ocupó un lugar central en financiamiento a la industria. Según las estadísticas de Rougier (1999), hacia 1946 el BCIA era responsable del 20% del financiamiento bancario al sector industrial, pero, ya, para 1949, entre el 80% y el 90% del crédito dirigido a la industria pasaba por sus ventanillas (Rapoport, 2000; Rougier, 2011; 2007; 1999). En segundo lugar, es importante resaltar que, un análisis cualitativo del flujo de los créditos dirigidos hacia el sector industrial, fundamentalmente a través del BCIA, permite apreciar las limitaciones del sistema para concretar la realización de créditos industriales. Salvo los primeros meses del

¹⁹ El BCIA fue creado en 1944 con el objeto de dotar a la economía argentina de mayor capital circulante a largo plazo y financiar inversiones destinadas a estimular la producción industrial, ante la manifiesta incapacidad evidenciada de la banca privada de realizar este tipo de operaciones durante los años de expansión inicial del modelo sustitutivo (Rougier, 2011; 2007; 1999; Schwarzer, 1996).

gobierno de Perón, cuando una importante proporción del crédito se orientó a la financiación de nuevas industrias, en la cartera crediticia del BCIA primó el financiamiento de corto plazo. Un financiamiento de corto plazo que tenía por destino viabilizar el curso normal de los negocios de firmas ya instaladas, por lo general de gran tamaño, en ramas que venían creciendo fuertemente desde la etapa defensiva/reactiva de la ISI (Rougier, 2011; 2007; 1999). El *sistema del Banco Central*, a través de la banca oficial, así, en lugar de promover la expansión de la industria hacia nuevas actividades, financió, prácticamente siguiendo una lógica de mercado más que de fomento industrial, a las empresas manufactureras ya existentes y de alta rentabilidad, habilitándolas a mantener y consolidar su posición en el mercado, al proveerle crédito para el desenvolvimiento habitual de sus operaciones.

Además, y lo que alejó aún más al sistema crediticio de la promoción industrial, ha sido el hecho de que una importante porción del financiamiento del BCIA no tenía como destino la industria. Los préstamos al sector manufacturero representaron cerca de un tercio del total, las dos terceras partes restantes se destinaron a financiar empresas de transporte, construcción y fundamentalmente al Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI)²⁰ (López & Rougier, 2011; Rougier, 2011; 1999, 2007; Rapoport, 2000).

El impacto limitado de la política de crédito industrial, permite explicar, en gran medida, el reducido éxito de las gestiones peronistas para profundizar el desarrollo del sector. La incapacidad de direccionar el financiamiento hacia nuevas industrias y/o actividades, no habilitó a avanzar en la industrialización de la economía, como pretendía la gestión peronista, y dismantelar las bases de poder económico del tradicional sector agroexportador y su centralidad estructural²¹ (Azpiazu et al., 1986; Ferrer, 2007; Rougier & Schorr, 2012).

²⁰ Si bien hay que reconocer, como mencionáramos anteriormente, que esta institución habilitaba a la distribución sectorial del ingreso del agro a favor de la industria, y a un desarrollo no conflictivo de esta última, al “contener” –vía dicha re-distribución- la contradicción capital-trabajo; al financiar al IAPI no se cumplía directamente con el objetivo de la política de crédito industrial: impulsar el establecimiento o expansión de las empresas manufactureras.

²¹ La cual operará como un limitante al modelo de desarrollo sobre la base de la industrialización, fundamentalmente por las restricciones externas que imponía para su crecimiento, como veremos más adelante.

No obstante, pese a no haber podido prosperar en este sentido, en función de lo expuesto precedentemente, podemos observar cómo el Estado argentino, que otrora se preocupara por abstenerse de intervenir directamente en la economía y conservar el orden liberal necesario para viabilizar el patrón de acumulación configurado sobre la base de la actividad agroexportadora, procuró instaurar una nueva forma de acumular capital y distribuir el excedente social sobre la base de la actividad industrial.

Efectivamente, esta intervención del Estado, durante los primeros años de gestión peronista, permitió consolidar los cambios que ya venían teniendo lugar en la estructura productiva desde fines de la década de 1920, y el sector industrial ganó importancia dentro de la estructura productiva del país. Pero el empoderamiento del sector industrial dentro de la economía, si bien dio lugar a pautas más equitativas de distribución el excedente socialmente generado – tanto por el incremento de la población ocupada en la industria²², como por la política redistributiva llevada a cabo por el gobierno-, no logró modificar cualitativamente la dinámica de la acumulación. El dinamismo del proceso de industrialización estaba asociado, principalmente, al crecimiento de industrias vinculadas al procesamiento de recursos naturales. Estas actividades, en las que habían incursionado prioritariamente los grandes terratenientes que diversificaron su renta agraria en la industria, no demandaban demasiada inversión de capital para su ejecución – eran intensivas en mano de obra-, ni requerían de importante complejidad tecnológica (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000). Además, el predominante comportamiento históricamente rentista de los grandes latifundistas, ahora devenidos en industriales, no dio lugar a que se lograsen estándares internacionales de productividad en estas actividades manufactureras, en un mercado protegido y sin mayores condicionamientos de performance por parte del Estado. Los empresarios locales contaban con un mercado interno cautivo -por las políticas proteccionistas existentes- en el cual podían colocar sus productos caros y de baja calidad, sin preocuparse por introducir

²² La participación de los asalariados en el producto no es idéntica en los distintos sectores de la economía. Según Ferrer (2007), para el período de ISI, en las actividades agropecuarias la remuneración al factor trabajo representaba cerca del 25% del producto del sector, mientras que para sector manufacturero dicho porcentaje ascendía al 45%.

innovaciones a nivel de procesos y/o productos. Podemos observar, entonces que, pese a la modificación de la estructura productiva y el peso creciente del sector industrial, no se logró conformar un patrón de acumulación sobre la base del establecimiento de un complejo industrial que demande para su desarrollo la incorporación y difusión del progreso técnico, sin poder, en consecuencia, disminuir el diferencial de productividad e Ingreso existente con países centrales.

En el marco de este cambio en la estructura productiva pero no en la dinámica de acumulación, el crecimiento del sector industrial comenzó a evidenciar ciertas limitaciones (Ferrer, 2007; Azpiazu et al., 1986; Rapoport, 2000). A medida que se avanzaba en el desarrollo de las industrias “livianas”, estas empezaron a agotar sus posibilidades de sustituir importaciones y comenzaron a demandar, para su desenvolvimiento, insumos y equipos que no se producían localmente. La falta de capacidad para generar exportaciones industriales que proporcionen divisas necesarias para hacer frente a la compra de los mismos²³, produjo un déficit comercial en el sector, que restringió su crecimiento (Cárdenas et al., 2003; Ferrer, 2007; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012). Además, en concomitancia con este estrangulamiento externo del sector industrial, pasada la inmediata posguerra, los precios de los productos primarios comenzaron a deteriorarse (Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012), y los mercados de exportación se restringieron como consecuencia de la aplicación del Plan Marshall (Rapoport, 2000). Esta situación de la coyuntura internacional, sumada a la sequía interna de 1951-1952, y a los problemas estructurales que el sector agroexportador venía atravesando desde fines de la década 1920, frenó el canal tradicional de entrada de divisas²⁴ -agroexportador-, agudizando los problemas del sector externo, y limitando el desarrollo manufacturero.

Para solucionar los problemas de la insuficiencia de divisas y continuar con el desenvolvimiento industrial –además de procurar una mejora de los precios de los bienes primarios, *vías a vis* los

²³ Desde la salida de la Segunda Guerra Mundial y hasta la primera mitad de la década de 1960, como consecuencia de la lógica estructural del modelo sustitutivo, el crecimiento de la economía argentina no fue sostenido, sino que presentó marcadas oscilaciones, dando lugar al establecimiento de ciclos de *stops and goes*. Para profundizar al respecto ver (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

²⁴ Esta situación ponía en evidencia, el lugar estratégico que aún, pese a su supuesto descentramiento bajo un programa industrialista, ocupaban en el régimen de acumulación la actividad agroexportadora y los grandes terratenientes, como principal fuente proveedora de las divisas necesarias para el desarrollo de la industria (Azpiazu et al. 1986; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

industriales, a fin de inducir a los productores rurales a incorporar tecnología y realizar innovaciones para incrementar su producción y aumentar la oferta exportable (Cárdenas, et al., 2003; Ferrer, 2007)-, durante los últimos años de la segunda gestión peronista- en una etapa en la que el fomento a la exportación de bienes manufacturados no era contemplada como una estrategia para incrementar el ingreso de divisas (Cárdenas et al., 2003; Rapoport, 2000)-, se procuró restringir las importaciones a través de una mayor integración del sector industrial (Rougier & Schorr, 2012). Es decir, se decidió avanzar resueltamente hacia una etapa más compleja de industrialización -ISI “pesada”-, que permitiera expandir la capacidad productiva industrial, generando internamente bienes intermedios y de capital, de modo tal de sustituir importaciones de este tipo, y moderar a mediano y/o largo plazo los estrangulamientos del sector externo.

1.3.2. LA PROFUNDIZACIÓN DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES. LOS INTENTOS POR CONSOLIDAR UNA INDUSTRIA DE BASE.

El impulso a la instalación de empresas productoras de insumos básicos exigía una gran inmovilización de capital, con largos períodos de maduración, que los capitalistas individuales no se encontraban en condiciones de afrontar con su propio ahorro. Se requería de un auxilio financiero externo a las firmas, ya sea a través de la colocación de títulos, o bien por medio del crédito bancario, fundamentalmente a través del BCIA (Rougier & Schorr, 2012). Pero, dada la escasa profundidad y desarrollo de los mercados financieros locales (Rougier, 2011), los montos allí conseguidos no eran suficientes.

Ante la escasez de ahorro y crédito local -asociado a los problemas anteriormente mencionados de: falta de dinamismo en la acumulación de capital en sectores que permitan incrementar el excedente social, y a las prácticas de consumo suntuoso, a que habilitaban los comportamientos rentistas aún imperantes, pese a cierto mejoramiento en materia de equidad distributiva-, el gobierno peronista, con el propósito de ahondar en la integración del sector manufacturero y resolver, concomitantemente, la crisis estructural del sector externo (Rougier & Schorr, 2012),

estimuló el ingreso de capitales foráneos, a través del impulso de una ley que otorgaba importantes beneficios a la radicación de capital extranjero en la actividad industrial (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000).

Pero fue recién en la década del '60, bajo la presidencia de Arturo Frondizi, que los flujos extranjeros se incorporaron masivamente al sector industrial argentino en la “industria de base o pesada” -primordialmente en las ramas químicas, petroquímicas y automotores (Azpiazu et al. 1986; Azpiazu & Schorr, 2010 Rapoport, 2000)-. El ingreso de éstos capitales modificó la morfología de la estructura industrial del país, tanto a nivel de sectores como de actores (Azpiazu et al. 1986; Rougier & Odisio, 2011; Schvarzer, 1996).

La llegada de las empresas del exterior, con sus equipos, procesos y productos tecnológicamente más sofisticados que las empresas locales –aunque obsoletos ya, considerando la frontera tecnológica internacional (Ferrer, 2007; Schvarzer, 1996)-, permitió una diversificación, profundización y modernización del tejido industrial. Pero también importó un re-plegamiento y/o desplazamiento de las poco competitivas empresas manufactureras nacionales –que arrastraban una baja capitalización, como resultado de la fuerte restricción de equipamiento durante la década de 1930 y la Segunda Guerra Mundial-, fundamentalmente las de pequeño y mediano tamaño (Azpiazu, et al. 1986; Rougier & Odisio, 2011; Schvarzer, 1996). En este marco, las empresas extranjeras se posicionaron como oferentes oligopólicos en los nuevos mercados –de bienes “básicos”- que estaban emergiendo a la luz del avance del proceso de sustitución de importaciones, pero también en los mercados tradicionales –alimentos y bebidas, textiles, etc.- (Azpiazu, et al. 1986; Rougier & Odisio, 2011).

Vemos así que, la incorporación del capital extranjero bajo el proyecto “desarrollista” del gobierno de Frondizi dio lugar a modificaciones muy importantes en el perfil productivo sectorial, y afectó los liderazgos empresariales. No obstante, su llegada no alteró cualitativamente la dinámica industrial, es decir, las empresas del exterior no lograron posicionar a la generación y difusión de la tecnología y el conocimiento como base del

crecimiento industrial, de modo tal de sofisticar el entramado productivo y generar mayor valor agregado. Ello fue así por diversas cuestiones. Por un lado, las grandes empresas transnacionales que se instalaron en el país llevaban a cabo sus procesos productivos importando gran parte de los insumos y bienes –y la tecnología en ellos incorporada- de sus casas matrices (Fajnzylber, 1976). De este modo, no eran propensas a estimular: a) la generación de encadenamientos a través de los cuales se difunda el progreso técnico y se densifique el entramado productivo local –por el contrario, atentaron contra las vinculaciones preexistentes-, b) ni el desarrollo de innovación tecnológica endógena²⁵ sobre el cual apuntalar la mejora continua de sus desempeños –tanto en términos de productividad como de capacidad agregación de valor-.

Por otro lado, los capitales extranjeros, amparados por la elevada protección y sin mayores condicionamientos en términos de productividad y eficiencia por parte del Estado, adoptaron el mismo comportamiento de los grandes actores nacionales, y aprovecharon las rentas oligopólicas que les ofrecían los mercados cautivos, sin preocuparse por introducir innovaciones a nivel de productos y/o procesos (Fajnzylber, 1976).

Además, la llegada del capital extranjero no fue significativa a la hora de contribuir a eliminar la restricción externa; por el contrario, contribuyó a agravarla. En relación a este último punto es conveniente tener en cuenta dos aspectos centrales. En primer lugar, como mencionáramos precedentemente, las empresas extranjeras aprovecharon rentas oligopólicas en mercados protegidos, sin preocuparse por una continua mejora de la eficiencia y competitividad de sus producciones a través de introducir innovaciones a nivel de productos y/o procesos (Fajnzylber, 1976), y sin contribuir, en consecuencia, a generar producción manufacturera que pudiera mejorar el saldo del balance comercial (Rapoport, 2000). En segundo orden, como también ya hicieramos referencia, las empresas extranjeras importaban gran parte de los insumos y bienes

²⁵ El desarrollo de nuevos productos, procesos y equipos, sólo excepcionalmente tenía lugar en las filiales de la periferia latinoamericana. El proceso de innovación tecnológica se llevaba a cabo en las casas matrices, localizadas en países centrales. Las filiales locales lo “importaban”, lo utilizaban, y con ello ayudaban amortizaban, el gasto de investigación en había incurrido la casa central algunos años antes, alargando el ciclo de vida del producto (Fajnzylber, 1976).

que utilizaban en la producción de sus casas matrices. Este comportamiento, que las convertía en fuertes demandantes de divisas para el desarrollo de su producción, sumado al importante giro de divisas que realizaban en concepto de pagos de utilidades y regalías por la adquisición de tecnología, tendía a agudizar aún más las restricciones externas a las que se enfrentaban los países latinoamericanos en general (Prebisch, 2008) y Argentina en particular (Azpiazu et al., 1986; Schvarzer, 1996).

Advirtiendo los efectos perniciosos que el capital extranjero acarrearaba sobre la economía nacional, sobre fines de la década de 1960, se buscaron mecanismos alternativos de financiamiento de la industria “pesada” basados en la movilización del ahorro interno. El Estado, a través del sistema bancario²⁶, pero principalmente a través del Banco Industrial de la Republica Argentina (BIRA)²⁷, en primer lugar, y, luego, del Banco Nacional de Desarrollo (BND)²⁸, directa o indirectamente -a través de la concesión de avales y/o garantías para la toma de préstamos en el exterior-, estimuló la inversión en activos fijos que permitieran desarrollar la producción local de bienes intermedios y de capital (Rougier, 2011; 2007; Rougier & Odisio, 2011). Entre los ejemplos más destacados de empresas nacionales conformadas y/o consolidadas en este período, en virtud del direccionamiento del crédito realizado por el Estado, podemos mencionar: Aluar –aluminio-; Papel Tucumán, Alto Paraná, Celulosa Puerto Piray y Papel Prensa -pasta celulósica y papel para diarios-; Monómeros Vinílicos, Polisor, Electroclor; Indupa –petroquímicas-; Acindar, Dálmine, Propulsora Siderúrgica –siderúrgicas-; Laboratorios Bagó –química-; Fate –neumáticos-; Pescarmona –metalmecánica- (Rougier & Odisio, 2011).

²⁶ Aún a pesar de la reforma financiera llevada a cabo por la autoproclamada “Revolución Libertadora”, que puso fin al Sistema del Banco Central y al direccionamiento del crédito con fines sociales a que habilitaba el mismo (Wierzba & López, 2011).

²⁷ En 1952 el Poder Ejecutivo modificó algunos artículos de la carta orgánica del BCIA, entre ellos el relativo al nombre de la entidad, que pasó a llamarse: Banco Industrial de la República Argentina (BIRA). Se dispuso también que dejara de estar bajo la órbita del BCRA, para depender directamente del Ministerio de Finanzas (Rougier, 2007).

²⁸ El cambio de denominación del BIRA a Banco Nacional de Desarrollo (BND), no respondía a una mera cuestión de formas, representaba la intencionalidad del sector público de posicionar a la entidad financiera como un instrumento clave de la política industrial (Rougier, 2011; 2007; Rougier & Odisio, 2011).

El surgimiento de estas empresas nacionales, no contrarresto, sin embargo, la gravitación de las empresas extranjeras en la estructura industrial (Azpiazu et al, 1986; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

Ante esta situación, el tercer gobierno de Perón, atendiendo a sus principios nacionalistas, planteó la “re-argentización” de la economía²⁹ (Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012). La gestión peronista procuró revertir el proceso de extranjerización de la economía, retomando y enfatizando el impulso al desarrollo de la industria nacional de base iniciado a fines de la década de 1960, al que anteriormente hiciéramos referencia. Un instrumento clave para la promoción de la industria nacional fue, una vez más, el direccionamiento del sistema financiero. A pesar de los limitados resultados conseguidos en las gestiones anteriores, el gobierno nacionalizó nuevamente el sistema bancario con la intención de canalizar selectivamente el crédito a favor de la promoción de industrias nacionales estratégicas; aunque, también, del pequeño y mediano empresariado, que había resultado particularmente afectado por la penetración de la gran empresa extranjera en el entramado productivo local. Los efectos tampoco fueron diferentes en esta oportunidad, la política crediticia no pudo cumplir cabalmente con sus objetivos. Terminó financiando el curso habitual de los negocios de grandes empresas ya instaladas, de modo de preservar empleos y evitar su quiebra (Rougier, 2011; 2012; Rougier & Schorr, 2012). La política industrial de este nuevo gobierno peronista no llegó a alterar la importancia creciente del capital foráneo en el desarrollo industrial argentino, ni tampoco pudo modificar su desempeño poco virtuoso -en términos de generación de encadenamientos, desarrollo tecnológico endógeno, productividad y agregación de valor local- para propulsar el desarrollo.

Pero no fue sólo el empresariado local el que se vio afectado por la afluencia del capital foráneo, la penetración de empresas extranjeras afectó también a los trabajadores industriales. Dichas empresas, por la propia tecnología de producción, pero también, por las ramas de actividad en

²⁹ Esta propuesta ya había sido presentada por la dictadura militar a fines de 1970, cuando Ferrer asumiera el cargo de Ministro de economía bajo la presidencia de Levingston; pero acabó un par de meses después, en mayo de 1971, cuando Lanusse es designado presidente de la Nación y cambia el equipo económico (Ferrer, 2007; Rapoport, 2000).

las que se desempeñaron, fueron más intensivas en el uso de capital que las industrias que predominaban en sector con anterioridad a la llegada de las mismas -de alimentos y bebidas, textiles y alguna metálica y química sencilla (Rapoport, 2000). Es decir, las industrias de capital foráneo, particularmente en las ramas “pesadas”, requerían para su ejecución menor intensidad de mano de obra que la demandada por las industrias nacionales que primaban antes de su ingreso. De este modo, además de las limitaciones que presentaba el capital extranjero para salvar los problemas de productividad y agregación de valor de la economía local, y resolver el estrangulamiento del sector externo; la penetración del capital foráneo, tendió a reducir la capacidad de absorción de mano de obra por parte del sector industrial y a generar una creciente dispersión en la estructura salarial de los obreros ocupados, que perjudicó a la mayoría del proletariado que comenzó a manifestar públicamente su descontento (Azpiazu et al. 1986).

En este contexto de movilización de los sectores populares, que pretendían recomponer la participación económico-social ganada en la primera etapa del proceso ISI, y a los efectos de desactivar la misma, el golpe de Estado de marzo de 1976 pone fin al patrón de acumulación con eje en la actividad industrial que se venía consolidando. Las autoridades de la dictadura militar, en lugar de procurar, mediante una intervención estatal estratégica, superar sus limitaciones y cualificar el proceso de industrialización, estimulando la incorporación de progreso técnico y el desarrollo de innovaciones a la estructura productiva, implementaron medidas tendientes a su desarticulación (Azpiazu & Schorr, 2010; Fernández et al., 2005). Aduciendo las ineficiencias de la intervención del Estado y ensalzando los beneficios del libre funcionamiento de las fuerzas del mercado para mejorar la competitividad de la economía argentina, desregularon y liberalizaron diversos mercados de bienes y servicios³⁰. Ello dio inicio a un proceso de creciente reducción, desarticulación y descomplejización del tejido industrial conformado durante el periodo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), que se profundizó luego en la década 1990 (Azpiazu, et al. 2001; Azpiazu & Schorr, 2010;

³⁰ Este “corrimiento” del Estado del centro de la escena también estaba amparado por el temor de que los sectores populares, activados políticamente y bajo una postura claramente anticapitalista, ejerzan una influencia tal sobre el aparato estatal que ponga en peligro la reproducción del capital (Arceo 2006).

Kosacoff, 2002; Kulfas & Schorr, 2002), cuando Argentina se convierte el *poster child* de las reformas neoliberales (Evans, 2004).

Las condiciones en que se encontraba la estructura productiva industrial argentina –aunque según diversos autores los niveles de productividad no se hallaban tan alejados de los países centrales de Europa (Arceo, 2006)- no permitió que, ante la apertura, esta pueda insertarse competitivamente en los sectores más dinámicos, de mayor contenido tecnológico y capacidad de agregación de valor de la producción manufacturera mundial. En efecto, desde mediados de la década de 1970 y hasta inicios del siglo XXI, de la mano de la aplicación de políticas neoliberales, tendió a consolidarse una estructura manufacturera crecientemente asociada a la explotación de los recursos naturales, propiciando una inserción internacional que re-edita el esquema de ventajas comparativas estáticas ricardiano, que no ha hecho sino gibarizar cuanti y cualitativamente el complejo industrial nacional.

La necesidad de recuperar a la actividad industrial como motorizadora de la actividad económica y promotora del desarrollo, ha sido planteada por los gobiernos que asumieron con posterioridad a la década 1990. Pero, ¿se ha podido avanzar en la construcción de un sector industrial que supere las limitaciones estructurales –asociadas a la escasa/nula capacidad de agregación de valor sobre la base de la generación y apropiación de los frutos del progreso técnico- que históricamente ha presentado en América Latina en general y en Argentina en particular, de modo de posicionar a la manufacturas como una actividad que propicie el desarrollo?

Antes de introducirnos al periodo histórico concreto que vamos a analizar, entendemos necesario reparar en las características que debería reunir la industria en la economía capitalista contemporánea, en tanto se pretenda erigir sobre ella un patrón de acumulación virtuoso que viabilice dicho desarrollo.

2. APROXIMACIONES HACIA LA CONFORMACIÓN DE UN PATRÓN DE ACUMULACIÓN VIRTUOSO.

La transformación productiva que permita elevar la productividad, la competitividad y la capacidad de agregación de valor de la economía, sobre la base de la incorporación de progreso técnico, sigue siendo una tarea pendiente para los países latinoamericanos en general y para Argentina en particular. La necesidad de modificar la estructura productiva y los comportamientos de los actores que la dinamizan, resulta imperante si se pretende conformar un patrón de acumulación y distribución del excedente que permita alcanzar el desarrollo (CEPAL, 2012; Ferrer, 2010), pero ¿cómo llevar adelante un programa de este tipo?, es decir, ¿Cuáles serían los sectores y/o actividades a estimular para motorizar el crecimiento de la economía nacional? ¿Quiénes deberían llevarlas a cabo?, ¿Qué comportamiento se debería esperar de esos actores? O, más puntualmente, y siguiendo las preguntas planteadas para definir el patrón de acumulación

- ✓ ¿Que se debería producir? (qué sectores o ramas de actividad merecen mayor estímulo).
- ✓ ¿Quiénes serían los agentes encargados de llevar adelante dicha producción? (actores nacionales o extranjeros, concentrados o descentralizados).
- ✓ ¿Cómo debería producirse? (siguiendo prácticas rentísticas al amparo de ventajas comparativas espurias, o introduciendo innovación y progreso técnico que generen una competitividad auténtica).

Para procurar dar respuesta a estos interrogantes, se considerarán tanto los **desarrollos teóricos como los elementos empíricos** expuestos a lo largo del presente capítulo.

La primer cuestión por resolver -¿*qué debería producirse?*-, ya ha sido respondida a lo largo del desarrollo del presente capítulo, al tomar posición a favor de la industria para propiciar el cambio estructural. Como mencionáramos, aún en la actual “sociedad post-industrial” (Bell, 1973), las “manufacturas importan”. Si bien los servicios han ido adquiriendo un peso creciente en las economías centrales del sistema mundial desde la década de 1970, el desarrollo del sector, tendiente a emplear mano de obra de alta calificación y productividad, está estimulado,

en gran medida, por la necesidad de introducir innovaciones –a nivel de proceso y/o productos– en la actividad industrial. El sector manufacturero demanda constantemente el desarrollo de nuevas técnicas y/o productos a fin de mantenerse en la frontera tecnológica y ser competitivos internacionalmente. Es justamente en este sentido que es necesaria la manufactura para el cambio estructural, para que traccione a la generación y desarrollo de innovaciones y progreso técnico de modo tal de mantener a la estructura productiva en la frontera tecnológica (Cohen & Zysman, 1983; Greenwald & Stiglitz, 2006; MIT, 2013).

La experiencia de los países que han alcanzado el desarrollo tardío a través de un fuerte proceso de desarrollo industrial, refuerza nuestro posicionamiento teórico: la industria continúa siendo una actividad central a la hora de instar por un cambio estructural, que permita a los países periféricos ascender dentro de la jerarquía de riqueza del sistema mundial.

Ahora bien, en la actual economía mundial, con una internalización de las relaciones capitalistas tal que, a través de procesos de re y deslocalización, da lugar a la conformación de un sistema de producción a escala planetaria y en tiempo real ¿Es posible/conveniente impulsar el desarrollo del sector manufacturero en su conjunto como se pretendía a mediados del siglo pasado, en un contexto internacional que presentaba a las economías nacionales muchos más cerradas, o resulta más acertado dar prioridad a determinados rubros o sectores del mismo?

Plantear el desarrollo de una industria que no sólo produzca los bienes que consumen sus habitantes, sino que también genere los insumos más importantes para la elaboración de los mismos, así como los medios de producción necesarios para ello, resultaría una pretensión de autarquía nacional que carece de sentido en una economía-mundo capitalista cada vez más integrada e interpenetrada por cadenas de producción globales (Baldwin, 2011). No obstante, tampoco es aconsejable buscar solamente algún segmento/actividad en el mercado mundial en el cual acomodarnos. No existe ninguna segmento/actividad que, por sí sola, pueda propulsar el desarrollo (Ferrer, 2010). El objetivo, antes bien, debería estar orientado a estimular el desarrollo de actividades industriales específicas de alto contenido tecnológico y valor agregado

en los que se tenga ciertas chances de ser competitivos internacionalmente, pero que, al mismo tiempo, contribuyan a incorporar y difundir el progreso técnico al conjunto del entramado productivo, a fin de acortar la brecha tecnológica, de productividad y de ingresos que presenta el país con respecto a los países centrales.

Las respuestas al segundo y tercer interrogante *-¿quiénes serían los encargados de la producción? y ¿cómo debería producirse?-* se encuentran estrechamente relacionadas. Para avanzar en la elaboración de las mismas, es conveniente diferenciar dos características de los actores que ponemos en consideración: una asociada al tamaño (grande y/o pequeño), y otra al origen del capital (nacional y/o extranjero) de los mismos.

En función de la experiencia histórica latinoamericana, hemos podido advertir que los grandes actores económicos han desplegado comportamientos rentistas -en base a sus posiciones mono/oligopólicas en diferentes mercados protegidos y ante la ausencia de pautas de desempeño establecidos por parte del Estado- por sobre prácticas vinculadas a la incorporación de progreso tecnología e innovación, que no han contribuido a disminuir la brecha de progreso técnico con los centros.

No obstante, a pesar de estos comportamientos poco virtuosos a la hora de conformar un patrón de acumulación con crecientes niveles de sofisticación, productividad, capacidad de agregación de valor y de generación de empleo de calidad, prescindir de los grandes actores no pareciera posible. La importancia de los mismos para la economía nacional -fundamentalmente en términos de las economías de escala tecnológicas, financiera y de investigación y desarrollo que representan-, prácticamente no admite controversias. Pero, dadas las prácticas rentistas históricamente evidenciadas por el gran capital, un patrón de acumulación con ellos como actores centrales, tampoco podría concebirse sin la necesidad de establecer condicionamientos a su performance, a fin de interferir en su dinámica de reproducción, orientándolo a adoptar prácticas innovativas que contribuyan a acortar la brecha de tecnología y de ingresos existente con los países centrales. En este orden de ideas, tampoco debería pasarse por alto la necesidad

de estimular una diversificación y/o reorientación de las grandes empresas hacia actividades tecnológicamente sofisticadas y con importante capacidad de agregación de valor. En otras palabras, se debería direccionar la inversión del gran capital hacia aquellos sectores que viabilicen un *up grade* de la estructura productiva hacia la frontera tecnológica.

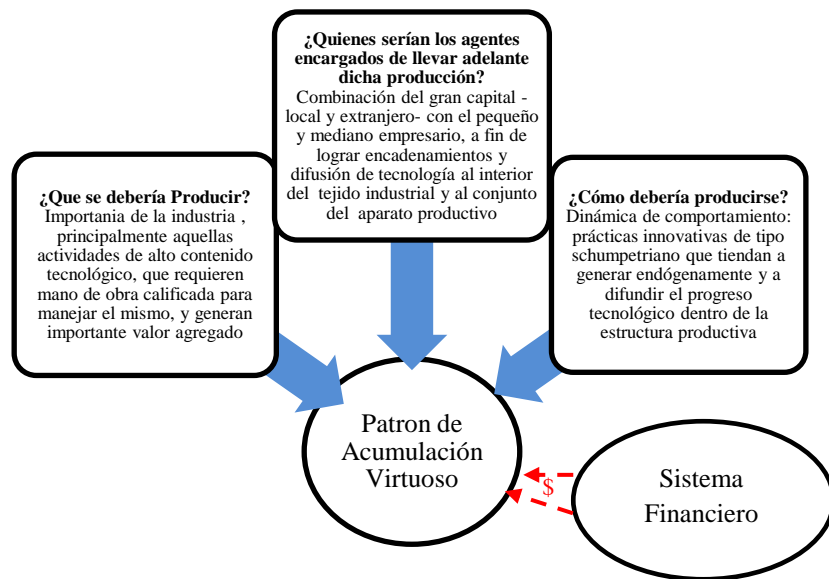
Esta estrategia de reconducción y control del gran capital, tendiente a la conformación de un patrón de acumulación virtuoso sobre la base de un desarrollo industrial innovativo, con creciente nivel tecnológico, capacidad de agregación de valor y de generación de empleo de calidad, debería, a nuestro entender, contemplar la necesidad de establecer vínculos con pequeños y medianos empresarios que asistan y/o complementen a la producción de las grandes empresas. De esta manera, se podrían generar encadenamientos que densifican el tejido industrial y, al mismo tiempo, se estimularía la demanda de mano de obra en el sector, dado que las PyMEs, por lo general, tienden a ser trabajo-intensivas en su explotación. Para lograr esta sinergia, resultaría fundamental el fortalecimiento de las competencias del pequeño y mediano empresariado local a fin de que puedan realizar actividades de creciente contenido tecnológico, que le serán requeridas en este tipo de vinculación con los grandes actores, disciplinados y reorientados hacia actividades tecnológicamente más avanzadas.

Por otra parte, en lo que respecta al origen de los actores, las empresas extranjeras, además de acoplarse a las prácticas poco virtuosas de los grandes actores locales y producir desajustes en las cuentas externas, han mostrado un desempeño muy pobre en cuanto a uno de los supuestos beneficios asociados a su penetración: la modernizar la estructura productiva nacional a través de la introducción de bienes y procesos complejos tecnológicamente. Como mencionáramos anteriormente, las actividades de mayor sofisticación tecnológica –fundamentalmente aquellas asociadas a la investigación y desarrollo- quedaban reservadas para las casas matrices. Las filiales locales solo “importaban el progreso técnico”. Si bien este proceso permitió introducir nueva tecnología al entramado productivo industrial –aunque con cierto nivel de rezago respecto a la frontera tecnológica mundial-, no dio lugar a un desarrollo endógeno de la misma. Estos adelantos bastaron, sin embargo, para extranjerizar sectores importantes de la estructura

productiva, desplazando y/o marginando a los empresarios locales que no podían competirle, con las consecuencias que ello tiene para la autonomía nacional.

A pesar de su comportamiento poco virtuoso a la hora de tender a la conformación de un patrón de acumulación que viabilice el desarrollo, en una economía capitalista globalizada, es prácticamente imposible –siquiera tampoco recomendable, fundamentalmente por la opción de “imitación” de productos y los procesos de aprendizaje a los que habilitan a los actores endógenos (Altenburg, 2011; Cimoli, et al. 2009)- evitar que los capitales extranjeros ingresen a la economía nacional. Sin embargo, aquí también, se hace inevitable la necesidad de establecer condicionamientos y direccionamientos a dicho capital, a fin de generar una especie de *crowding in* con los actores locales –grandes y pequeños,- que tienda a dinamizar la acumulación interna, desarrollando encadenamientos productivos que integren y complejicen a nivel tecnológico la estructura productiva nacional, y no un *crowding out* o desplazamiento de los actores vernáculos, como históricamente ha ocurrido (Agosin & Mayer, 2000). Este condicionamiento también debería considerar una política de re-inversión de utilidades de las empresas extranjeras, que permita contribuir a la acumulación de capital/expansión de su capacidad productiva, y evitar problemas de balanza de pagos por repatriación de utilidades.

Ahora bien, como ya mencionáramos, la conformación de un patrón de acumulación que propicie el cambio estructural no tiene lugar por el juego espontáneo de las fuerzas del mercado; se requiere de la intervención del Estado para el surgimiento de nuevos sectores y actividades que, motorizados por diversos actores –grandes y chicos, de origen nacional y/o extranjeros- con prácticas vinculadas a la incorporación del progreso técnico y el desarrollo de innovaciones, permitan elevar la productividad, competitividad, capacidad de agregación de valor y de generación de empleo de la economía. La canalización de los excedentes concentrados en el sistema financiero hacia la inversión en dichos sectores, actividades y actores, como resaltáramos en el punto 1.2.2., ha sido un elemento central en los países que, partiendo de posicionamientos periféricos, han podido desarrollarse.



En el siguiente capítulo vamos a analizar la evolución del tejido industrial argentino entre 1990 y 2010, prestando especial atención a los sectores y actores y prácticas del sector; así como a la vinculación que el sistema financiero ha mantenido con el mismo, en tanto tienda -o no- a canalizar el excedente hacia actividades de alto contenido tecnológico, que generen importante valor agregado y encadenamientos productivos en los que se emplee mano de obra calificada, propiciando –o no-, en consecuencia, la conformación de un patrón de acumulación virtuoso que viabilice el desarrollo.

CAPÍTULO II.

**DEL CONSENSO DE WASHINGTON AL NUEVO CONSENSO HETERODOXO, Y LA ECONOMÍA
ARGENTINA COMO “POSTER CHILD”.**

INTRODUCCIÓN.

Conforme lo desarrollado en el capítulo precedente, tanto en virtud de postulados teóricos como de la evidencia empírica, la industrialización, bajo ciertas formas y características, aún en la economía capitalista contemporánea, adquiere un lugar central a la hora de conformar un patrón de acumulación virtuoso que propulse el desarrollo de los países periféricos.

La revalorización de la industria para los procesos de desarrollo pareciera estar tomando nuevamente relevancia en la agenda académica y política de la mano de la emergencia de un nuevo “Consenso Heterodoxo Global”. Pero, para poder avanzar en la conformación de un sector industrial que, sobre la base de la incorporación y desarrollo de progreso técnico, permita incrementar la productividad de la economía, adquirir competitividad internacional en los segmentos de mayor dinamismo y agregación de valor, y mejorar el nivel de ingresos de los distintos países de la periferia latinoamericana en general y de Argentina en particular, es necesario revertir los legados de la etapa neoliberal, y avanzar en el proceso de industrialización trunco que tuvo lugar en estas latitudes.

Las políticas neoliberales aplicadas en la región desde mediados de la década de 1970, importaron un viraje de 180 grados en relación a las políticas de regulación e intervención estatal destinadas a impulsar a la industria vigentes desde la década de 1930 -pero más sistemáticamente luego de la Segunda Guerra Mundial, bajo el predominio de las recetas keynesianas y la vigencia del Estado de bienestar (Palma, 2010)-, presentado como corolario una creciente desindustrialización.

Argentina fue quizás el caso más paradigmático de América Latina (Ferrer, 2007; Rougier & Schorr, 2012), y, la década de 1990, el período en el que más fuertemente se evidenciaron/consolidaron los cambios en la forma de generar y distribuir el excedente, que comenzaron a esbozarse desde mediados los 70s (Azpiazu & Schorr, 2010; Ferrer, 2007; Rougier & Schorr, 2012).

Las reformas implementadas por la dictadura militar que asumiera el poder en marzo de 1976, que progresivamente tendieron a abrir la economía y a desarticular los mecanismos intervención estatal orientados a promover la industria, se consolidaron y profundizaron con las políticas económicas implementadas durante la gestión menemista en los años 90s (Azpiazu, et al., 2001; Azpiazu & Schorr, 2010; Ferrer, 2007; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012)

La atribución de las fallas del proceso de industrialización sustitutiva a la intervención del Estado, que habilitaba comportamientos rentistas por partes de los actores económicos en mercados protegidos y estimulaba a un desempeño altamente ineficiente (Llach, 1997), llevó a que las autoridades de la dictadura militar, en primer lugar, y, luego, los *policy makers* que operaron durante las gestiones menemistas, en lugar de procurar estimular comportamientos virtuosos de los agentes económicos a través de una intervención estatal estratégica, consideraran que el mercado y sus mecanismos de asignación del excedente serían la mejor vía para disciplinar el capital (Azpiazu & Schorr, 2010; Fernández, et al., 2005; López & Rougier, 2011; Rougier & Schorr, 2012).

Se esperaba que, como resultado de la apertura y desregulación, bajo el efecto disciplinador de las fuerzas del mercado, tuviera lugar un aumento de la competitividad de las empresas industriales. Estas, en procura de mantener su posición en el mercado y crecer, tendrían que introducir progreso técnico e innovaciones tecnológicas para incrementar su productividad y mejorar la calidad de sus productos³¹ (Azpiazu & Schorr, 2010; Llach, 1997; Rougier & Schorr, 2012; Schvarzer, 1996). De este modo, se rompería con las prácticas rentísticas mercadointernistas de los empresarios manufactureros –habilitadas por la ausencia de condicionamientos de *performance* a la hora de llevar a cabo su producción-, y tendría lugar un cambio cualitativo en el patrón de acumulación.

Pero estas presiones competitivas sobre los comportamientos de los agentes industriales, tuvieron resultados dispares/heterogéneos sobre los actores del sector (Azpiazu & Schorr, 2010;

³¹ En un esquema de convertibilidad, en el que se fijaba la paridad \$1= u\$s 1, no hay alternativa de compensar las ineficiencias productivas a través de devaluaciones (Llach, 1997).

Llach, 1997; Rougier & Schorr, 2012; Schvarzer, 1996), que poco contribuyeron a modificar su comportamiento y, en consecuencia, la dinámica de reproducción de la industria argentina. La apertura y desregulación no lograron estimular el carácter innovador de los agentes industriales, y generar un comportamiento reproductivo asociado a la introducción de avances científicos y tecnológicos que deje atrás las prácticas rentistas.

Además, es importante resaltar que las políticas neoliberales no sólo obtuvieron escasos resultados en lo que a modificación de la dinámica de comportamiento de los actores respecta, sino que, también, afectaron cuanti y cualitativamente la fisonomía del sector industrial. Si comparamos la estructura industrial de la década de los 90s con la existente al final del periodo de ISI, podemos advertir la contracción y reprimarización del entramado productivo industrial, así como su menor grado de integración y capacidad de generación de empleo. Este escenario no hizo sino horadar la participación de la industria en la generación del Producto global y la demanda de empleo, dando lugar a un fuerte proceso de des-industrialización de la economía, con importantes consecuencias socio-económicas que eclosionaron en la crisis de 2001 (Azpiazu & Schorr, 2010; Rougier & Schorr, 2011).

Con posterioridad a dicha crisis, y en un intento de descomprimir los enormes costos económicos y sociales acarreados por la misma, como ya mencionáramos en la introducción, se ha implantado –al menos al nivel del discurso–, la necesidad de traer de vuelta al Estado al centro de la escena y, junto con ello, de volver a poner en valor la importancia de la industria (Ministerio de Industria, 2011) para la configuración de un patrón de acumulación que permita reconducir el desarrollo. Este escenario ha posicionado a la Argentina nuevamente como *poster child*, pero ahora del emergente Consenso Heterodoxo Global (ver por ejemplo: Krugman, 2012; Lewkowicz, 2012)).

Las estadísticas de la primera década del siglo XXI dan cuenta de una reactivación del sector industrial en Argentina, pero ¿hasta qué punto esta ha estado asociada a la conformación de un patrón de acumulación virtuoso que propicie el desarrollo? ¿Se ha tendido a estimular el

crecimiento de la producción manufacturera de la mano de actividades con importante capacidad de agregación de valor, cada vez más complejas tecnológicamente y sectorialmente articuladas, que requieran mano de obra calificada?

Para procurar dar respuesta a los interrogantes precedentes, a continuación, procedemos a analizar el devenir del sector industrial durante el periodo 1990-2010, atendiendo a los cambios en su estructura/fisonomía y a la dinámica de comportamiento de sus actores. Consideramos, particularmente, en esta evolución, los vínculos existentes entre el sistema financiero y el sistema productivo, dada la centralidad que, conforme a los desarrollos presentados en el capítulo I, adquiere la canalización de los excedentes del sistema financiero bancario en la conformación de un patrón de acumulación virtuoso.

1. LAS POLÍTICAS NEOLIBERALES DE LA DÉCADA DE 1990 Y SU IMPACTO EN EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN.

1.1 LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y LA DINÁMICA DE COMPORTAMIENTO DE LOS ACTORES.

La década de 1990 en Argentina fue el reinado de las políticas neoliberales. La consideración de que el Estado, con sus políticas de protección arancelaria, cuotas de importación, subsidios y diversas regulaciones tendientes a estimular la industria, no habría sino alentado la ineficiencia del sector y su baja competitividad, dio lugar a un ciclo de empoderamiento del mercado y de su lógica asignativa. La apertura y la desregulación comercial³² fueron consideradas las herramientas más adecuadas para disciplinar a los actores industriales y promover una reestructuración del sector que tienda a su modernización y, en consecuencia, viabilice la inserción de la economía argentina de manera competitiva en el mercado global (Fernández et al., 2005; Ferrer, 2007; Llach, 1997; Rapoport, 2000; Rougier & Schorr, 2012).

³² Además de estas medidas, siguiendo las recomendaciones del Consenso de Washington-excepto en la fijación de un tipo de cambio competitivo-, se llevó adelante una estrategia de: disciplina fiscal; reforma tributaria; promoción de la inversión extranjera directa; privatizaciones y liberalización financiera, dentro de un programa que tendía a “correr” al Estado, y empoderar al mercado.

En la visión de los hacedores de la política pública del neoliberalismo, los empresarios industriales se verían obligados a modificar las prácticas rentística a las que los habilitaba la existencia de un mercado interno protegido, y a incrementar su eficiencia y productividad –vía introducción de progreso técnico e innovaciones- para poder sobrevivir en el nuevo contexto de competencia internacional. En caso de no poder hacerlo, no tendrían más alternativa que cerrar sus puertas. La premisa era que sólo debían sobrevivir aquellas empresas industriales que tenían posibilidades de ser competitivas; las que no lo eran representaban una carga para la económica, y debía prescindirse de ellas (Llach, 1997; Rougier & Schorr, 2012).

Al analizar el número de establecimientos industriales existentes a 1993, en los inicios el proceso reforma neoliberal, podemos observar que un gran número de empresas resultó prescindible. Si tomamos como punto de referencia las cifras registradas por el censo industrial de 1973, se puede verificar que el tejido industrial sufrió una reducción de más de 15.000 plantas. Esta contracción significó la desaparición de aproximadamente el 14,7 % de las unidades industriales existentes unos años antes de iniciarse el quiebre del patrón de acumulación que venía teniendo lugar -no sin interrupciones- desde mediados de la década de 1930, sobre la base de la industrialización por sustitución de importaciones (Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004).

Pero esta significativa reducción del parque industrial, no implicó, necesariamente, que las empresas sobrevivientes fueran aquellas que adoptaron prácticas innovadoras tendientes a modernizar e incrementar la productividad y competitividad del sector industrial. Las políticas aperturistas, pro-mercado, poco contribuyeron a modificar la dinámica de funcionamiento sectorial; aunque sí afectaron tanto su morfología, como su peso dentro del conjunto de la economía.

Para comprender el escaso virtuosismo de las políticas aplicadas a la hora de modificar el comportamiento de los actores industriales, y estimular la conformación de un sector manufacturero que permita viabilizar el desarrollo de argentina, entendemos necesario

considerar que la apertura y la liberalización de los mercados no afectaron de manera homogénea al sector. Estas medidas produjeron resultados dispares en los actores industriales en función de la capacidad de los mismos para enfrentar y/o eludir la competencia (Azpiazu & Schorr, 2010; Llach, 1997; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004; Schvarzer, 1996). Dicha capacidad de resistencia y/o elusión, a su vez, se hallaba vinculada en gran medida tanto a: a) las **actividades** en que los actores se encontraban insertos, como a b) sus particulares **características estructurales**.

En lo que respecta a las **actividades**, bajo la eficiencia asignativa del mercado, debido a la particular dotación de recursos naturales con que cuenta el país, y las ventajas de costo asociadas a los mismos, se instó a una especialización industrial sobre la base de su aprovechamiento/explotación, reeditando un esquema de especialización -ricardiano- sustentado en ventajas comparativas estáticas. En este contexto, las industrias con potencialidades de ser internacionalmente competitivas resultaban aquellas vinculadas a: a) la elaboración de materias primas -como alimentos y bebidas, y, en menor medida, la refinación de petróleo- y b) a la fabricación de *commodities* industriales, en especial de metales básicos y derivados, y productos y sustancias químicas- (Azpiazu & Schorr, 2010; Kosacoff, 2010; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004)³³.

Estas actividades se caracterizan por presentar escasa capacidad de agregación de valor, limitado contenido tecnológico y reducida potencialidad para el desarrollo de encadenamientos productivos, así como para la generación de puestos de trabajo (Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004); por lo que poco contribuían a la modernización y complejización del tejido productivo industrial pretendida por las políticas liberalizadoras.

La competitividad industrial en el contexto de apertura y liberalización, altamente asociada a la explotación de ventajas comparativas estáticas, no alentó, entonces, al empresariado industrial a

³³ Si bien se aprovecharon las ventajas comparativas estáticas que brindaban estas actividades, también se realizaron inversiones en la sofisticación de técnicas, insumos y procesos empleados para la producción de los mismos (Fanelli, 2012), básicamente a través de la compra/importación de productos y tecnología foránea (Ferrer, 2007) realizada por las empresas transnacionales que crecientemente se introducían en el sector (López, 2010).

emprender prácticas de tipo innovativo-schumpeteriano. Por el contrario, abrió espacios para que éstos generen sus excedentes mediante la apropiación de rentas extraordinarias vinculadas a la particular dotación de recursos naturales del país, dando inicio a una tendencia reprimarizadora del sector industrial.

La especialización del tejido industrial en las actividades mencionadas puede observarse al analizar el peso relativo de las distintas ramas de actividad dentro del Producto Bruto Industrial. Como resulta del Cuadro N° 1, las manufacturas asociadas a la elaboración de recursos naturales -que si bien ya durante el período sustitutivo también tenían una participación relativa muy importante en el Producto Industrial, representando en conjunto cerca del 54% del mismo (Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004)-, fueron las de mayor peso dentro de la producción industrial a lo largo de la década de 1990, llegando a ser responsables de la generación del 65,6% del Producto del sector hacia fines del siglo pasado³⁴.

Cuadro N° 1. Evolución de la participación de las distintas ramas industriales dentro del Producto Bruto Industrial (1993-2001)

Ramas industriales	1993	1998	2001
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	26,4	27,1	30,9
Elaboración de productos de tabaco	2,6	3,1	3,5
Fabricación de productos textiles	4	3,1	2,1
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2,2	1,8	1,8
Cuero y artículos de cuero	2,4	2,3	2,4
Madera y productos de madera	1	1	0,9
Papel y productos de papel	2,6	2,5	2,9
Ediciones e impresiones	3,9	3,4	3,3
Refinación de petróleo	9	8,3	10
Sustancias y productos químicos	10,5	11,1	12,2
Productos de caucho y plástico	3,3	3,4	3,7
Otros productos minerales no metálicos	3	2,5	2
Fabricación de metales comunes	4,3	5,5	5,3
Productos de metal excluido maquinaria y equipo	3,9	3,1	2,7
Maquinaria y equipo	4,7	4,6	3,9
Maquinaria de oficina	0,2	0,1	0,1
Maquinaria y aparatos eléctricos	2,1	1,8	1,5
Aparatos de radio, TV, comunicaciones	1,9	1,9	1,4
Instrumentos médicos, ópticos	0,5	0,4	0,3
Vehículos automotores	9,2	10,5	7,3
Otros equipos de transporte	0,7	0,7	0,4
Otras manufacturas	1,5	1,7	1,2
Totales	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Schorr (2004).

³⁴ Para información estadística complementaria ver Cuadro N°1 del Anexo.

Pero, también puede advertirse en el cuadro precedente, que no sólo las manufacturas vinculadas a la explotación de ventajas comparativas naturales detentaban una importante participación en el Producto Bruto Industrial. A este respecto, resulta particularmente llamativa la evolución de la producción de vehículos automotores. Para comprender dicha dinámica tenemos que alejarnos de los postulados de libre mercado esgrimidos por los *policy markers*. El crecimiento de esta rama manufacturera durante los 90s responde, en gran medida, a mecanismos de intervención selectiva por parte del Estado, que dieron lugar a la existencia de “ventajas comparativas institucionales” de privilegio (Azpiazu et al., 2001; Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004), o en palabras de Fajnzylber (1983), a la generación de un “proteccionismo frívolo” que otorgaba beneficios a la industria automotriz, sin establecer mayores condicionamientos en cuanto a *performance*.

La industria automotriz creció y se modernizó durante gran parte de la década de los 90s debido a la vigencia de un régimen especial de promoción, que le proveía protección arancelaria y le otorgaba la posibilidad –a la empresas terminales- de acceder a un arancel preferencial para la importación de bienes finales, insumos y piezas (Azpiazu & Schorr, 2010; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004; Schvarzer, 1996). Pero, la protección frívola de éstos regímenes, al no establecer mayores condicionamientos en términos de valor agregado local y generación de desarrollos tecnológicos endógenos -limitándose a fijar el porcentaje de componentes importados de la producción local y a establecer un régimen de compensación de importaciones que estimule la exportación y evite estrangulamientos del sector externo-, atentó contra los encadenamientos productivos y las capacidades tecnológicas locales de la actividad automotriz, comprometiendo su desenvolvimiento en el largo plazo. El tratamiento preferencial recibido por esta industria, en concomitancia con un proceso de reestructuración de la producción automotriz a nivel internacional, modificó profundamente la forma de producir automóviles localmente. Las terminales automotrices, beneficiadas por bajos aranceles para importar partes y un tipo de cambio apreciado, además de especializarse en un número reducido de modelos e importar una gran variedad de los mismos, adaptaron sus líneas de producción a fin de poder utilizar una

mayor proporción de partes y piezas importadas -que llegaron a representar la mitad del valor de la unidad producida (Schvarzer, 1996)-, en reemplazo de las que se producían localmente, con menor productividad y sofisticación tecnológica (Barbero & Motta, 2007; Morero, 2013). Esta creciente gravitación de las importaciones implicó que la producción de automóviles se aleje de la actividad industrial en sentido estricto, y se encuentre cada vez más vinculada a tareas de armado y/o ensamblaje de partes y componentes importados, disminuyendo el valor agregado localmente y comprometiendo la generación endógena de innovaciones y desarrollos tecnológicos (Azpiazu et al., 2001; Cantarella, et al., 2008; Kosacoff, 1999; Morero, 2013).

Volviendo al Cuadro N°1, puede advertirse, además, que las actividades industriales que no estaban asociadas a ventajas comparativas naturales y/o amparadas por un proteccionismo frívolo³⁵, no tuvieron una participación significativa dentro del Producto Industrial, viéndose crecientemente desplazadas dentro del sector manufacturero. Las políticas neoliberales impactaron negativamente en el desempeño de muchas ramas industriales como, por ejemplo, aquellas vinculadas a: a) la elaboración de textiles, confecciones y cueros; y b) a la producción metalúrgica y de bienes de capital. En conjunto, estas actividades, que habían ocupado un papel relevante durante el proceso sustitutivo, representando a finales del mismo el 36,4% de la producción del sector, bajaron su participación a 23,9% a finales de la década de los 90s (Schorr, 2004).

Resulta de particular importancia, para la complejidad y dinamismo de la actividad industrial, la pérdida de gravitación, dentro del Producto Industrial, experimentada por la rama vinculada a la producción de metales, maquinaria y equipos –excepto la industria automotriz, incluida dentro de la misma, que creció conforme a las particularidades recién señaladas-, por involucrar actividades con significativa capacidad de agregación de valor, difusión del progreso técnico, generación de encadenamientos y demanda de mano de obra dentro del tejido industrial

³⁵ Si bien la industria automotriz fue particularmente beneficiada por estas prácticas, la industria del calzado deportivo y el papel de diario también obtuvieron un tratamiento preferencial. Tras un fuerte *lobby* de las empresas líderes, estas actividades consiguieron el establecimiento de cupos y/o derechos específicos que operaron de resguardo ante la competencia externa (Azpiazu & Schorr, 2010; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004).

(Azpiazu & Schorr, 2010; Ferrer, 2007; Rougier & Schorr, 2012; Schvarzer, 1996; Schorr, 2004).

La caída de su participación en el producto bruto sectorial durante la década de 1990, en relación al lugar que ocupaba durante la última etapa del período de industrialización por sustitución de importaciones – del 23,3% bajo al 17,6 %³⁶-, puede explicarse, en gran medida, por el proceso importador que, ante la imposibilidad de competir en costo y tecnología con las manufacturas extranjeras, fomentó la apertura y la liberalización³⁷. Al contrario de lo sucedido durante la ISI, con la aplicación de las políticas neoliberales, tuvo lugar el reemplazo de producción local por bienes importados. La creciente gravitación de las importaciones conllevó la desaparición de una gran cantidad de empresas industriales vinculadas a la producción de maquinas y equipos, así como la desarticulación de ciertas cadenas productivas, y la pérdida de puestos de trabajo vinculados a las mismas (Coatz & Kosacoff, 2012).

En un escenario de perdedores y ganadores a nivel de sectores de actividad –en términos de participación en el Producto Industrial-, puede observarse, entonces, que las ramas procesadoras de recursos naturales e insumos básicos, con reducido dinamismo en generación de valor agregado y escasa capacidad de generación de encadenamientos productivos, empleo y tecnología endógena, resultaron favorecidas con el cambio en la política económica. Por el contrario, muchas de las industrias tendientes a producir bienes más sofisticados tecnológicamente, con capacidad de asimilar, desarrollar y difundir el progreso técnico, así como de generar mayor valor agregado y demandar mano de obra relativamente calificada fueron desplazadas, de la mano de la sustitución de producción local por bienes importados.

³⁶Es importante destacar, no obstante, que la pérdida de participación relativa de la “producción de metales, maquinas y equipos” a lo largo de los 90s se ha visto moderada/compensada por la creciente gravitación del sector automotriz (Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004), al menos hasta la crisis que viviera esta actividad a raíz de la devaluación de Brasil en 1998, y que puede advertirse en sus estadísticas para 2001.

³⁷ Esta propensión importadora se vio reforzada por las disposiciones del gobierno de 1992 que fijaron: a) una reducción de aranceles para la importación de bienes de capital y b) un régimen de reintegros por la venta de los mismos en el mercado interno. Todo ello, además, en un contexto de creciente atraso cambiario (Azpiazu et al., 2001).

Por otro lado, en lo atinente a las **características estructurales** de los actores, diversos estudios sobre los efectos de las políticas de apertura y liberalización han dado cuenta de la diferencial capacidad de respuesta de los grandes y pequeños empresarios a la competencia internacional. En términos generales, los grandes actores se encontraban: a) en condiciones de realizar reestructuraciones ofensivas (Coatz & Kosacoff, 2012; Kosacoff, 2010) y alcanzar niveles de tecnología compatible con las mejores prácticas a nivel internacional para enfrentar la competencia externa, o bien, b) con capacidad de protegerse y eludir a la misma, ya sea por la naturaleza concentrada de los mercados en que se encontraban insertos, por la posibilidad de controlar los canales de importación, o por haber resultado favorecidos por regímenes de promoción y/o protección, por mencionar los mecanismos más importantes (Azpiazu & Schorr, 2010; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004). Muchas de las pequeñas y medianas empresas, por el contrario, no tenían herramientas para sortear la competencia; y desaparecieron (Coatz & Kosacoff, 2012; Ferrer, 2007; Kosacoff, 2010; Schorr, 2004).

En este escenario, la importancia de las grandes empresas industriales en la economía a lo largo de la década de 1990 se hizo cada vez más significativa. Si analizamos la evolución del panel de las 500 empresas más grandes del país³⁸, según datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) confeccionada por el INDEC, podemos observar la creciente participación de las compañías manufactureras que forman parte de la misma dentro del Producto Industrial. De representar una cifra cercana al 38% del Valor Agregado del sector en 1994, en 2001, el Producto de las grandes empresas manufactureras, prácticamente alcanzaba el 42% del PBI industrial (Cuadro N°2).

³⁸ Considerando el Valor Bruto de Producción, y sin incluir a las firmas con actividad principal agropecuaria, financiera y de servicios personales.

Cuadro N°2. Evolución del Valor Agregado generado por las empresas manufactureras más grandes de la economía según el ENGE, del Valor Agregado del Sector Industrial (millones de pesos a valores corrientes), y de la participación relativa del primero sobre el segundo (1993-2001).

Período	Valor Agregado del Sector Manufacturero (PBI Industrial)	Valor Agregado Industria manufacturera Grandes Empresas (ENGE)	Participación del Valor Agregado de la Industria manufacturera de las Grandes empresas sobre el total del Sector
1993	43.138,30	16.287,60	37,76%
1994	45.873,47	17.944,20	39,12%
1995	44.502,10	16.987,20	38,17%
1996	47.723,43	17.854,30	37,41%
1997	53.382,06	20.352,40	38,13%
1998	53.326,26	20.721,50	38,86%
1999	48.089,82	18.108,10	37,65%
2000	46.877,34	19.314,40	41,20%
2001	43.241,97	18.134,20	41,94%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, Cuentas Nacionales y ENGE.

Una característica que es importante resaltar en este proceso de creciente concentración de la producción manufacturera es que, muchos de los grandes actores pasaron a ser propiedad de capitales extranjeros. La extranjerización de las empresas industriales más grandes del país³⁹, viabilizada por las políticas de promoción a la inversión extranjera impulsadas durante los 90s, se halló vinculada a la dinámica de reproducción de las grandes empresas transnacionales (ET) a nivel global. Las ETs penetraron en la economía argentina a través de la compra de empresas ya instaladas en ramas de alta rentabilidad –como por ejemplo: alimentos y bebidas, química y equipo de transporte- (Chudnovsky & López, 2002; López, 2010), buscando un rápido acceso a los mercados internos –locales y regionales- en expansión (Coatz & Kosacoff, 2012).

La experiencia argentina con la IED y las empresas extranjeras, mostró, contrariamente a lo enfatizado por los hacedores de la política pública, efectos limitados en cuanto a los objetivos de sofisticación y mejora de la performance de la economía local. Al igual que lo ocurrido durante la etapa de ISI, las empresas extranjeras que ingresaron al país durante los 90s, si bien permiten modernizar e introducir nueva tecnología al entramado productivo industrial, lo hicieron a través de la importación de bienes y/o paquetes tecnológicos, desarrollando localmente escasas

³⁹ Aunque es importante reconocer que fue el sector servicios el que más IED atrajo durante los '90. Fundamentalmente por las privatizaciones, pero también por inversiones vinculadas al área comercial y financiera (López, 2010)

actividades estratégicas que requerían mano de obra calificada, con las consecuencias limitativas en términos desarrollo endógeno de innovación, de agregación de valor y de generación encadenamientos productivos que ello acarrea (Azpiazu & Schorr, 2010; Coatz & Kosacoff, 2012; Kulfas & Schorr, 2006).

Las PyMEs industriales de origen nacional, por su parte, resultaron sumamente afectadas por las políticas aperturistas. El impacto sobre el empresariado de pequeño y mediano tamaño operó tanto de forma directa como indirecta. Los afectó de manera directa, en la medida en que las PyMEs, tanto a) por sus tradicionales estrategias de organización y producción ajenas a prácticas de tipo innovativo- schumpeterianas (Coatz & Kosacoff, 2012)⁴⁰, como por b) su escaso poder de mercado (Schorr, 2004), no se encontraban en condiciones de hacer frente y/o eludir la competencia de productos importados de nivel de “frontera tecnológica”. Pero, también, los afectó indirectamente, en la medida en que el proceso de apertura generó una modificación en el comportamiento de las grandes empresas, que provocó cambios organizacionales que llevaron a reemplazar productos producidos localmente por insumos y/o bienes importados, que implicaron una menor demanda hacia los industriales domésticos –como evidenciamos, por ejemplo, en el caso de la industria automotriz- (Azpiazu et al., 2001; Schorr, 2004).

Finalmente, **si analizamos conjuntamente las actividades y los actores favorecidos, por un lado, y a los desfavorecidos**, por otro, podemos observar que en las ramas beneficiadas por el proceso de apertura y liberalización se encuentran, mayoritariamente, los agentes económicos que enfrentaron exitosamente y/o eludieron la competencia externa; en tanto que las ramas más afectadas por este programa de reformas –sobre la base de las brechas de productividad existentes con respecto a los sectores asentados en ventajas comparativas estáticas, y con la fijación de un tipo de cambio que no coadyuvaba a la competitividad internacional de la

⁴⁰ Entre otros aspectos, poco virtuosos que atentan a la conformación de empresariado dinámico de tipo schumpeteriano, se resalta que las PyMEs, manteniendo ciertos rasgos característicos de su desempeño durante la ISI, no eran propicias a desarrollar actividades de innovación, que les permita realizar un upgrade hacia las mejores prácticas internacionales a través de la adaptación/desarrollo de tecnología de punta (Coatz & Kosacoff, 2012; Kosacoff, 2010)

producción local-, evidenciaban una presencia preponderante de los actores que resultaron eliminados o marginados por la re-estructuración neoliberal.

Como resulta del cuadro N°3, las ramas de mayor crecimiento y participación en el Producto Industrial son las que registran mayor presencia de grandes actores económicos –crecientemente de origen extranjero, como mencionáramos anteriormente-. En el rubro alimentos, bebidas y tabaco es donde se encuentran la mayor cantidad de grandes empresas a lo largo de la década de 1990 –representando en promedio el 35% de las grandes empresas manufactureras del país-. Las otras actividades destacadas por la presencia del gran capital son la producción de combustible, químicos y plásticos – que aglutina al 27% de las empresas industriales de la ENGE- y la fabricación de maquinarias, equipos y vehículos⁴¹ – que reúne al 13% de las mismas-.

Cuadro N°3. Evolución de la cantidad de empresas existentes en las distintas ramas industriales que integran en panel de Grandes Empresas conforme a la ENGE (1993-2001).

Período	Empresas Manufactureras	Empresas en la rama de alimentos, bebidas y tabaco	Empresas en la rama de combustible, químicos y plásticos	Empresas en la rama de maquinarias, equipos y vehículos	Empresas en la rama "resto de industria"
1993	323	109	91	44	79
1994	319	107	88	45	79
1995	320	110	90	39	81
1996	319	107	89	38	85
1997	326	110	87	43	86
1998	320	109	83	46	82
1999	303	113	83	37	70
2000	305	114	81	38	72
2001	304	111	83	40	70

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, ENGE.

Estas grandes empresas manufactureras, concentradas en dichas ramas industriales, efectivamente, como se evidenció precedentemente al analizar las características estructurales de los actores beneficiados por el proceso de apertura y liberalización, tienen una importante participación en la generación del Valor Agregado (VA) del sector industrial. No obstante, no podemos dejar de mencionar el amplio diferencial que existe entre el Valor Bruto de Producción (VBP) –variable a través de las cuales son catalogadas como “grandes”- y el VA (Cuadro N°4).

⁴¹ Si bien por el secreto estadístico no podemos conocer las empresas del panel, la pérdida de gravitación de gran parte del parque industrial vinculado a la producción de maquinaria y equipos, permitiría inferir que las empresas automotrices tienen una significación importante dentro de esta clasificación.

Esta diferencia, conformada por el consumo intermedio de bienes y/o insumos que no son producidos por las empresas, permite reflejar a) la limitada capacidad de agregación de valor, así como sobre b) la creciente propensión hacia el ensamblado y/o la incorporación de insumos importados de este tipo de empresas y actividades, con las consecuencias perniciosas que ello trae aparejado para la capacidad endógena de generación de desarrollos tecnológicos y encadenamientos productivo, y, en definitiva, las restricciones que presentan para propiciar un cambio estructural.

Cuadro N°4 Evolución de la relación VA/VBP de las distintas ramas industriales dentro de las empresas manufactureras que integran el panel de la ENGE (1993-2001)

Ramas de actividad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Industria manufacturera (Promedio)	34%	33%	31%	31%	32%	33%	31%	32%	31%
Alimentos, bebidas y tabaco	34%	32%	31%	29%	28%	28%	29%	31%	29%
Combustibles, químicos y plásticos	40%	41%	40%	39%	43%	45%	43%	38%	41%
Maquinarias, equipos y vehículos	27%	26%	20%	23%	23%	24%	20%	23%	18%
Resto industria	34%	35%	33%	33%	35%	35%	33%	35%	35%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, ENGE.

En contrapartida, un amplio espectro de sectores con mayor capacidad de agregación de valor, desarrollo tecnológico, generación de encadenamientos productivos y capacidad de absorción de mano de obra -entre los que se encontraban: la producción metalúrgica, la producción de maquinaria y equipos, la elaboración de productos plásticos y de papel y envases, y las manufacturas de productos textiles y de derivados del cuero- en los que las pequeñas y medianas empresas tenían una importante presencia⁴², experimentaron una fuerte contracción productiva como consecuencia del proceso de apertura comercial (Azpiazu et al., 2001; Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004), afectando el crecimiento de la producción y el empleo industrial a lo largo de toda la década de 1990.

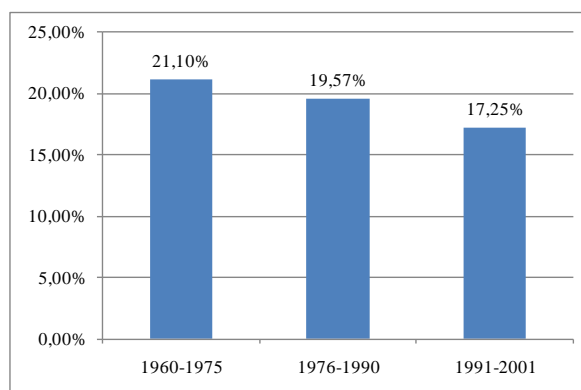
Podemos advertir, entonces, que, en lugar de tender a viabilizar el desarrollo a través de una complejización y modernización del entramado productivo industrial, las políticas aplicadas durante los 90s -de la mano de la desaparición de muchas pequeñas y medianas industrias que

⁴² Para información estadística complementaria ver Cuadro N° 2 del Anexo.

desarrollaban actividades dinámicas en materia de generación de valor agregado, progreso tecnológico y demanda de mano de obra- propiciaron un desarrollo industrial asociado a la explotación de ventajas comparativas naturales o de privilegio, impulsado principalmente por grandes actores económicos –crecientemente de capital extranjero- que poco contribuyeron a incrementar el valor agregado local, así como al desarrollo de tecnología endógena, desandando los pasos avanzados hacia la integración y sofisticación del sector logrados en la última etapa de la ISI, y reforzando el carácter trunco del desarrollo industrial (Fernández et al., 2005; Ferrer, 2007).

Las políticas neoliberales han generado una gibarización, reprimarización –descomplejizadora- y desarticulación del tejido industrial, que tendió a reducir su participación dentro de la estructura productiva, como puede observarse en el Gráfico N° 1. La contribución del PBI Industrial al del PBI Global decayó progresivamente desde el quiebre del modelo de industrialización por sustitución de importaciones hasta finales de la década de 1990, reflejando, justamente, en dicho decenio, la caída más marcada del Producto Industrial dentro del período post-sustitutivo, y la pérdida de gravitación de la industria como actividad dinamizadora de la economía. El proceso de acumulación dejó de tener lugar en espacios difundidos de rentabilidad en la producción industrial, y el capital, para su reproducción, buscó, dentro del sector, los nichos de rentabilidad que generaban las nuevas oportunidades que brindaba la concreción de la agenda neoliberal (Ferrer, 2007).

Gráfico N° 1. Evolución de la participación relativa promedio de la industria en el Producto Global (1960-2001).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ferreres (2010) e INDEC, Cuentas Nacionales.

Habiendo destacado la importancia del sistema financiero en la configuración del patrón de acumulación, nos surgen los siguientes interrogantes ¿Cuál ha sido el rol que ha desempeñado el sistema financiero bancario en este proceso? ¿Ha acompañado el proceso de achicamiento, primarización, descomplejización y desarticulación del sector industrial? ¿Ha intentado operar como fuerza que morigere esta tendencia, financiando actividades industriales de creciente sofisticación tecnológica, con capacidad de agregación de valor y de generar encadenamientos productivos que demanda mano de obra calificada para desarrollo? En el apartado siguiente procuramos dar respuesta a estas preguntas.

1.2. EL SISTEMA FINANCIERO BANCARIO Y SU (DES)VINCULACIÓN CON EL SISTEMA PRODUCTIVO: IMPACTO /CONSECUENCIAS SOBRE EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN.

El sistema financiero⁴³ no quedó ajeno al avance neoliberal de los 90s. Si bien la ideología del nuevo liberalismo ya imperaba en el sector desde la reforma realizada durante el autoproclamado Proceso de Reorganización Nacional⁴⁴, a fin de terminar con varias décadas de “represión financiera”–en terminología de Mc Kinnon (1973) & Shaw (1973)- e ineficiencia en el sector, las medidas pro-aperturistas y desregularizadoras se profundizaron durante la gestión menemista, afectando su fisonomía y funcionamiento⁴⁵ (Cibils & Allami, 2010). Los *policy*

⁴³ Al hablar de sistema financiero en el presente capítulo hacemos referencia específicamente al sistema bancario. Los bancos son las instituciones financieras más importantes en la estructura financiera de Argentina, los mercados de valores apenas tienen una participación marginal en la misma –situación que se repite el resto del escenario latinoamericano- (Tiltman, 2003; CEPAL, 2012).

⁴⁴ La reforma financiera se instrumentó básicamente a través de la Ley N° 21.495, que dispuso la descentralización de los depósitos, y la Ley N° 21.526 (Ley de Entidades Financieras), que tendía a dejar librado el funcionamiento del Sistema Financiero a la lógica del mercado. Dentro de este marco normativo se acabó con la posibilidad de orientar el crédito a través de la política pública y se desreguló la tasa de interés; se dio por finalizado el esquema de nacionalización de los depósitos, autorizando a los bancos a captar depósitos por cuenta propia –aunque con garantía del Estado- y se redujeron los requisitos para la apertura de entidades financieras, a fin de hacer más competitivo el sector, por mencionar algunas de las disposiciones más importantes (Cibils & Allami, 2010; Santarcángelo & Fal, 2010; Wierbza & López, 2011).

⁴⁵ Durante los primeros años de la década de 1990, los principales cambios que impactaron en la estructura y dinámica de funcionamiento del sistema financiero estuvieron asociados a: a) la obligación del BCRA de respaldar la base monetaria en un 100% con reservas internacionales –en función de lo dispuesto por la Ley de Convertibilidad-, lo que imposibilitó de que dicha entidad, siendo agente financiero del Estado, financie la deuda pública mediante emisión monetaria, al mismo tiempo que restringió su función de Prestamista de última instancia dentro del sistema financiero bancario; b) la adhesión a las normas macro-prudenciales de Basilea y c) la eliminación de los requisitos adicionales para la radicación de entidades financieras de capital extranjero, propiciándole igual trato que a las de origen

makers, adhiriendo a la teoría económica dominante, entendían que la liberalización y la desregulación del sector –a nivel de tasas de interés, de orientación del crédito, como en lo que refiere al ingreso de nuevos actores (nacionales e internacionales)- permitirían elevar su profundidad y eficiencia (Santarcángelo & Fal, 2010). Estas medidas darían lugar a un incremento del volumen del excedente canalizado hacia el sistema financiero⁴⁶, al mismo tiempo que multiplicarían las posibilidades para su valorización, a través del desarrollo de nuevos instrumentos financieros (Fernández et al., 2005; Llach, 1997; Wierzba, et al., 2010). Asimismo, habilitarían a una mayor eficiencia asignativa en el uso de esos mayores recursos que captaría el sistema financiero, en tanto sería el mercado quien determine el destino del crédito conforme un criterio de evaluación individual⁴⁷, evitando el drenaje de fondos hacia actividades improductivas (Bleger & Borzel, 2004), e incrementando, en definitiva, el nivel del Producto Global de la economía (Cibils & Allami, 2010; Wierzba & López, 2011; Wierzba et al., 2010).

La pequeña dimensión del mercado crediticio en Argentina ha sido un problema constante a lo largo de su historia, así como, también, su escasa capacidad de vinculación con el sector productivo, fundamentalmente industrial (Fundación Observatorio Pyme, 2009). Ello ha resultado un obstáculo a la hora de pretender sofisticar la estructura productiva y completar los distintos casilleros de la matriz insumo producto, como lo hemos intentado marcar al describir el papel desempeñado por el sistema bancario en la financiación a la industria durante el proceso de ISI⁴⁸ (Rougier, 2007; Rougier & Odisio, 2011; Rougier & Schorr, 2012).

local (Cibils & Allami, 2010; Puente & Etchemendy, 2009; Wierzba & López, 2011; Wierzba et al., 2010)

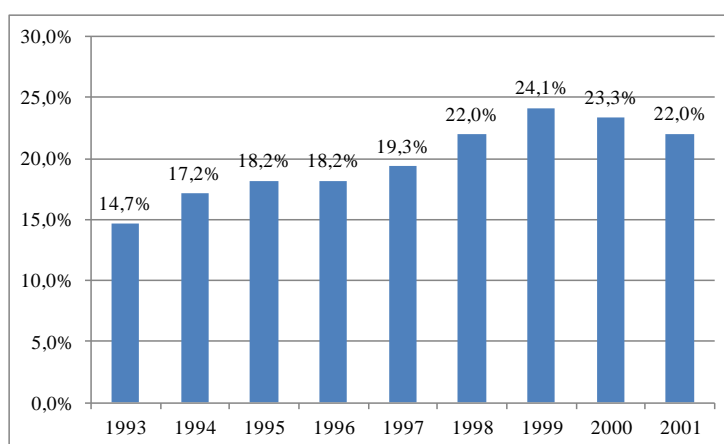
⁴⁶ Esta presunción se sustenta en la hipótesis de la existencia de una alta sensibilidad entre ahorro y la tasa de interés. En este nuevo escenario que ponía fin a la “represión financiera”, la tasa de interés sería elevada, lo cual atraería al capital (Cibils & Allami, 2010; Wierzba & López, 2011; Rougier, 2011).

⁴⁷ Con anterioridad a la adhesión de las normas de Basilea, la evaluación del riesgo se realizaba considerando la cartera crediticia en su conjunto, y el financiamiento podía administrarse entre distintas actividades productivas y zonas geográficas (Titelman, 2003)

⁴⁸ La última etapa del período de industrialización por sustitución de importaciones puede considerarse una excepción a este esquema de situación. Sobre finales de los 60s, a través de instrumentos específicos de financiamiento, en los que el BND jugó un papel central, tuvo lugar la emergencia de grandes firmas de capital nacional ubicadas en los sectores más complejos del tejido productivo –por ejemplo: metalmecánica, producción de insumos industriales de uso difundido- (Rougier & Odisio, 2011)

Las modificaciones operadas en el sector financiero tenían por objeto superar estas limitaciones. Las reformas neoliberales permitieron incrementar el volumen de depósitos (ver Cuadro N° 3 del Anexo) y, consecuentemente, el crédito otorgado por el sistema bancario⁴⁹, en relación con el financiamiento otorgado por el conjunto de las entidades financieras durante el período de ISI, cuando primaba la “represión financiera”. Según estadísticas de Ferreres (2010), los Préstamos al Sector Privado, en promedio, durante el interregno 1945-1976 alcanzaban al 14,58% del PBI. Como puede observarse en el Gráfico N°2, los Préstamos Privados del Sector Bancario/PBI crecieron entre 1993 y 2001, alcanzando un valor promedio de 20 puntos porcentuales a lo largo de la década de 1990⁵⁰.

Grafico N° 2 Evolución de los Préstamos otorgados por el Sector Bancario al Sector Privado, en relación al PBI (1993-2001).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del BCRA: Balances Consolidados del Sistema Financiero.

No obstante, pese al incremento de dichos guarismos, la profundidad crediticia del sistema bancario argentino continuaba siendo muy reducida; se encontraba por debajo de la media de los países latinoamericanos (40%), y muy atrás del crédito bancario -como porcentaje del PBI- que se otorgaba en los países centrales (98%) durante la década de 1990 (Elson, 2006).

⁴⁹ El enfoque neoclásico considera que son los depósitos del sistema financiero los que dan lugar a los créditos. Este supuesto se encuentra debatido por autores post-keynesianos y kaleckianos, para quienes las expectativas de ganancias y la demanda efectiva inciden fuertemente en la inversión. Para un debate pormenorizado al respecto ver por ejemplo, Burkett y Dutt (1991) y Arestis (1997).

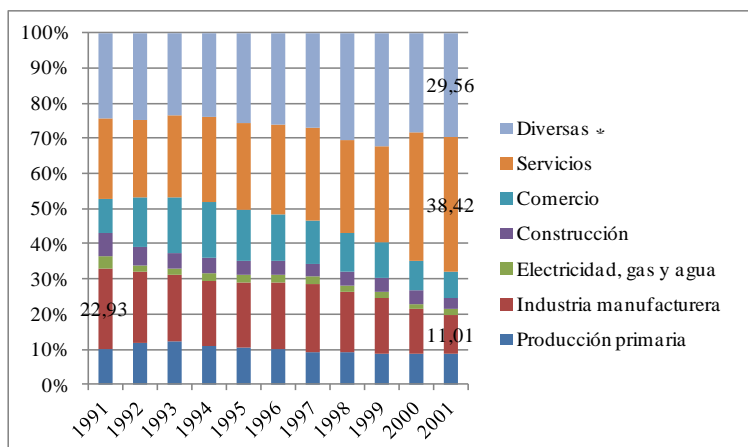
⁵⁰ Los ingresos de capitales extranjeros y el incremento de la capacidad prestable, debido al bajo nivel de encajes vigentes, por un lado, y, por otro, la fuerte demanda de crédito, deprimida por muchos años de inestabilidad, originaron un *boom* de liquidez y de crecimiento del crédito (Wierzbica et al., 2010)

Por otra parte, la apertura y liberalización de los 90s no dieron lugar a una profundización del sistema financiero bancario que lo habilite a operar como un efectivo catalizador del ahorro hacia el financiamiento de actividades productivas industriales que, sobre la base del desarrollo tecnológico, tiendan a sofisticar y complejizar la economía, contribuyendo a incrementar su nivel de Producto e Ingreso. Por el contrario, siguiendo la lógica del mercado, el sistema bancario otorgó créditos a los actores más solventes, que se desempeñaban en las actividades más rentables de la economía, que lejos estaban de propiciar un cambio estructural que viabilice el desarrollo⁵¹.

Como puede observarse en el gráfico N° 3, el grueso del crédito estuvo orientado principalmente: a) al consumo –estimulado por un contexto de estabilidad de precios, luego de más de una década de desequilibrios e inflación desmesurada- y b) al sector servicios –cuyos precios y rentabilidades resultaron favorecidas *vis à vis* los del sector industrial, por encontrarse más resguardados de la competencia externa (Azpiazu et al., 2001; Azpiazu & Schorr, 2010; Schorr, 2004)-, que para finales de la década captaban casi el 70% del total de préstamos. La actividad manufacturera, por su parte, quedó relegada del financiamiento bancario, perdiendo participación dentro del total –de absorber el 22,93% del total de préstamos en 1991, pasó a captar sólo el 11,01% en 2001-.

⁵¹ Esto no resulta para nada extraño. Como mencionáramos en el primer capítulo, se requiere de la intervención estatal en el direccionamiento del excedente canalizado en el sistema financiero para lograr un *up grade* de la estructura productiva, hacia niveles de mayor productividad y competitividad internacional en los segmentos de mayor agregación de valor y dinamismo dentro de la producción manufacturera, que tiene lugar, hoy día, a escala planetaria.

Gráfico N°3. Evolución de la participación relativa de los distintos sectores de actividad económica sobre el total de Préstamos.



*Incluye préstamos a actividades no identificadas, así como a personas en relación de dependencia laboral

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Información del BCRA. Financiamiento por Actividades.

El problema de la escasa vinculación existente entre el sistema financiero y el sistema productivo industrial durante la década de 1990 o, en otras palabras, de la escasa profundización crediticia del sistema manufacturero, resulta agravado luego de analizar cualitativamente dicha relación. Los escasos flujos que desde el sistema bancario se vuelcan al financiamiento de la producción industrial, no hacen sino reforzar la conformación de un sector manufacturero con predominancia de actividades de escaso desarrollo tecnológico, baja capacidad de generación de valor agregado y de establecimiento de encadenamientos productivos, que no demandan de mano de obra calificada.

El Gráfico N° 4 permite dar cuenta de la evolución del financiamiento intrasectorial. Allí observamos que las ramas de alimentos y bebidas han sido las principales receptoras de los préstamos dentro del sector. Durante el período de vigencia de las políticas neoliberales, dichas actividades han absorbido el 24% del crédito industrial. La rama vinculada a la producción de sustancias y productos químicos, también ocupó un lugar importante en la captación del ahorro,

recibiendo, en promedio, durante el periodo 1990-2001 el 11,23% de los préstamos al sector manufacturero⁵².

Asimismo, tuvieron una gravitación especial dentro del crédito industrial las producciones vinculadas a: a) la fabricación de vehículos y equipos de transporte, captando en promedio cerca del 9% de los préstamos al sector durante el periodo bajo análisis, y b) a la refinación de petróleo, que absorbió el 6,61% del financiamiento sectorial para el interregno 1991-2001.

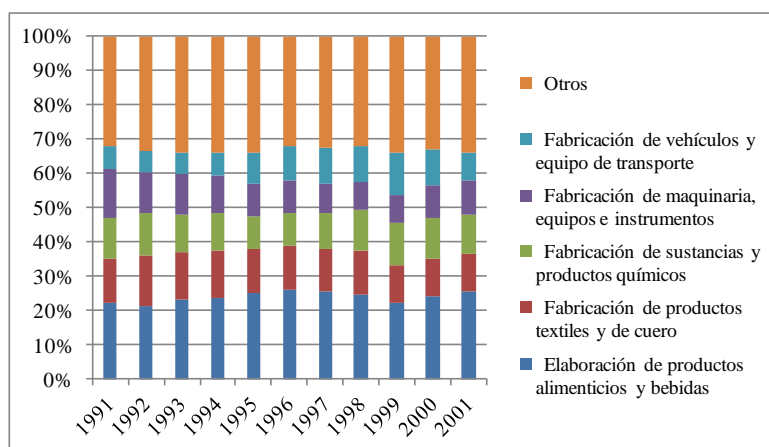
No puede obviarse la referencia a la financiación recibida por las ramas de textiles y cuero, y las diversas producciones de maquinarias y equipos que, aún manifestando una tendencia decreciente en la participación dentro de los préstamos recibidos por la industria, captaron en promedio para los años 1991-2001 el 22,87% del crédito bancario al sector manufacturero. Estas ramas industriales, si bien resultaron afectadas por el proceso de liberalización y apertura, viendo menoscabada su relevancia dentro del Producto Industrial, continuaron ocupando un lugar significativo dentro del mismo -7,4% y 8,5% de la producción sectorial respectivamente-, por lo que no es de extrañar que un importante flujo de financiación continuara arribando a las mismas. Además, como mencionáramos anteriormente al hacer referencia a la heterogeneidad con que han impactado las políticas de apertura sobre los actores del sector, las empresas que han tendido a “sobrevivir” a la apertura –en las diversas ramas de actividad- han sido las de mayor tamaño. Estas grandes empresas con capacidad de sobrellevar la competencia externa, desempeñándose exitosamente en sus ramas de actividad, contaban con importantes garantías, por lo que es de esperar que el crédito haya llegado a las mismas con cierta facilidad, por más que no se encuentren en los segmentos de mayor rentabilidad de la economía

Sin embargo, a pesar de esta asistencia financiera hacia ramas industriales que presentan características virtuosas en torno a la agregación de valor, generación de empleo y desarrollo tecnológico, es importante resaltar que el sistema bancario drenó gran parte de los excedentes canalizados en el mismo –poco más del 50%- hacia ramas industriales favorecidas por el

⁵² Para información estadística complementaria ver el Cuadro N° 4 del Anexo.

proceso de liberalización, ya sea que desarrollan su actividad al amparo de alguna ventaja comparativa natural o institucional –y que además tenían rentabilidad como para autofinanciar su expansión/desarrollo-. Como hemos señalado anteriormente, estas actividades no permiten la incorporación del país en las corrientes de flujo del comercio internacional en las ramas más sofisticadas y de mayor valor agregado, sino que, antes bien, reeditan una inserción sobre la base de ventajas comparativas estáticas asociadas a la explotación de recursos naturales, reforzando posicionamientos periféricos.

Gráfico N° 4. Distribución del Crédito del Sistema Financiero Bancario al interior del Sector Manufacturero. (1990-2001).

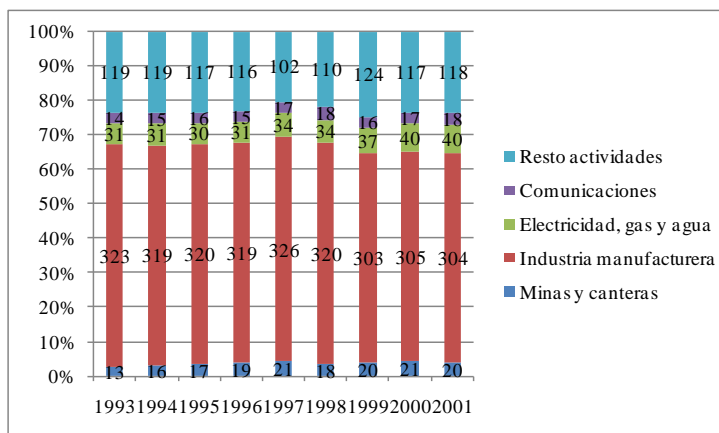


Fuente: Elaboración propia sobre la base de Información del BCRA. Financiamiento por Actividades

Estas ramas industriales, receptoras prácticamente de la mitad de los flujos del sistema financiero hacia el sector manufacturero, presentaban en su conformación estructural un elevado grado de concentración. Según datos de la ENGE a la que ya hemos hecho referencia en el punto anterior, la mayoría de las 500 empresas más importantes de Argentina durante la década de 1990 eran industriales (Gráfico N° 5). Particularmente se encontraban vinculadas a las ramas de alimentos, bebidas y tabaco; combustibles, químicos y plásticos y maquinarias, equipos y vehículos (Gráfico N° 6). Con un promedio de 315 establecimientos para el período 1993-2001, las empresas manufactureras representaron durante los 90s aproximadamente el 63% del panel de grandes empresas, y las ramas de alimentos, bebidas y tabaco; combustibles, químicos y

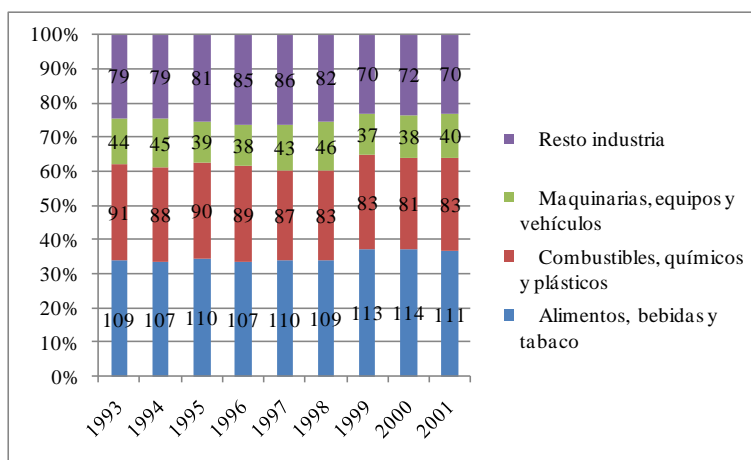
plásticos y maquinarias, equipos y vehículos contribuyeron a generar 47,44% de dicha participación.

Gráfico N°5. Ramas de actividad más significativas por cantidad de empresas dentro de las 500 más grandes según ENGE (1993-2001).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas.

Gráfico N°6. Sectores más representativos dentro de la Industria Manufacturera de Grandes Empresas (1993-2001).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas.

El libre funcionamiento de los mecanismos de mercado en el sistema financiero, hizo que los recursos canalizados en los bancos se direccionen hacia el financiamiento de las ramas de mayor peso relativo y crecimiento –aunque con las características pocos virtuosas a las que ya hemos hecho referencia- del sector industrial durante la década de 1990, en las que predominaba la presencia de grandes actores económicos.

Si bien los datos resultan insuficientes para concluir que han sido las grandes empresas quienes efectivamente tomaron el crédito del sector bancario dirigido a dichas ramas, la dificultad del financiamiento de las PyMEs brindaría elementos adicionales para inferirlo (Azpiazu & Schorr, 2010; Allami & Cibils, 2011; Cibils & Allami, 2010; Wierzba et al., 2010; Wierzba & López, 2011). El escaso desarrollo del sistema financiero argentino, particularmente en lo que respecta a la capacidad de los bancos para canalizar el ahorro hacia el financiamiento de actividades productivas, afecta al conjunto de los actores económicos, pero, fundamentalmente, a los de menor tamaño. Las grandes empresas presentan mayores facilidades para acceder a préstamos por contar con garantías suficientes para ello⁵³, en tanto las PyMEs debido a su reducido tamaño y escasa solvencia no resultan sujetos de crédito (CEPAL, 2012).

De este modo, podemos advertir que, bajo la lógica de la “anti-represión financiera”, no se ha avanzado demasiado en la profundización crediticia del sistema bancario; ni se han mejorado –cuali ni cuantitativamente- los vínculos entre éste y el sistema productivo industrial. El escaso volumen de créditos otorgados por el sistema bancario realimentaba las tendencias primarizadoras y concentradoras del tejido industrial, de la mano de actores extranjeros que tiene una participación creciente dentro del sector, con consecuencias poco alentadoras en cuanto a la posibilidad de consolidar un patrón de acumulación que propicie el desarrollo que ello trae aparejado.

Ahora bien, el llamamiento al Estado nuevamente al centro de la escena luego de la crisis de 2001 ¿Ha modificado las características del patrón de acumulación? ¿La actividad industrial ha vuelto a recuperar un lugar de privilegio dentro de la estructura productiva? ¿Ha habido una modificación en el direccionamiento del crédito en orden a financiar actividades industriales cada vez más complejas tecnológicamente, que generen mayor valor agregado, encadenamientos productivos y sean fuentes de empleo de elevado nivel de calificación?

⁵³ Incluso tenían la posibilidad de financiarse en los mercados internacionales, a los cuales las PyMEs argentinas no tenían acceso (Azpiazu & Schorr, 2010; Cibils & Allami, 2010; 2011).

2. EL RE-EMPODERAMIENTO DEL ESTADO POST-CRISIS 2001 Y SUS IMPLICANCIAS EN EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN.

2.1. LA INDUSTRIA EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA LUEGO DEL REINADO DEL NEOLIBERALISMO Y LA DINÁMICA DE COMPORTAMIENTO DE SUS ACTORES.

Las modificaciones en el patrón de acumulación operadas a partir del golpe de Estado de marzo de 1976, y consolidadas al amparo de las medidas de política económica de orden neoliberal implementadas durante la década de 1990, importaron graves consecuencias a nivel socio-económico. Argentina, sobre la base de una acentuada contracción industrial, experimentó en 2001 una de las crisis más importantes de su historia, con una caída del Producto cercana al 11%⁵⁴; índices de desempleo superiores al 21% y niveles de pobreza que alcanzaban al 53% de la población total.

La necesidad de reconstruir el tejido industrial con el objeto de descomprimir los enormes costos socio-económicos derivados tanto de las reformas como del colapso de la experiencia neoliberal, comenzó a estar cada vez más presente en la agenda pública. La devaluación se presentó como una salida a la crisis⁵⁵. La fijación de un tipo de cambio alto competitivo se erigió como la piedra angular sobre la cual construir la estrategia de desarrollo productivo, en general, y el impulso de la industria, en particular (Azpiazu & Schorr, 2010 & Fernández Bugna & Porta, 2007). Pero ¿hasta qué punto el cambio en la política macroeconómica, sin instrumentos de política industrial específicos, importó una revitalización virtuosa de la industria y un cambio en el patrón de acumulación?

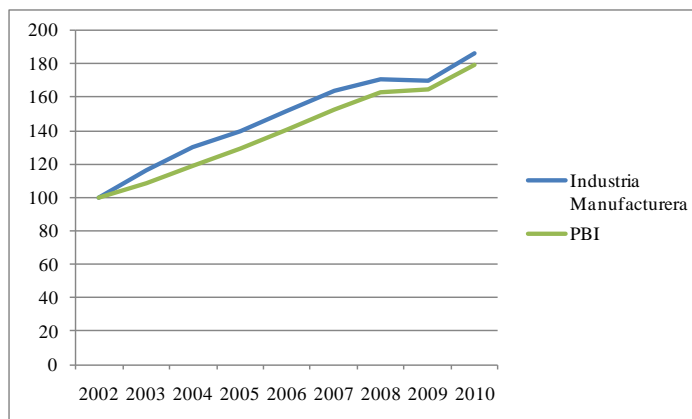
La recuperación del sector industrial luego de los años de desindustrialización es un hecho destacable (Azpiazu & Schorr, 2010; Coatz & Kosacoff, 2012; Fernández Bugna & Porta, 2007; Schorr, 2012a, 2012b; 2010). Como puede observarse en el Gráfico N° 7, la evolución del Producto Manufacturero se ha mantenido por sobre el crecimiento del PBI global –con tasas de

⁵⁴ Que sumada a la dinámica recesiva que experimentaba el producto desde 1998, acumuló una baja de aproximadamente 20 puntos porcentuales.

⁵⁵ Oponiéndose a la opción de la dolarización de la economía, como una suerte de fase superior de la convertibilidad (Azpiazu & Schorr, 2010).

crecimiento del 8,12% y 7,58% anual respectivamente⁵⁶, lo que se tradujo en un recupero de su participación en el Valor Agregado total de la economía.

Gráfico N° 7 .Evolución de la Producción Manufacturera y el PBI, 2002-2010 (índice base 2002=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC, Cuentas Nacionales.

A pesar del re-empoderamiento del sector dentro de la estructura productiva, es necesario resaltar que, la participación del Producto Industrial en el PBI global para el período 2002-2010 aún no ha alcanzado a superar, en promedio, la gravitación que dicha actividad había alcanzado en la generación del Producto durante la década de 1990. Los valores que se presentan en el Cuadro N° 5 permiten observar que la Industria Manufacturera tuvo una participación relativa promedio del 17,32% en el PBI durante el período de reinado neoliberal, mientras que bajo los nuevos ensayos desarrollistas el Valor Agregado industrial representó el 16,25% del PBI total de la economía.

⁵⁶ Para información estadística complementaria ver Cuadro N°5 del Anexo

Cuadro N°5 Evolución del Producto Industrial y del PBI global (millones de pesos a pm 1993), y de la participación del PBI industrial en el PBI global, 1990-2010.

Período	Industria Manufacturera	PBI	Manufactura/ PBI
1990	\$ 33.516,02	\$ 184.568,77	18,16%
1991	\$ 36.946,53	\$ 204.093,83	18,10%
1992	\$ 41.223,26	\$ 223.701,27	18,43%
1993	\$ 43.138,30	\$ 236.504,98	18,24%
1994	\$ 45.079,36	\$ 250.307,89	18,01%
1995	\$ 41.849,61	\$ 243.186,10	17,21%
1996	\$ 44.549,70	\$ 256.626,24	17,36%
1997	\$ 48.626,64	\$ 277.441,32	17,53%
1998	\$ 49.525,62	\$ 288.123,30	17,19%
1999	\$ 45.598,80	\$ 278.369,01	16,38%
2000	\$ 43.855,46	\$ 276.172,69	15,88%
2001	\$ 40.626,83	\$ 263.996,67	15,39%
2002	\$ 36.176,07	\$ 235.235,60	15,38%
2003	\$ 41.952,37	\$ 256.023,46	16,39%
2004	\$ 46.976,61	\$ 279.141,29	16,83%
2005	\$ 50.480,32	\$ 304.763,53	16,56%
2006	\$ 54.974,93	\$ 330.564,97	16,63%
2007	\$ 59.152,88	\$ 359.169,90	16,47%
2008	\$ 61.841,93	\$ 383.444,18	16,13%
2009	\$ 61.502,97	\$ 386.704,38	15,90%
2010	\$ 67.547,34	\$ 422.130,05	16,00%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ferreres (2010) e INDEC, Cuentas Nacionales.

Este escenario interpela a cuestionarnos si, ¿el sector industrial, sin desconsiderar su importante crecimiento, ha logrado posicionarse como motor dinamizador de la actividad económica nacional, impulsando el desarrollo del país? Es decir, si ¿el proceso de acumulación tiene lugar en espacios difundidos de rentabilidad dentro de un sector industrial que contribuya a insertar a la argentina en los segmentos de mayor agregación de valor y dinamismo de la producción manufacturera global? O si, ¿la reproducción del capital sólo sigue siendo viable en actividades específicas del sector, asociadas a la rentabilidad extraordinaria que les reportan las ventajas comparativas estáticas o de privilegio, que poco contribuyen al cambio estructural?

Para procurar dar respuesta a estos interrogantes, y siguiendo la metodología adoptada en el punto anterior para evidenciar de las transformaciones operadas en la morfología y dinámica del sector industrial durante los 90s, a continuación, profundizaremos en el análisis de las

actividades y las características estructurales de los actores que dinamizaron el proceso de crecimiento industrial durante el periodo 2002-2010.

El crecimiento del Producto Industrial en el período post-crisis del neoliberalismo ha estado sustentando en un incremento de la producción del conjunto de las actividades manufactureras, en comparación con su desempeño durante la década de 1990 (Azpiazu & Schorr, 2010). No obstante, también puede advertirse que, hay ciertas ramas industriales que han experimentado un crecimiento más acelerado que otras –al menos en los primeros años post crisis 2001-. Las actividades manufactureras que habían resultado fuertemente castigadas por la reestructuración neoliberal, en las que las PyMEs ocupaban un lugar relevante –textil e indumentaria, productos metálicos, maquinas y equipos, por mencionar algunas de las más importantes-, han contribuido significativamente al crecimiento del sector en los inicios de la actual fase de reactivación industrial (Azpiazu & Schorr, 2010; Coatz & Kosacoff, 2012; Fernández Bugna & Porta, 2007). El crecimiento de estas ramas respondió básicamente a la utilización de la capacidad ociosa instalada, aunque también incidió en su desenvolvimiento la apertura de nuevas pequeñas y medianas empresas (Kulfas, 2009; Schorr, 2012b)).

Este dinamismo, no obstante, no alcanzó para modificar el perfil de especialización industrial consolidado durante los 90s, tanto a nivel de actividades prevalecientes como de actores dominantes.

Las ramas de alimentos y bebidas; producción de sustancias químicas; metales comunes; automóviles y derivados del petróleo, continuaron manteniendo un crecimiento sostenido – ahora no sólo al amparo de las ventajas comparativas naturales y/o de privilegio, sino, también, aprovechando la depreciación salarial y el incremento de la productividad, asociados al tipo de cambio alto “competitivo”- lo que no dio lugar a una modificación la fisonomía del sector industrial⁵⁷ (Fernández Bugna & Porta, 2007; Schorr, 2012a, 2012b). Como puede observarse en el Cuadro N°6, la contribución de las distintas ramas al valor agregado manufacturero sigue encontrando en los primeros lugares a aquellas actividades asociadas a la explotación de

⁵⁷ Para información estadística complementaria ver Cuadro N°6 del Anexo.

recursos naturales, o que se encuentran favorecidas con ventajas institucionales de privilegio, como el caso de la industria automotriz⁵⁸.

Cuadro N° 6. Evolución de la participación de las distintas ramas industriales dentro del Producto Bruto Industrial (2001-2010)

Ramas industriales	2001	2007	2010
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	31,0	30	32,3
Elaboración de productos de tabaco	3,5	2,7	2,8
Fabricación de productos textiles	2,1	1,9	1,7
Fabricación de prendas de vestir y pieles	1,8	1,5	1,3
Cuero y artículos de cuero	2,4	3,4	3,6
Madera y productos de madera	0,9	1	0,8
Papel y productos de papel	2,9	2,6	2,4
Ediciones e impresiones	3,4	3,4	3,1
Refinación de petróleo	10,0	7,8	6,1
Sustancias y productos químicos	12,3	11	12,1
Productos de caucho y plástico	3,8	3,8	4
Otros productos minerales no metálicos	2,0	2,5	2,3
Fabricación de metales comunes	5,3	5,2	5,5
Productos de metal excluido maquinaria y equipo	2,7	2,5	2,2
Maquinaria y equipo	3,9	5,7	4,7
Maquinaria y aparatos eléctricos	1,5	1,3	1,1
Aparatos de radio, TV, comunicaciones	1,5	1,4	1,5
Instrumentos médicos, ópticos	0,3	0,4	0,4
Vehículos automotores	7,3	10,7	11,1
Otros equipos de transporte	0,4	0,5	0,3
Otras manufacturas	1,2	0,9	0,7
Totales	100	100	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Schorr (2004; 2012)

En 2010 las ramas de alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos, fabricación de vehículos automotores, refinación de petróleo y fabricación de metales comunes generaron más de las dos terceras partes -el 67,1%- del producto manufacturero de la economía. De este modo, alcanzaron, individual y conjuntamente, participaciones mayores que las promediadas durante los años 90s, (ver Cuadro N°1).

Como mencionáramos en el punto anterior, estas ramas industriales se caracterizan por presentar efectos limitados para la sofisticación y el dinamismo de la actividad manufacturera, y la generación de empleo en el sector. La escasa capacidad para: a) desarrollar encadenamientos

⁵⁸ Luego de la crisis de 2001 el régimen de promoción al sector sólo sufrió ligeras modificaciones que no fueron suficientes para superar el carácter “frívolo” de la protección. Se instauró también un régimen promocional para la industria nacional de autopartes, pero las importaciones siguieron siendo elevadas en la gran mayoría de los productos (Castells & Schorr, 2013).

productivos -por estar concentradas en los primeros eslabones de las cadenas de producción-, así como para b) impulsar endógenamente el progreso técnico e incrementar el potencial de agregación de valor –dado que utilizan tecnologías maduras incorporadas en bienes importados de los países centrales⁵⁹-, no las habilita a convertirse en motores dinamizadores de una industria compleja, con importante capacidad de agregación de valor –ni del empleo a ella asociado (Azpiazu & Schorr, 2010).

Además, estas actividades industriales presentan, al igual que durante la década de 1990, e incluso agudizando la tendencia en algunos casos, un elevado grado de concentración–lo que vuelve aún menos virtuoso su desempeño en términos de sofisticación y agregación de valor⁶⁰- en un reducido grupo de actores: grandes empresas, crecientemente de capital extranjero⁶¹ (Azpiazu & Schorr, 2010; Rougier & Schorr, 2012).

Las grandes empresas manufactureras en general, y aquellas asociadas a la explotación de ventajas comparativas naturales, o beneficiadas por alguna especie de ventaja institucional o “proteccionismo frívolo”, en particular, continúan tendiendo una gravitación muy significativa dentro del Producto Bruto Industrial. El Valor Agregado generado por las empresas manufactureras que conforman el panel de la ENGE ha incrementado su incidencia dentro del Producto sectorial con relación a la década de 1990, llegando a representar el 53,94% del mismo⁶². Las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, así como las vinculadas a la producción de combustibles, químicos y plásticos tienen una significatividad especial en dicha participación, generando, en promedio para el interregno 2002-2010, cerca del 74% del VA de las empresas manufactureras de la ENGE. La fabricación de maquinarias, equipos y vehículos, también tiene

⁵⁹ Tanto bajo la forma de insumos, que se requieren en la producción, como de bienes de capital, empleados para realizar la misma.

⁶⁰ El posicionamiento monopólico/oligopólico de estos actores refuerza el carácter poco innovador que caracteriza a dichas actividades, y vuelve aún menos virtuoso su desempeño. Se puede considerar que, dada su capacidad de captar excedente de manera diferencial, mediante la fijación de precios de monopolio, el gran capital no tiene mayores incentivos para procurar incrementar su rentabilidad mediante el desarrollo de prácticas innovativas-schumpeterianas que permitan mejorar su productividad, competitividad y capacidad de agregación de valor.

⁶¹ Para información estadística complementaria ver Cuadro N°7 del Anexo.

⁶² Para información estadística complementaria ver Cuadro N°8 del Anexo.

una presencia relevante, cercana, en promedio para el período analizado, al 8% del valor agregado industrial generado por las empresas del panel (Cuadro N° 7).

Cuadro N°7 Evolución de la participación de las distintas ramas industriales dentro del Valor Agregado manufacturero generado por las empresas que integran en panel de Grandes Empresas conforme a la ENGE (2002-2010).

Período	Industria manufacturera	Alimentos, bebidas y tabaco	Combustibles, químicos y plásticos	Maquinarias, equipos y vehículos	Resto industria
2002	100%	35,26%	39,14%	5,63%	19,97%
2003	100%	36,85%	40,96%	4,32%	17,86%
2004	100%	34,26%	38,44%	6,02%	21,28%
2005	100%	32,93%	38,99%	7,78%	20,30%
2006	100%	33,46%	37,33%	8,99%	20,22%
2007	100%	37,95%	34,08%	9,91%	18,06%
2008	100%	36,98%	37,31%	9,25%	16,46%
2009	100%	42,95%	34,46%	8,00%	14,59%
2010	100%	41,30%	33,28%	10,09%	15,34%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, ENGE.

Si bien el VA generado por las empresas manufactureras de la ENGE es importante dentro del Producto Bruto Industrial. La capacidad de agregación de valor de estas empresas sigue mostrándose reducida. El diferencial entre VBP y el VA de las grandes empresas manufactureras en estas ramas industriales sigue siendo muy marcado, incrementándose, incluso, con relación al existente durante la década de 1990. El cociente VA/VBP entre 1993 y 2001 registró un valor promedio de 32%, mientras que para el período 2002-2010 bajó a 31% (Cuadro N°8). Esta tendencia continúa evidenciando la escasa capacidad de agregación de valor en los procesos productivos que desarrollan de este tipo de empresas, así como su creciente propensión a la utilización de insumos importados con “tecnología incorporada”, con las consecuencias perniciosas que ello implica para la de generación de encadenamientos productivos y el desarrollo tecnológico endógeno, y las restricciones que acarrea para el crecimiento de la producción y el empleo en otras ramas industriales y/o sectores económicos relacionados.

Cuadro N°8 Evolución de la relación VA/VBP de las distintas ramas industriales dentro de las empresas manufactureras que integran el panel de la ENGE (2002-2010)

Ramas de actividad	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Industria manufacturera (Promedio)	33%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	30%
Alimentos, bebidas y tabaco	30%	31%	30%	31%	31%	32%	31%	35%	34%
Combustibles, químicos y plásticos	36%	35%	34%	33%	33%	32%	36%	33%	33%
Maquinarias, equipos y vehículos	24%	20%	20%	22%	21%	22%	22%	20%	20%
Resto industria	40%	37%	41%	39%	37%	36%	35%	37%	36%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC, ENGE.

Los datos relevados, permitirían inferir que, por el momento, el cambio en la política macroeconómica no ha producido modificaciones en la composición de la producción industrial –en términos de las actividades que se desarrollan-, ni en las características estructurales de los principales actores económicos que la dinamizan, quienes han podido mantener sus comportamientos rentistas –ajenos a prácticas innovativas shumpeterianas-.

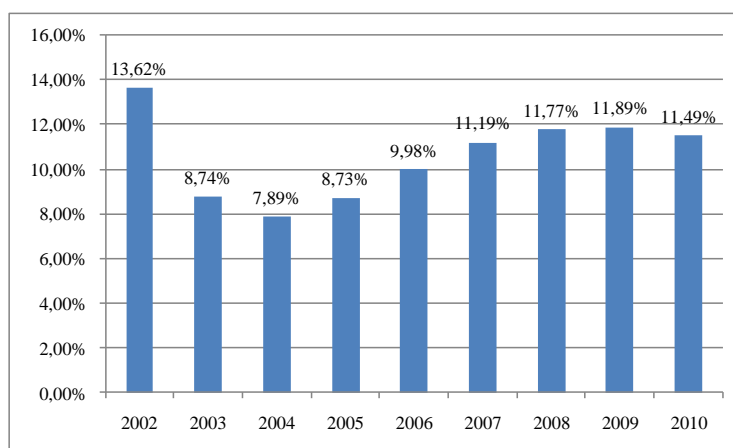
Habida cuenta de la importancia conferida al sistema financiero y, específicamente, al direccionamiento del excedente en él canalizado para la conformación del patrón acumulación, un elemento que ayudaría a la comprensión de dicho contexto de pervivencia de continuidades por sobre cambios en el perfil de especialización industrial, pese al discurso “desarrollista” imperante, es el análisis del vínculo entre el sistema financiero y el sistema productivo durante esta etapa.

2.2. EL SISTEMA FINANCIERO BANCARIO Y SU (DES)VINCULACIÓN CON EL SISTEMA PRODUCTIVO: IMPACTO /CONSECUENCIAS SOBRE EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN.

El cambio en la política económica ha modificado la estructura de precios y rentabilidades de la economía, adoptando un creciente sesgo productivista-industrial ¿el sistema financiero ha contribuido al incremento de la producción manufacturera? Para procurar dar respuesta a dicho interrogante es necesario dimensionar, en primer lugar, la existencia de relacionamiento/vinculación entre el sistema financiero bancario y el sistema productivo.

Una manera de aproximarnos a analizar dicha relación es a través de observar el volumen de Préstamos Bancarios al Sector Privado sobre PBI. El Gráfico N° 8, permite advertir que la profundización crediticia –el volumen de crédito otorgado en relación al PBI- sufrió una brusca contracción luego de la crisis de 2001 –bajó más de 6 puntos porcentuales, si se lo compara con el promedio del 20% alcanzado durante los 90s (ver Gráfico N°2)-. Para el interregno 2002-2010 relación Préstamos/PBI fue, en promedio, del 10,59%, cifra que se aleja cada vez más de los valores que presentan en promedio el conjunto de los países de América Latina (71%) y los países centrales (133%), durante la primera década del siglo XXI (CEPAL, 2012).

Gráfico N° 8 Evolución de la relación Préstamos del Sector Bancario al Sector Privado sobre PBI a valores corrientes (2002-2010).



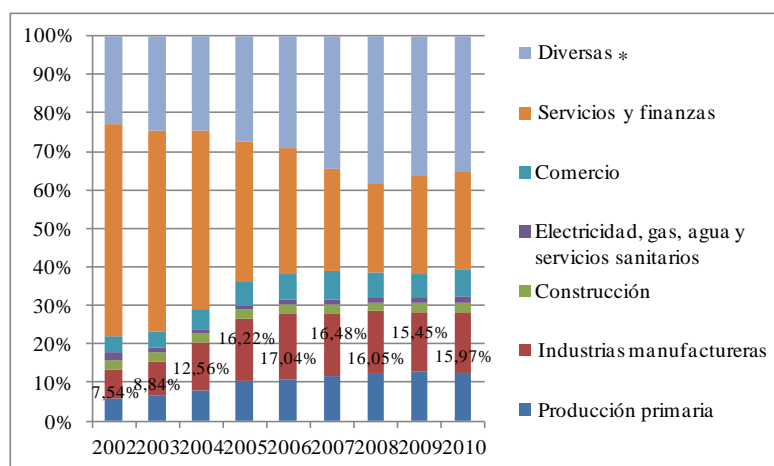
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del BCRA: Balances Consolidados del Sistema Financiero.

Ahora bien, en este contexto de “desprofundización” crediticia del sistema financiero bancario ¿Cómo ha sido en particular la relación con el sector industrial?

Dado el perfil productivista de la política económica post-crisis 2001, fundamentalmente a través de la fijación del tipo de cambio que beneficiaba a la producción de bienes transables, era factible esperar un re-direccionamiento de los flujos del sistema financiero hacia la inversión industrial. Estas actividades tenían perspectivas de importantes rentabilidades. Según la lógica de asignación de mercado que continúa reinando en el sistema financiero, era de esperar que aquellas reciban ingentes fuentes de financiamiento. Sin embargo, como se observa en el Gráfico N° 9, si bien con el correr de la primera década del siglo XXI se ha incrementado la

financiación a la industria, el porcentaje promedio de crédito concedido al sector manufacturero durante el periodo 2002-2010 (14,02%), resultó aún inferior que el otorgado durante los años de primacía del neoliberalismo (16,76%).

Gráfico N°9. Evolución de la participación relativa de los distintos sectores de actividad económica sobre el total de Préstamos



*Incluye préstamos a actividades no identificadas, así como a personas en relación de dependencia laboral

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Información del BCRA. Financiamiento por Actividades

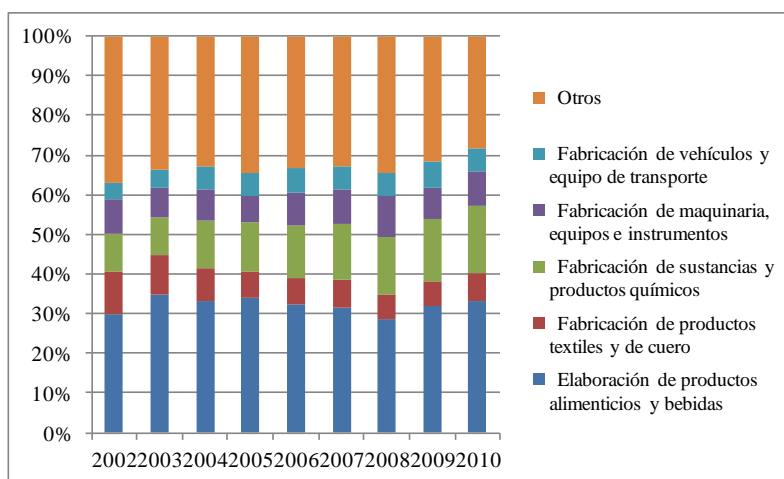
Vemos así que la escasa profundización crediticia que el sistema manufacturero mantuvo a lo largo de los 90s, se acentúa aún más durante la primera década del siglo actual, pese a la existencia de un escenario macroeconómico propenso a estimular el desarrollo productivo-industrial.

Además, al analizar las ramas industriales que han recibido el escaso financiamiento propiciado por el sistema bancario, se puede verificar, al igual que en la década de los 90s, una vinculación que está lejos de estimular el desarrollo de actividades dinámicas en la generación de valor, encadenamientos productivos, empleo y desarrollos tecnológicos. El Gráfico N° 10 permite evidenciar que las ramas vinculadas a la elaboración de productos alimenticios y bebidas han absorbido durante el periodo 2002-2010 gran parte de los préstamos que se dirigen al sector (32,15%). Le siguen en importancia las ramas dedicadas a la fabricación de sustancias y productos químicos, captando en promedio para el interregno considerado el 13,09% del crédito industrial. La financiación a la fabricación de vehículos y equipos de transporte, si bien

disminuyó en relación a la participación en el total de préstamos que detentaba en la década de 1990, continuó siendo importante, absorbiendo en promedio desde la salida de la crisis el 5,61% del total⁶³.

La participación de las ramas de textiles y cueros, así como de maquinarias, equipos e instrumentos alcanzó el 7,66% y 8,29% del crédito sectorial, respectivamente, para el interregno 2002-2010, cayendo unos 6,92 puntos porcentuales en relación a los 90s (Ver Gráfico N°4), en consonancia con la pérdida gravitación de dichas actividades en la generación del Valor Agregado Industrial (ver Cuadro N°6).

Gráfico N° 10. Distribución del Crédito del Sistema Financiero Bancario al interior del Sector Manufacturero. (2002-2010).



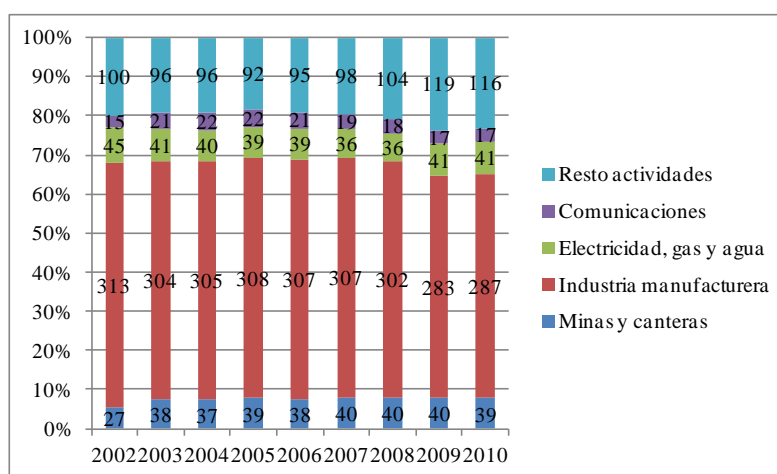
Fuente: Elaboración propia sobre la base de Información del BCRA. Financiamiento por Actividades

Estos datos permiten inferir que el perfil de financiamiento a la actividad productiva no dista mucho del que tuvo lugar durante los noventa. El sistema bancario continúa drenando gran parte de los fondos hacia empresas industriales que desarrollan su actividad al amparo de alguna ventaja comparativa natural o de un “proteccionismo frívolo” que no permiten la incorporación del país en las corrientes de flujo del comercio internacional en las ramas más dinámicas y de mayor valor agregado

⁶³ Para información estadística complementaria ver Cuadro N° 9 del Anexo.

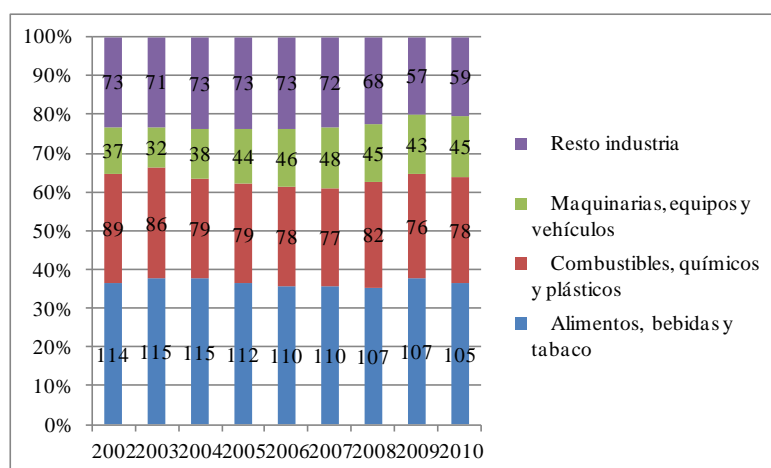
Estas ramas industriales, receptoras de más del 50% de los flujos del sistema financiero hacia el sector manufacturero, presentan, además, al igual que durante la década de 1990, un elevado grado de concentración. Según datos de la ENGE, la mayoría de las 500 empresas más importantes de Argentina en la primera década del siglo XXI, siguen siendo industriales – representan en promedio al 60,36% de las empresas del panel de grandes empresas (Gráfico N°11)-, y se encuentran fundamentalmente en las ramas de alimentos, bebidas y tabacos; combustibles, químicos y plásticos; y maquinaria, equipos y vehículos (Gráfico N°12).

Gráfico N°11. Ramas de actividad más significativas por cantidad de empresas dentro de las 500 más grandes según ENGE (2002-2010).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas.

Gráfico N°12. Sectores más representativos dentro de la Industria Manufacturera de Grandes Empresas (2002-2010).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas.

Como hicieramos mención para la década de 1990, la información existente no nos permite asegurar que efectivamente hayan sido las grandes empresas de estas ramas de actividad las receptoras del crédito bancario. Pero la escasa participación de las PyMEs en los créditos otorgados por el sistema financiero (Allami & Cibils, 2011; Wierzba & López, 2011), aún a pesar de la implementación de ciertas políticas públicas destinadas a impulsar la financiación del pequeño y mediano empresariado (Azpiazu & Schorr, 2010; Kulfas, 2009), permitirían así inferirlo.

Por otra parte, el origen de la propiedad del capital de este núcleo concentrado de empresas sigue siendo, en gran medida, extranjero. La tendencia a la extranjerización del aparato productivo industrial viabilizada por la política neoliberal de los años noventa -y acompañada por las estrategias reproductivas de las grandes empresas transnacionales-, se mantiene hasta la actualidad, acentuándose, incluso, dentro de las empresas de la cúpula luego de la crisis de 2001.

Vemos así que, el sistema bancario continúa financiando una estructura productiva industrial primarizada y concentrada, en la que los actores extranjeros tienen posicionamientos centrales, que presenta perspectivas poco alentadoras en cuanto a la posibilidad de consolidar un patrón de acumulación virtuoso. En otras palabras, la interacción entre ambos sistemas -financiero y productivo industrial- no favorece el establecimiento de un patrón de acumulación que, sobre la base de la incorporación de innovación y tecnología a la industria nacional, contribuya a que la argentina pueda abandonar su posicionamiento periférico.

CAPÍTULO III

**EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN CONFORMADO/CONSOLIDADO DESDE LA RE-INTERVENCIÓN
DESARROLLISTA DEL ESTADO ¿AVANCES HACIA EL DESARROLLO?**

INTRODUCCIÓN

El cambio en la política macroeconómica post-crisis de 2001 si bien, sobre la base de la fijación de un tipo de cambio alto competitivo, favoreció el crecimiento de la industria local, no generó un cambio en la fisonomía y fisiología del sector que permita propiciar un cambio estructural de la economía nacional. Las divergencias entre el patrón de acumulación vigente y el virtuoso - que idealmente conduciría al desarrollo-, continúan siendo muy marcadas.

El desarrollo de un sector industrial en la frontera tecnológica, que produzca un *up grade* de la estructura productiva hacia los estándares de competitividad internacional, requiere de ingentes sumas de capital que, en el caso de los países de desarrollo tardío y especialmente de aquellos que salieron desde la periferia del sistema mundial, les han sido provistas por el sistema financiero bancario, no en el marco del libre juego de mercado, sino mediante el direccionamiento del excedente por parte del Estado -directamente, a través de la banca pública, o indirectamente, estableciendo mecanismos de regulación para la banca privada-.

Al analizar la evolución del sector manufacturero y su vinculación con el sistema financiero bancario, hemos podido observar que este último no ha tendido, a través del crédito, a estimular el desarrollo de actividades industriales que demanden para su ejecución la generación de innovaciones y nuevos conocimientos, que luego puedan diseminarse al resto del entramado productivo y mejorar la competitividad global de la economía. Por el contrario, en su vinculación con el sector productivo industrial, el sistema financiero no ha podido romper con la inercia de una trayectoria productiva asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales y/o de privilegio que habilitan a comportamientos rentistas.

Por lo tanto, en el presente capítulo, luego de analizar las diferencias existentes entre el patrón de acumulación virtuoso y el existente en la argentina de principio de siglo, proponemos presentar al debate respecto a la necesidad de modificar la regulación y legislación del sistema financiero, de modo tal de poder convertirlo en un instrumento que propicie la conformación de

un patrón de acumulación que, sobre la base de la actividad manufacturera tecnológicamente sofisticada y de alto valor agregado, propicie el desarrollo de Argentina.

1. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN VIRTUOSO/ IDEAL, VS. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN VIGENTE EN LA ARGENTINA DE LA PRIMERA DÉCADA DEL SIGLO XXI.

En el capítulo I se han esbozado las características que a nuestro entender debería presentar un patrón de acumulación que viabilice el desarrollo, precisando las actividades a incentivar, los actores que se considera pueden llevarlas a cabo, y las condiciones de desempeño que se esperan de los mismos.

Allí, se resaltó la importancia central de la actividad manufacturera para promover un cambio estructural que permita a los países latinoamericanos, en general, y a Argentina, en particular, modificar su posicionamiento periférico, por considerarla la principal dinamizadora de innovaciones y desarrollos tecnológicos –tanto a nivel de productos y/o procesos⁶⁴–.

También se señaló que no todas las actividades manufactureras demandan desarrollo de conocimientos, progreso técnico e innovaciones en igual medida. Hay ciertas actividades industriales que requieren para su ejecución un alto contenido tecnológico, con mano de obra calificada para manejar el mismo, y que son capaces de generar importante valor agregado. Estas serían las actividades a incentivar dentro del tejido industrial, entiendo que, a través de su desarrollo, se contribuiría a incorporar y difundir el progreso técnico al conjunto del entramado productivo, y a disminuir, en consecuencia, la brecha de tecnología, productividad e ingresos que existe con relación a los países centrales.

Para el desarrollo de estas actividades entendemos que es prácticamente indispensable la participación de grandes actores económicos, fundamentalmente por las economías de escala tecnológica, financiera y de investigación y desarrollo que representan. Pero, dadas las prácticas

⁶⁴ La producción industrial necesita *aggiornar* constantemente sus técnicas y procedimientos, así como desarrollar nuevos productos a fin de mantenerse en la frontera tecnológica y ser competitiva en el mercado global.

históricamente rentistas del gran capital América Latina en general, y en Argentina en particular -al amparo de posiciones monopólicas logradas en los mercados locales-, sería necesario que su participación esté condicionada a desempeño, a fin de que adopten prácticas de tipo schumpeterianas que contribuyan a morigerar ese diferencial de tecnología e ingreso existente con los países del centro del sistema mundial.

Además de las grandes empresas industriales, desempeñándose en actividades industriales de creciente complejidad tecnológica y capacidad de agregación de valor, en el patrón de acumulación virtuoso definido, deberían involucrarse pequeñas y medianas empresas que asistan y/o complementen la producción impulsada por el gran capital. De esta manera, se generarían encadenamientos -entre grandes y pequeños actores- que densifican el tejido industrial y difunden tecnología al entramado productivo; al mismo tiempo que estimulan la demanda de mano de obra en el sector, dado que las PyMEs, por lo general, tienden a ser trabajo-intensivas en su explotación.

Por último, también se reparó en el carácter exógeno o endógeno de estas grandes empresas. El capital foráneo ha evidenciado, en su inserción en la periferia latinoamericana, un comportamiento poco virtuoso en términos de sofisticación y complejización de la estructura productiva local. No obstante, también se señaló que, a la hora de tender a la conformación de un patrón de acumulación que viabilice el desarrollo en la actual economía capitalista globalizada, es prácticamente imposible -siquiera tampoco recomendable, fundamentalmente por la opción de “imitación” de productos/procesos a la que habilitan a los actores endógenos- evitar que los capitales extranjeros -vía IED- ingresen a la economía nacional. Por lo tanto, en tanto no puede prescindirse del capital foráneo, resulta indispensable establecer condicionamientos a su ingreso, que afecten su direccionamiento - es decir, el tipo de actividades en las que invierte-, así como su *performance*. En relación a este último punto, debería apuntarse no sólo a estimular el desarrollo de prácticas innovativas-schumpeterianas, sino también a propiciar una sinergia con los actores locales que tienda a dinamizar la acumulación interna, desarrollando encadenamientos productivos que integren y complejicen a

nivel tecnológico la estructura productiva nacional, y no un *crowding out* o desplazamiento de los actores vernáculos como históricamente ha ocurrido, con las consecuencias perniciosas que ello trae aparejado para la autonomía nacional.

A partir del desarrollo del capítulo II ha quedado expuesto que las características del sector manufacturero argentino de principio de siglo XXI se encuentran lejos de estos parámetros, en las distintas dimensiones consideradas, aún a pesar de la pretendida re-intervención “desarrollista” del Estado durante la última década.

Las actividades de mayor peso dentro del sector industrial son aquellas asociadas a la elaboración de recursos naturales, que no resultan claves para la formación de una estructura industrial integrada y compleja, debido a su escasa capacidad de generación de valor agregado, encadenamientos productivos, empleo y desarrollo de tecnología endógena. La significativa participación de la industria automotriz pareciera contrastar este carácter primarizado y desarticulado del tejido industrial; pero, al analizar su dinámica de funcionamiento, se han podido observar los reducidos efectos de la misma en términos de agregación de valor, desarrollo tecnológico y generación de encadenamientos que permitan difundir el progreso técnico, lo que no hacen sino abonar aquellas características.

El escaso peso relativo de las actividades que resultan centrales para la formación de una economía de mayor sofisticación y densidad ha sido una característica histórica del tejido industrial argentino -que tendía a modificarse durante la fase de ISI pesada, pero que se agudizó con la abrupta finalización de la misma de la mano de la penetración de la ideología neoliberal, fundamentalmente durante los 90s-. Esta tendencia necesita ser revertida. Dichas actividades, además de presentar una importante capacidad de agregación de valor y generación de encadenamientos productivos, son las principales difusoras del progreso técnico, así como fuertes demandantes de mano de obra con elevado grado de calificación, por lo que resultan indispensables para conformar un patrón de acumulación que propulse el desarrollo

Si bien, de la mano del tipo de cambio alto competitivo, algunas de estas actividades –como por ejemplo: metalmecánica, maquinaria y equipos-, fueron las más dinámicas en los inicios de la actual fase de reactivación industrial. Este dinamismo no alcanzó para modificar el perfil de especialización industrial consolidado durante los 90s. Las ramas de alimentos y bebidas, producción de sustancias químicas, metales comunes, automóviles y derivados del petróleo, mantuvieron un crecimiento sostenido que les permitió conservar su lugar de privilegio dentro del sector.

Estas ramas industriales, poco dinámicas en la generación de valor agregado, empleo y desarrollo tecnológico, presentan, además, un elevado grado de concentración en un reducido grupo de actores: grandes empresas -crecientemente de capital extranjero-. Dichos actores, han demostrado escasa capacidad de llevar adelante prácticas innovadoras y estimular encadenamientos productivos que involucren a actores locales; antes bien, han tendido a propiciar su desplazamiento y exclusión, generando una creciente extranjerización del sector industrial.

	Patrón de Acumulación Virtuoso	Patrón de Acumulación vigente
Sectores/Actividades a desarrollar	Industria , principalmente aquellas actividades de alto contenido tecnológico, que requieren mano de obra calificada para manejar el mismo, y generan importante valor agregado	Industria, principalmente aquella asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales, de escaso contenido tecnológico, reducida capacidad de agregación de valor y baja intensidad en la demanda de empleo.
Actores encargados de llevarlas a cabo	Combinación del gran capital -local y extranjero- con el pequeño y mediano empresario, a fin de lograr encadenamientos y difusión de tecnología al interior del tejido industrial y al conjunto del aparato productivo	Predominancia de la gran empresa extranjera dentro del entramado productivo industrial, con desplazamientos de los actores nacionales –grandes y pequeños, en lugar de lograr una vinculación sinérgica con los mismos.

Dinámica de comportamiento esperada de los actores	Prácticas innovativas - schumpeterianas que tiendan a generar endógenamente y a difundir el progreso tecnológico dentro de la estructura productiva	Prácticas rentísticas amparadas en beneficios extraordinarios obtenidos por la explotación de recursos naturales, y/o por posiciones monopólicas u oligopólicas en el mercado local. –en un contexto de cierta protección al mercado interno, mediante barreras aduaneras y fijación del tipo de cambio-.
--	---	---

Para procurar dar cuenta de la inalterabilidad post-crisis de 2001 del perfil del sector industrial así como de las características estructurales de los actores que lo conforman y su dinámica de funcionamiento –distantes de aquellas necesarias para conformar un patrón de acumulación virtuoso-, advirtiendo la centralidad que el direccionamiento del excedente canalizado en el sistema financiero adquiere en la particular forma de conformación del patrón de acumulación, se analizó la relación existente entre el sistema financiero bancario y el sistema productivo.

A este respecto, se ha podido observar que la vinculación entre el sistema financiero y el productivo, presenta limitaciones tanto cuanti como cualitativas. En lo que respecta a la dimensión cuantitativa, el sistema financiero bancario argentino, históricamente y en la actualidad, se caracteriza por presentar una muy baja profundidad crediticia, con relaciones Prestamos/PBI que se encuentra por debajo de la media de los países centrales y los latinoamericanos. Ello opera limitativamente a lo hora de poder suministrar los montos de capital necesarios para las inversiones de magnitud que requiere el desarrollo de actividades manufactureras en la frontera tecnológica.

Los condicionamientos cualitativos, por su parte, se encuentra asociados a los puntos de contacto que el sistema bancario establece con el sistema productivo. Es decir, a las actividades hacia las cuales se dirige el grueso de la financiación. Los análisis desarrollados precedentemente permiten advertir que los vínculos entre el sistema financiero y el sistema productivo no hacen sino realimentar la consolidación del perfil primarizado y escasamente

complejo del sector industrial. El grueso de los préstamos va dirigido a actividades manufactureras más relevantes de la economía nacional, beneficiadas por alguna ventaja comparativa estática o proteccionismo frívolo, ajeno al aprendizaje, en la que priman grandes actores, crecientemente de origen extranjero, con los comportamientos poco virtuosos en términos de innovación y dinamismo a los que ya hemos hecho referencia.

Este tipo de relacionamiento está lejos de habilitar el crecimiento de las actividades industriales más complejas y con mayor capacidad de agregación de valor, desarrolladas sobre la base de incorporación de progreso técnico e innovaciones de frontera tecnológica, que habilite la competitividad de la economía argentina en los sectores de mayor dinamismo de la economía mundial. Asimismo, presenta serias limitaciones para estimular la densidad del tejido industrial nacional, dado que, por un lado, financia grandes empresas con escasa capacidad de establecer eslabonamientos productivos, y por otro, deja a las PyMEs relegadas del crédito.

Ante este escenario, dada la centralidad estratégica que ha detentado el direccionamiento del crédito en los procesos de desarrollo tardío, y en un contexto de “re-intervención desarrollista” del Estado, se nos presenta el siguiente interrogante ¿no resulta conveniente re-pensar el rol del sistema bancario en la economía argentina contemporánea, a fin de configurarlo como un instrumento de desarrollo?

2. EL SISTEMA FINANCIERO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO

Conforme a la definición precisada en el presente trabajo, el desarrollo importa un incremento del Producto y del nivel de Ingresos de una sociedad, vía elevación de la productividad de la fuerza de trabajo. Para lograr este cometido entendemos central el desenvolvimiento de actividades industriales de creciente contenido tecnológico, capaces de generar encadenamientos que diseminen el progreso técnico y la innovación al resto del entramado productivo y mejorar, así, endógenamente, las condiciones de reproducción social de la población. En una estructura productiva de este tipo tienen lugar tanto grandes como pequeños

actores, nacionales y extranjeros, con prácticas schumpeterianas, tendientes a la generación continua de desarrollo tecnológicos y nuevos conocimientos.

Cuando pensamos, entonces, al sistema financiero bancario como instrumento del desarrollo, planteamos su conformación como núcleo catalizador de créditos hacia dichas actividades y actores. Es decir, pensamos en un sistema financiero que a) tenga una importante profundidad, al mismo tiempo que b) permita ejecutar una política clara de orientación y direccionamiento del crédito, que es muy difícil de lograr cuando el régimen legal y regulatorio habilita la asignación de recursos excedentes a través de la lógica del mercado. La nacionalización de los depósitos; el establecimiento de una Banca específica de Desarrollo Industrial; la fijación de un régimen de encajes diferenciados sobre activos y préstamos que induzca o desaliente la financiación a determinadas actividades; tasas de interés específicas por actividades, pueden ser algunas de las diferentes alternativas para promover determinados destinos crediticios.

Por otra parte, en un sistema financiero que tenga por objeto financiar el crédito industrial –que requiere por lo general largos plazos de maduración- deberá no sólo tener profundidad crediticia, sino que la misma debe ser capaz de trascender el financiamiento de corto plazo. Para que la asignación de créditos a largo plazo sea posible, el sistema financiero debe contar con fondeo adecuado, que podría lograrse, por ejemplo, a través de: la nacionalización de depósitos –de modo que los bancos ya no tienen en su pasivo depósitos a la vista, sino una deuda prácticamente sin término con el BCRA-; la constitución de un banco de desarrollo industrial –fondeado con asignaciones presupuestarias, títulos de deuda pública con vencimientos ampliamente diferidos en el tiempo, o incluso deudas con el exterior también de largo plazo-.

El problema de la asignación de los créditos exclusivamente bajo la lógica de mercado no sólo afecta la capacidad de direccionar el crédito a determinados sectores y condiciona los plazos de financiamiento; como mencionáramos anteriormente, también presenta dificultades para llegar a ciertos actores de la economía: los pequeños y medianos empresarios. Las PyMEs industriales difícilmente acceden al crédito bancario, cuando lo hacen obtienen financiación por plazos más

cortos y a tasas de interés mayores que las grandes empresas. Por lo tanto, en la medida en que procure impulsar el desarrollo, el sistema financiero, deberá incrementar su capacidad de llegar a distintos actores del tejido industrial en condiciones accesibles, tanto a nivel de precio como de plazo del crédito.

Los mecanismos expuestos son sólo algunos de los múltiples instrumentos que pueden utilizarse para modificar la forma en la que actualmente opera el sistema financiero bancario. Podrían seguirse enumerando otros, pero lo que queremos dejar claro en este punto, es la necesidad de conformar un sistema financiero bancario que, sobre un flujo creciente de créditos, impulse el desarrollo financiando actividades y actores que tiendan a propiciar el cambio estructural.

A lo largo de la historia argentina, se han realizado distintos intentos de direccionamiento del crédito, fundamentalmente bajo los gobiernos peronistas. El éxito de la política crediticia a la hora de tender a diversificar vertical y horizontalmente la estructura productiva, de modo tal de conformar un patrón de acumulación con capacidad de crecimiento endógeno sostenido, ha sido muy limitado. Entre las causas que permiten explicar dicho desempeño operaron tanto debilidades propias de la institucionalidad e instituciones a través de las cuales se implementó el sistema de crédito, como de los actores socio-económicos que se beneficiaron del mismo mismas, que no le dieron la utilización debida (Rougier, 2011).

Por lo tanto, cualquiera sean los instrumentos que se adopten, deberá cuidarse que la institución que los implemente tenga capacidad suficiente para hacerlo, así como para controlar el cumplimiento efectivo del destino de los fondos en función de lo acordado, y para sancionar en caso de inobservancia.

CONSIDERACIONES FINALES

Los problemas del desarrollo no son una novedad, su existencia es tan antigua como la propia conformación del sistema capitalista mundial con su estructura jerárquica de centros y periferias. Los debates teóricos en torno a cómo alcanzar el desarrollo han sido abundantes y han proliferado con el correr de los años, ante la imposibilidad de revertir dichas jerarquías. El enfoque presentado en el presente trabajo de investigación adhiere a la visión estructuralista de la problemática del desarrollo elaborada en estas latitudes, que advierte sobre la importancia de la modificación de la estructura productiva de los países latinoamericanos para salir de la periferia global. En dicha transformación se otorga un rol central a la actividad manufacturera, por considerarla decisiva para incrementar la productividad de la economía y, con ella, el nivel de Producto e Ingreso de la población. Pero no cualquier desenvolvimiento industrial es sinónimo de desarrollo. Para que la actividad manufacturera se convierta en motorizadora del cambio estructural se requiere que la misma se erija sobre la base de la incorporación del progreso técnico, de modo tal de conformar un sector industrial complejo y sofisticado, que dote de productividad a la economía, y la posicione competitivamente en los segmentos de mayor valor agregado y dinamismo de la producción industrial a nivel global.

La Argentina ha realizado varios intentos, lamentablemente sin mayor éxito hasta el momento, en procura de lograr dicha transformación estructural. Diversas explicaciones pueden esbozarse respecto a lo fallido de estos procesos. En el presente trabajo, particularmente, hemos reparado en dos elementos, a nuestro entender, centrales para comprender el carácter trunco de la industrialización argentina, con la consecuente incapacidad de convertir al sector manufacturero en el motor de una gran transformación que permita la salida de la periferia del sistema mundial. Por un lado hemos hecho referencia a los sectores industriales más relevantes y a los actores económicos –nacionales y/o extranjeros, grandes y/o pequeños- que se desempeñan en los mismos, y a sus dinámicas de comportamiento, y, por otro, a la (in)capacidad de contar con el capital disponible para la inversión en actividades manufactureras, a través de la (im)posibilidad de direccionar el excedente generado por la sociedad, y canalizado en el sistema bancario, hacia la financiación de las mismas.

El avance hacia la consolidación, a partir de la finalización del período de ISI, de un sector industrial especializado en función del aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas – básicamente asociada a la elaboración de materias primas y a la fabricación de *commodities* industriales- y/o de ventajas de privilegio que no establecen mayores condicionamientos de performance –como la automotriz-, limita la capacidad del sector para propiciar el cambio estructural. Estas actividades se caracterizan por presentar escaso desarrollo tecnológico, débil capacidad para generar encadenamientos productivos, así como para impulsar una significativa demanda de empleo calificado, contribuyendo, en consecuencia, muy limitadamente, a incrementar el Valor Agregado y el Ingreso de la economía. El escaso virtuosismo de estas ramas industriales para estimular el desarrollo se ve reforzado por la dinámica de comportamiento de los grandes actores económicos –crecientemente de capital extranjero- que tienen especial gravitación en las mismas. Sus posicionamientos monopólicos/oligopólicos, que los habilitan a obtener una renta extraordinaria, y la alta propensión importadora de insumos y/o bienes finales para llevar a cabo sus procesos productivos –con “tecnología incorporada”-, poco contribuyen a incentivar comportamientos schumpeterianos, reforzando de este modo el carácter poco innovador que caracteriza a dichas actividades.

Estos sectores y estos actores han sido los que se han llevado el grueso del crédito bancario, por lo que la vinculación entre el sistema financiero y el sistema productivo, clave, según lo evidenciado por la historia de los países de desarrollo tardío, para la conformación de un patrón de acumulación que permita salir de la periferia global, no ha contribuido al cambio estructural. Vemos así que, las lógicas de mercado que rigen desde la reforma financiera de 1977 obstaculizan la utilización del sistema financiero bancario como un instrumento catalizador del desarrollo. La necesidad de re-plantear su función dentro del actual escenario de re-intervención del Estado en la economía en procura de impulsar el crecimiento industrial y, con ello, la salida del país de la periferia, resulta, entonces, imperiosa. Procurar que el crédito llegue a sectores y actores más dinámicos, con mayor capacidad de generar desarrollos tecnológicos e innovaciones, y de diseminarlos al resto de la estructura productiva, vía establecimiento de

encadenamientos productivos, así como de emplear mano de obra con creciente grado de calificación, serían objetivos centrales que deberían orientar una posible reforma financiera.

Por último, consideramos necesario precisar que, si bien el direccionamiento de los excedentes canalizados en el sistema financiero hacia la financiación productiva industrial resulta central para el desarrollo, este debate debe tener lugar en el marco de una discusión más amplia sobre las capacidades del Estado para implementar una política industrial que propicie el cambio estructural.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Agosin, M., & Mayer, R. (2000). Foreign investment in developing countries. Does it crowd in domestic investment? *UNCTAD Discussion Papers*, 146.
- Altenburg, T. (2011). Industrial policy in developing countries. Overview and lessons from seven country cases. *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Discussion Paper*.
- Allami, C., & Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009). *Problemas del Desarrollo*, 165, 61-86.
- Allen, F., & Gale, D. (2001). Comparative Financial System. A Survey.
- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Nueva York: Oxford University Press.
- Amsden, A., & Euh, Y.-D. (1993). South Korea's 1980s Financial Reforms: Good-bye Financial Repression (Maybe), Hello New Institutional Restraints. *World Development*, 21, 379-390.
- Amsden, A. (2001). *The rise of the Rest: Challenges to the West from the Late-Industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- Amsden, A. (2003). Goodbye Dependency Theory, Hello Dependency Theory. *Studies in Comparative International Development*, 38, 32-38.
- Amsden, A. (2004). La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia. *CEPAL*, 82, 75-90.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la Periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: UNQ, FLACSO, IDEP.
- Arceo, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina. *Cuadernos del Cendes*, 22, 27-63.
- Arceo, E. (2006). El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares. En E. Basualdo & E. Arceo (Eds.), *Neoliberalismo y Sectores Dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arestis, P. (1997). *Money, Pricing, Distribution and Economic Integration*, . New York: St. Martin's Press.
- Arrighi, G., Silver, B., & Brewer, B. (2003). Industrial Convergence, Globalization, and the Persistence of North-South Divide. *Studies in Comparative International Development*, 3-31.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., & Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la argentina en los años 80*. Buenos Aires: Editorial Legasa.

- Azpiazu, D. (1997). El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios. *Realidad Económica*, 145.
- Azpiazu, D., Basulado, E., & Schorr, M. (2001). La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos estructurales centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva. *FLACSO-Area de Economía y Tecnología*.
- Azpiazu, D., & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Baldwin, R. (2011). Trade and Industrialization after globalization's 2nd unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters. *NBER Working paper*, 17716.
- Barbero, M. I., & Motta, J. (2007). Trayectoria de la industria automotriz en la argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. In M. Delfini, D. Dubbini, M. Lugones & I. N. Rivero (Eds.), *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. Buenos Aires: Prometeo-UGS.
- Basualdo, E. (2006). La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera. en E. Basualdo & E. Arceo (Eds.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Bell, D. (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. United States of America: Basic Books.
- Bleger, L., & Borzel, M. (2004). La crónica restricción de acceso al crédito de las PyMEs argentinas. Diagnóstico y propuestas. En ABAPPRA (Ed.), *Las pymes Argentinas. Mitos y realidades*. Buenos Aires.
- Boyer, R. (1989). *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*. Buenos Aires: Editorial Humanitas.
- Burkett, P., & Dutt, A. (1991). Interest policy, effective demand and growth in LDCs. *International Review of Applied Economics*, 5.
- Cameron, R., Crisp, O., Hugh, P., & Tilly, R. (1967). *Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study in Comparative Economic History*. New York-Londres-Toronto: Oxford University Press.
- Cantarella, J., Katz, L., & Guzmán, G. (2008). La industria automotriz argentina: límites a la integración local de autopartes. *Documento de Trabajo N° 1. Universidad Nacional de General Sarmiento - Instituto de Industria*.
- Cárdenas, E., Ocampo, J. A., & Thorp, R. (2003). *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso, F. H., & Faletto, E. (2003). *Dependencia y Desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

- Castells, M. J., & Schorr, M. (2013). ¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? En M. Schorr (Ed.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?. Estudios de economía política*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- CEPAL. (1965). *El proceso de industrialización en América Latina*. Nueva York: Naciones Unidas.
- CEPAL. (2007). *Progreso técnico y cambio estructural en América Latina*. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cibils, A., & Allami, C. (2010). El Sistema Financiero Argentino. Desde la reforma de 1977 hasta la actualidad. *Realidad Económica*, 249, 107-133.
- Cimoli, M., Dosi, G., & Stiglitz, J. (2009). The Future of Industrial Policies in the New Millennium: Toward a Knowledge-Centered Development Agenda. En M. Cimoli, G. Dosi & J. Stiglitz (Eds.), *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development*: Oxford University Press.
- Cimoli, M., & Porcile, G. (2011). Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: una caja de herramientas estructuralista. *Munich Personal RePEc Archive*, 33801.
- Coatz, D., & Kosacoff, B. (2012). Fortalezas y Desafíos de la Política Económica Argentina en el Marco de la Crisis. La Necesidad de Consolidar una Política Industrial Integral. *Proyeccion*.
- Cohen, S., & Zysman, J. (1987). *Manufacturing Matters. The myth of the post-industrial economy*. New York: Basic Books.
- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia de desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Catarata.
- Chudnovsky, D., & López, A. (2002). Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina en los años 1990. *Revista de la CEPAL*, 76, 161-177.
- Devlin, R., & Moguillansky, G. (2012). What's New in the New Industrial Policy in Latin America? *Policy Research Working Paper*, 6191.
- Di Filippo, A. (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. *CEPAL*, 98, 181-202.
- Elson, A. (2006). The Economic Growth of East Asia and Latin America in Comparative Perspective. Lessons for development policy. *World Economics*, 7, 97-114.
- Epstein, G., & Gabel, I. (2007). *Training Module N°3. Financial Policy*. Brazil: International Poverty Centre.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

- Evans, P. (2004). Developmental as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and the Potentials of Deliberation. *Studies in Comparative International Development*, 38, 30-52.
- Fajnzylber, F. (1976). Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo. *El Trimestre Económico*, 43, 625-656.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina México*: Editorial Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1992). Industrialización en América Latina. De la caja negra al casillero vacío. *Nueva Sociedad*.
- Fanelli, J. M. (2012). *La Argentina y el desarrollo económico del siglo XXI ¿cómo pensarlo? ¿qué tenemos? ¿qué necesitamos?* Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Fernández Bugna, C., & Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. Kosacoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Buenos Aires: CEPAL.
- Fernández, V. R., Tealdo, J., & Villalba, M. (2005). *Industria, Estado y territorio en la Argentina de los '90*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.
- Ferrer, A. (2007). *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ferrer, A. (2010). Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global. *CEPAL*, 101, 7-15.
- Ferreres, O. (2010). *Dos siglos de economía argentina*. Buenos Aires: Fundación Norte y Sur. .
- Fröbel, F., Heinrichs, J., & O., K. (1977). The Tendency towards a New International Division of Labor: The Utilization of a World-Wide Labor Force for Manufacturing Oriented to the World Market. *Review*, 1, 73-88.
- Fundación Observatorio Pyme. (2009). Informe especial: Oportunidades de expansión del sistema bancario entre las PyME para la post-crisis.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective. A book of Essays*. New York-Washington-London: Frederick A. Praeger.
- Greenwald, B., & Stiglitz, J. (2006). Helping Infant Economies Grow: Foundations of Trade Policies for Developing Countries. *New Developments in Macroeconomics*, 96, 141-146.
- Guillén Romo, H. (2008). Políticas y estrategias de desarrollo en América Latina y Asia (primera parte). *Realidad Económica*, 236, 38-66.
- Gurrieri, A. (2011). *O Manifesto Latino-Americano e Outros Ensaio*s. Rio de Janeiro: Contraponto

- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72, 603-633.
- Hikino, T., & Amsden, A. (1995). La industrialización tardía en perspectiva histórica. *Desarrollo Económico*, 35.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Johnson, C. (1987). Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea and Taiwan. En F. C. Deyo (Ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Kosacoff, B. (1999). Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en argentina. *CEPAL -Documento de Trabajo* 82.
- Kosacoff, B. (2002). La industria argentina; un proceso de reestructuración desarticulada. En *Producción y Trabajo en la Argentina. Memoria fotográfica 1860-1960* (pp. 13-31). Buenos Aires: Banco BICE/Universidad Nacional de Quilmes.
- Kosacoff, B. (2010). *Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Kulfas, M., & Schorr, M. (2002). Sector industrial. La industria argentina posconvertibilidad. *Realidad Económica*, 190.
- Kulfas, M., & Schorr, M. (2006). Sector Industrial. La industria argentina en el escenario posconvertibilidad. *Realidad Económica*, 190.
- Kulfas, M. (2009). Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas. *CEPAL Colección Documentos de Proyectos*.
- Krugman, P. R. (2012). Down Argentina Way, *The Conscience of a Liberal*. New York: The New York Times.
- Kutznets, S. (1971). *Economic Growth Of Nations; Total Output And Production Structure* Massachusetts: Harvard University Press.
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*, XXXV, 688-726.
- Lewkowicz, J. (2012). Stiglitz: "No han aprendido de la Argentina en Europa", *Pagina 12*. Buenos Aires.
- List, F. (1885). *Tha National System of Political Economy*. Londres: Longmans, Green & Company.
- López, A. (2010). La inversion extranjera directa en Argentina. Tendencias, determinantes y estrategias. En J. Berlinski & N. Stancanelli (Eds.), *Los acuerdos comerciales. Reflexiones desde un enfoque argentino* (pp. 307-340). Buenos Aires: CARI-CEI, Siglo XXI.

- López, P., & Rougier, M. (2011). Introducción. En M. Rougier (Ed.), *La Banca de Desarrollo en América Latina. Luces y sombras de la industrialización en la región*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Llach, J. (1997). *Otro siglo, otra Argentina. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la convertibilidad y su historia*. Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica.
- McKinnon, R. (1973). *Money and capital in economic development*. Washington DC: The Brookings Institution.
- Marichal, C. (2011). Prologo. En M. Rougier (Ed.), *La Banca de Desarrollo en América Latina. Luces y sombras de la industrialización en la región*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Ministerio de Industria (2011). *Plan estratégico industrial*.
- MIT. (2013). Report of the MIT Taskforce on innovation and production. *MIT Press*.
- MPFIPS. (2004). *Argentina 2012. Política y Estrategia Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. Construyendo una Argentina equilibrada, integrada, sustentable y socialmente justa*.
- Moreira, C. (2012). Una mirada sobre el crédito destinado a los industriales por el Banco República entre 1943 y 1958. *Serie Documentos de Trabajo UDELAR, 23/12*.
- Morero, H. (2013). El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina. . *Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina, 12*.
- Nochteff, H. (1998). Neoconservadorismo y subdesarrollo. Una mirada de la economía argentina. En H. Nochteff (Ed.), *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. Buenos Aires: FLACSO-EUDEBA.
- Palma, J. G. (2010). Why has productivity growth stagnated in most Latin-American countries since the neo-liberal reforms? . *Cambridge Working Papers in Economics, 1030*.
- Pollin, R. (1995). Financial Structures and Egalitarian Economic Policy. *PERI Working Papers, 182*.
- Prebisch, R. (1983). Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. *El Trimestre Económico, 2, 1077-1096*.
- Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico, 26, 479-502*.
- Prebisch, R. (2008). Hacia una teoría de la transformación. *Revista de la CEPAL*.
- Preston, P. (1999). *Una introducción a la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI editores.
- Puente, I., & Etchemendy, S. (2009). *El Sector Bancario Argentino en la Globalización: De la Extranjerización al Resurgimiento de los Grupos Financieros Domésticos*. Trabajo presentado en las III Jornadas de Economía Política, Buenos Aires.

- Rapoport, M. (2000). *Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Rougier, M. (1999). El financiamiento bancario a las empresas industriales en la Argentina. Antecedentes y orígenes del Banco de Crédito Industrial Argentino. *E.I.A.L*, 10.
- Rougier, M. (2007). Crédito e industria en tiempos de Perón, 1944-1955. *Revista de Historia Industrial*, 35, 79-113.
- Rougier, M. (2011). La banca de desarrollo como palanca del crecimiento económico. Los problemas de la experiencia argentina. En M. Rougier (Ed.), *La Banca de Desarrollo en América Latina. Luces y sombras en la industrialización de la región*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Rougier, M., & Odisio, J. (2011). Estrategias de desarrollo y modalidades del financiamiento en el "canto del cisne" de la industrialización argentina. *Escuela de Historia Revista Digital*, 2, 43-73.
- Rougier, M., & Schorr, M. (2012). *La industria en los cuatro peronismos: estrategias, políticas y resultados*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Sábato, J. (1988). *La clase dominante en la argentina moderna*. Buenos Aires: CISEA.
- Santarcángelo, J. E., & Fal, J. (2010). *La política financiera y su impacto en la acumulación. El caso argentino, 1977-2006*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, M. (2012a). Argentina: ¿nuevo modelo o viento de cola? Una caracterización en clave comparativa. *Nueva Sociedad*, 237, 114-127.
- Schorr, M. (2012b). Industria y neodesarrollismo en la Argentina posconvertibilidad. *Voces en el Fenix*, 16, 14-25.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Buenos Aires: Planeta.
- Sevares, J. (2010). ¿Por qué crecieron los países que crecieron? Historias y teorías del crecimiento económico. *Realidad Económica*, 253, 20-47.
- Shaw, E. (1973). *Financial deepening in economic development*. New York: Oxford University Press
- Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *Subdesarrollo latinoamericano y teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Titelman, D. (2003). La banca de desarrollo y el financiamiento productivo. *CEPAL Serie Financiamiento del desarrollo*, 137.
- Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.

- Wainer, A., & Schorr, M. (2012). Inserción de la industria Argentina en el mercado mundial. Reflexiones sobre la posconvertibilidad. *Apuntes para el cambio*, 2, 36-44.
- Weiss, L. (2003). "Introduction: bringing domestic institutions back in". En L. Weiss (Ed.), *States in the Global Economy. Bringing Domestic Institutions Back In*, . Cambridge: Cambridge University Press.
- Wierzba, G., del Pino, E., & Kupelian, R. (2010). El sistema financiero argentino. La evolución de su regimen regulatorio desde la liberalización financiera. Impactos relevantes sobre el crédito y la economía real. *CEFIDAR Documento de Trabajo N° 33*.
- Wierzba, G., & López, R. (2011). La regulación de la banca argentina (1810-2010). Debates, lecciones y propuestas. *CEFIDAR Documento de Trabajo N° 37*.
- Williamson, J.(1990). *Latin American adjustment. How much has happened?*.Washington: Institute of International Economics.
- Woo-Cumings, M. (Ed.). (1999). *The Developmental State*. New York: Cornell University Press.
- Zysman, J. (1983). *Governments, Markets, and Groth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca: Cornell Universtiy Press.

ANEXOS

Cuadro N°1. Evolución de la participación de las distintas ramas industriales dentro del Producto Bruto Industrial (1973,1993, 1998 y 2001)

Ramas industriales	1973	1993	1998	2001
Alimentos bebidas y tabaco	26,9	29	30,2	34,4
Textiles, confecciones y cuero	13,1	8,6	7,2	6,3
Papel, imprenta y publicaciones	3,9	6,5	5,9	6,2
Productos químicos	18,8	22,8	22,8	25,9
Minerales no metálicos	3,1	3	2,5	2
Industrias metálicas básicas	8,3	4,3	5,5	5,3
Productos de metal, maquinaria y equipo	23,3	23,2	23,1	17,6
Otras manufacturas	2,5	2,5	2,7	2,1
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Schorr (2004).

Cuadro N°2. Principales ramas manufactureras con presencia importante de PyMEs. Participación en la producción (1993).

Rama	Porcentaje de participación de las PyMes en la producción de la rama
Equipos y maquinaria	55,70
Plásticos	69,60
Ingeniería metálica	64,20
Prendas de vestir	59,60
Autopartes	41,10
Panadería	52,40
Industria vitivinícola	52,20
Tejidos	45,10
Conservas	58,60
Otras alimenticias	48,90
Motores eléctricos	58,00
Molienda de trigo	51,70
Productos metálicos	70,40
Paple y envases	51,90
Calzado de cuero	44,80
Curtido de cuero	43,10
Otros productos textiles	63,70
Fundición de metales no ferrosos	54,60
Pinturas	55,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Azpiazu et al. (2001)

Cuadro N°3. Evolución del volumen de los depósitos del Sistema Financiero Bancario (1993-2001) (millones de pesos a valores corrientes, a diciembre de cada año).

Período	Total Depósitos del Sistema Bancario	
1991	\$	16.123,3596
1992	\$	26.559,9260
1993	\$	40.671,4900
1994	\$	47.082,1650
1995	\$	45.190,5140
1996	\$	54.171,1000
1997	\$	69.311,1000
1998	\$	78.096,5000
1999	\$	81.220,8000
2000	\$	86.177,2000
2001	\$	66.742,8000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Informes de Bancos e Informe de Entidades Financieras, BCRA.

Cuadro N°4. Evolución del porcentaje de préstamos recibidos por rama de actividad industrial (1993-2001).

Período	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Fabricación de productos textiles y de cuero	Fabricación de sustancias y productos químicos	Fabricación de maquinaria, equipos e instrumentos	Fabricación de vehículos y equipo de transporte	Otros
Promedio 1991	22,21%	12,66%	12,00%	14,50%	6,54%	32,09%
Promedio 1992	21,34%	14,50%	12,42%	12,12%	6,30%	33,32%
Promedio 1993	23,32%	13,71%	10,88%	11,93%	6,18%	33,99%
Promedio 1994	23,71%	13,97%	10,58%	11,33%	6,39%	34,02%
Promedio 1995	25,12%	12,82%	9,42%	9,71%	8,98%	33,95%
Promedio 1996	26,08%	12,76%	9,81%	9,13%	10,21%	32,02%
Promedio 1997	25,56%	12,22%	10,77%	8,45%	10,67%	32,33%
Promedio 1998	24,82%	12,56%	12,22%	8,03%	10,18%	32,20%
Promedio 1999	22,11%	10,88%	12,57%	8,08%	12,18%	34,19%
Promedio 2000	24,09%	11,16%	11,51%	9,99%	10,04%	33,21%
Promedio 2001	25,61%	10,82%	11,35%	10,20%	7,84%	34,19%
Promedio 1991-2001	24,00%	12,55%	11,23%	10,32%	8,68%	33,23%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información Préstamos por Actividades, BCRA.

Cuadro N°5. Evolución de la Producción Manufacturera y el PBI pm (a precios de 1993, e índice base 2002=100)

Período	Industria Manufacturera	2002=100	PBI a precios de mercado	2002=100
2002	\$ 36.176,07	100,00	\$ 235.235,60	100,00
2003	\$ 41.952,37	115,97	\$ 256.023,46	108,84
2004	\$ 46.976,61	129,86	\$ 279.141,29	118,66
2005	\$ 50.480,32	139,54	\$ 304.763,53	129,56
2006	\$ 54.974,93	151,96	\$ 330.564,97	140,53
2007	\$ 59.152,88	163,51	\$ 359.169,90	152,69
2008	\$ 61.841,93	170,95	\$ 383.444,18	163,00
2009	\$ 61.502,97	170,01	\$ 386.704,38	164,39
2010	\$ 67.547,34	186,72	\$ 422.130,05	179,45

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC, Cuentas Nacionales.

Cuadro N° 6. Contribución de las distintas ramas al crecimiento del Producto Industrial (1995-1998 y 2002-2005)

Ramas de actividad	1995-1998	2002-2005	Diferencial
Alimentos y bebidas	17,2	17,9	0,7
Sustancias y productos químicos	10,9	9,1	-1,8
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	12,5	7,6	-4,9
Edición e impresión y reproducción de grabaciones	5,1	5,4	0,3
Maquinaria y equipo n.c.p.	2,6	8,6	6,0
Prod. de metal, excepto maquinaria y equipo	0,8	5,3	4,5
Textiles	0,0	5,3	5,3
Prendas de vestir; terminación y teñido de pieles	0,7	3,5	2,8
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	11,7	3,6	-8,1
Coque, prod. refinación del petróleo y combustible nuclear	9,3	1,0	-8,3
Madera y productos de madera y corcho; art. de paja	7,2	2,8	-4,4
Productos de caucho y plástico	8,8	5,1	-3,7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Fernández Bugna & Porta (2007)

Cuadro N° 7. Evolución de la cantidad de grandes empresas industriales, desagregada por ramas de actividad (2002-2010).

Período	Empresas Manufactureras	Empresas en la rama de alimentos, bebidas y tabaco	Empresas en la rama de combustible, químicos y plásticos	Empresas en la rama de maquinarias, equipos y vehículos	Empresas en la rama "resto de industria"
2002	313	114	89	37	73
2003	304	115	86	32	71
2004	305	115	79	38	73
2005	308	112	79	44	73
2006	307	110	78	46	73
2007	307	110	77	48	72
2008	302	107	82	45	68
2009	283	107	76	43	57
2010	287	105	78	45	59

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas.

Cuadro N°8. Evolución del Valor Agregado generado por las empresas manufactureras del ENGE, del Valor Agregado del Sector Industrial (millones de pesos a pesos corrientes), y de la participación relativa del primero sobre el segundo (1993-2010).

Período	Producto Bruto Industrial	VA Empresas Manufactureras del ENGE	VA Empresas Manufactureras del ENGE /PBIndustrial
1993	\$ 43.138,30	\$ 16.287,60	37,76%
1994	\$ 45.873,47	\$ 17.944,20	39,12%
1995	\$ 44.502,10	\$ 16.987,20	38,17%
1996	\$ 47.723,43	\$ 17.854,30	37,41%
1997	\$ 53.382,06	\$ 20.352,40	38,13%
1998	\$ 53.326,26	\$ 20.721,50	38,86%
1999	\$ 48.089,82	\$ 18.108,10	37,65%
2000	\$ 46.877,34	\$ 19.314,40	41,20%
2001	\$ 43.241,97	\$ 18.134,20	41,94%
2002	\$ 63.603,07	\$ 35.310,60	55,52%
2003	\$ 84.529,83	\$ 42.402,50	50,16%
2004	\$ 99.792,73	\$ 52.429,30	52,54%
2005	\$ 114.091,12	\$ 61.504,10	53,91%
2006	\$ 134.708,79	\$ 72.311,30	53,68%
2007	\$ 158.820,96	\$ 91.387,20	57,54%
2008	\$ 201.174,60	\$ 115.210,30	57,27%
2009	\$ 224.188,47	\$ 112.350,23	50,11%
2010	\$ 271.664,78	\$ 149.317,80	54,96%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC. Grandes Empresas y Cuentas Nacionales.

Cuadro N°9. Evolución del porcentaje de préstamos recibidos por rama de actividad industrial (2002-2010).

Período	Elaboración de productos alimenticios y bebidas	Fabricación de productos textiles y de cuero	Fabricación de sustancias y productos químicos	Fabricación de maquinaria, equipos e instrumentos	Fabricación de vehículos y equipo de transporte	Otros
Promedio 2002	29,85%	10,61%	9,65%	8,56%	4,38%	36,96%
Promedio 2003	34,76%	10,19%	9,29%	7,65%	4,36%	33,75%
Promedio 2004	32,99%	8,34%	12,29%	7,86%	5,66%	32,85%
Promedio 2005	34,20%	6,50%	12,16%	6,62%	6,14%	34,38%
Promedio 2006	32,33%	6,59%	13,49%	8,22%	5,95%	33,42%
Promedio 2007	31,45%	7,10%	13,96%	8,86%	5,88%	32,75%
Promedio 2008	28,49%	6,42%	14,53%	10,23%	5,73%	34,60%
Promedio 2009	32,09%	6,21%	15,54%	7,82%	6,55%	31,80%
Promedio 2010	33,18%	6,96%	16,87%	8,80%	5,86%	28,33%
Promedio 2002-2010	32,15%	7,66%	13,09%	8,29%	5,61%	33,21%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información Préstamos por Actividades, BCRA.