



DOCUMENTOS DE TRABAJO

LAS VISIONES SOBRE EL DESARROLLO ARGENTINO CONSENSOS Y DISENSOS

**Plan Estratégico de Mediano Plazo de Ciencia,
Tecnología e Innovación Productiva**

Fernando Porta y Carlos Bianco

**Nota: Trabajo preparado para la Secretaría de Ciencia, Tecnología
e Innovación Productiva (SETCIP)**

Documento de Trabajo N°: 13

Fecha: marzo de 2004

**E-mail: centroredes@centroredes.org.ar
WEB: www.centroredes.org.ar**

El presente documento integra el Programa de Bases para la elaboración del Plan Estratégico de Mediano Plazo de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva que elabora la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (SECYT) en el marco del Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Autoridades de la SECYT

Secretario de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva
Tulio A. del Bono

Director Nacional de Planificación y Evaluación
Jorge Fontanals

Directora de Planes y Programas
Alicia Recalde

Equipo Técnico del Programa

Mario Albornoz (Coordinador)
Guillermo Anlló
Rebeca Guber
Lucas Luchilo
Manuel Marí
Diego Ratto
Leonardo Vaccarezza

Índice

LAS VISIONES SOBRE EL DESARROLLO ARGENTINO. CONSENSOS Y DISENSOS	3
1- DIAGNÓSTICOS	4
Los desequilibrios	4
Las causas	6
Los disensos	13
2 - TENDENCIAS DE CAMBIO EN LOS '90	15
3 - EJES DEL DEBATE, VISIONES Y REQUERIMIENTOS AL SISTEMA DE CTI	21
Los ejes del debate	22
Las fuentes de crecimiento	22
La especialización productiva	24
Las formas de regulación y coordinación	25
Los agentes del proceso de acumulación	27
4 - LAS VISIONES	29
Autárquica	32
Neo-desarrollista de base industrial	35
Neo-desarrollista de base agraria	39
Neoliberal	44
5 - LOS REQUERIMIENTOS AL SISTEMA DE CTI (PRELIMINAR)	48
Bibliografía	52

Las visiones sobre el desarrollo argentino. Consensos y disensos¹

Fernando Porta, Carlos Bianco

Suele decirse que el debate sobre los temas económicos en la Argentina está ganado por las consideraciones de corto plazo, cuya perentoriedad condicionaría tanto las preocupaciones como los esfuerzos de reflexión. Más aún, una buena parte de la profesión de economistas reconocería que lo urgente habría desplazado a lo importante. Sin embargo, aunque sin el “rating” y la exposición mediática que los análisis de coyuntura ostentan, está disponible una considerable producción de estudios sobre el desarrollo argentino en el largo plazo y las causas de su errática e insatisfactoria evolución. Esta corriente de trabajos se ha acelerado desde fines de los años '90, contemporáneamente a la pérdida de dinamismo y posterior colapso del régimen económico fundado en el programa de reformas estructurales. Generalmente, estos estudios incluyen recomendaciones de acciones y políticas destinadas a alcanzar un sendero de desarrollo sustentable.

El debate implícito en tales proposiciones ha sido reconstruido para la elaboración de este documento, con la intención de sistematizar los consensos y los disensos entre las diferentes visiones y enfoques. A este efecto, se han analizado una quincena de propuestas de muy diversa autoría intelectual, seguramente no todas las disponibles, pero, muy probablemente, altamente representativas del abanico de posiciones ideológicas, teóricas y políticas². El trabajo es expuesto en cuatro secciones: la enumeración de los principales problemas identificados y el análisis de sus causas estructurales son presentados en la primera, mientras que en la segunda se considera el impacto de las tendencias de transformación de los '90. En la tercera se estilizan cuatro visiones normativas alternativas, en función de su posicionamiento en torno a diversos aspectos fundamentales y constitutivos del desarrollo económico y social. Finalmente, en la cuarta, se incluyen algunos comentarios sobre los requerimientos hipotéticos de cada una de esas visiones en relación al sistema científico y tecnológico.

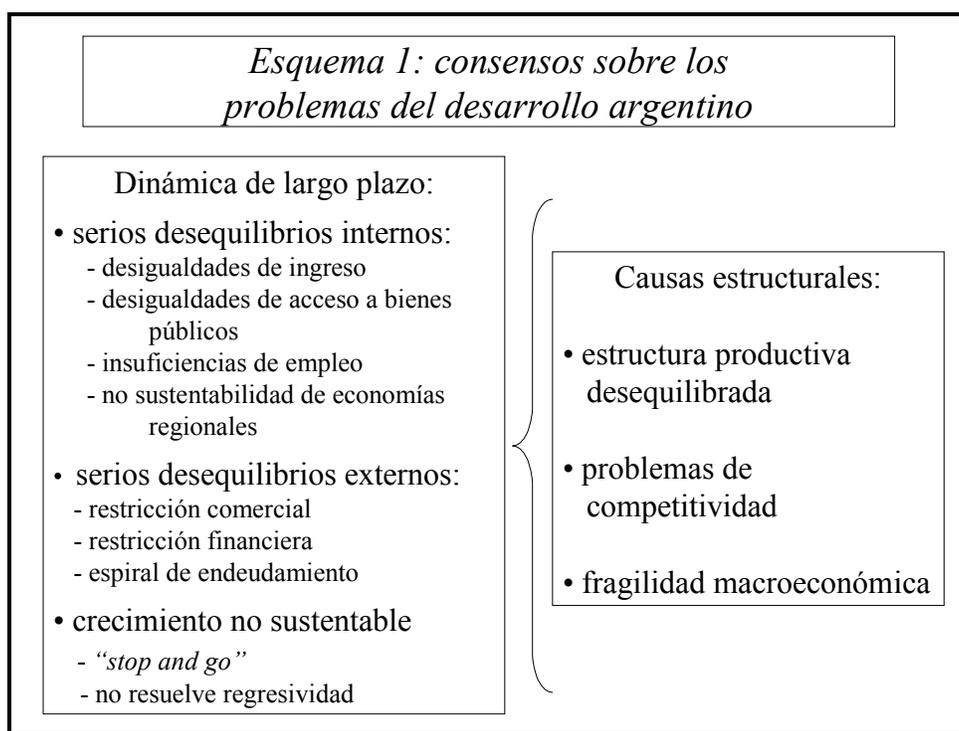
¹ Documento elaborado para la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (SeCyT). Los autores agradecen la colaboración de la Lic. Patricia Gutti en la revisión de la literatura y los comentarios de los integrantes del Programa de Planificación Estratégica de la SeCyT.

² Este trabajo tiene como antecedentes inmediatos los siguientes artículos elaborados por los mismos autores: Porta F. y Bonvecchi C. (en prensa), “*Argentina después de las reformas y el colapso. Reestructuración y desequilibrios del aparato productivo*”, en M. Cimoli y W. Peres (eds.), Nuevos temas en la agenda de desarrollo productivo y tecnológico de América Latina, CEPAL – Universidad Autónoma de México, México, Chile.

Porta F. y Bianco C. (2003), “*El debate sobre el desarrollo productivo en la Argentina. Análisis de las transformaciones de los '90 y la situación actual*”, en Contribuciones al Nuevo Gobierno Constitucional, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Buenos Aires, mayo.

1- Diagnósticos

En una perspectiva de largo plazo, la dinámica de la economía argentina presenta profundos desequilibrios internos y no menos serios desequilibrios externos, cuya permanente convivencia e interrelación han tenido como consecuencia la generación de una trayectoria de crecimiento no sustentable. En los diagnósticos más difundidos sobre los problemas del desarrollo económico argentino aparece un relativo consenso en la descripción de sendos desequilibrios y en el reconocimiento de su influencia sobre el carácter fuertemente espasmódico de la evolución del ingreso y los niveles de actividad y sobre su estancamiento en el largo plazo (*Esquema 1*).



Los desequilibrios

Entre los desequilibrios internos, revistan como los más importantes, i) las desigualdades en la distribución de los ingresos; ii) las desigualdades en las oportunidades y capacidades de acceso a los bienes públicos; iii) las insuficiencias de empleo; y iv) las desigualdades regionales y, en particular, la escasa o nula sustentabilidad de algunas economías regionales. Cabe señalar que, por un lado, estas cuatro dimensiones se retroalimentan y que, por el otro, hay también un consenso bastante extendido acerca del agravamiento de los niveles de desigualdad en los últimos treinta años, a partir del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y en función de las sucesivas crisis atravesadas – originadas o gatilladas por *shocks* internos o externos- y de la incapacidad de las

diferentes reformas y políticas implementadas para conciliar los objetivos de modernización con las demandas y expectativas de equidad.

Los desequilibrios externos combinan dos dimensiones: i) una restricción de tipo comercial, y ii) una restricción de tipo financiero. La restricción comercial alude a la incapacidad relativa de la economía para generar por la vía de exportaciones las divisas necesarias para financiar los requerimientos de la estructura productiva en las fases de crecimiento y, a la vez, los servicios y demandas vinculados a los movimientos de capital. La restricción financiera se presenta cuando, como consecuencia de las perspectivas del desenlace de una crisis de balanza de pagos en los momentos de exacerbamiento de la restricción comercial, el país (en rigor, el Estado y los agentes económicos privados) encuentra dificultades de acceso a nuevas corrientes de financiamiento internacional. Más allá de los cambios ocurridos en el largo plazo en la estructura productiva –que han modificado tanto el nivel de las divisas generadas como el de las requeridas para su funcionamiento–, hay un consenso en la percepción de que los desequilibrios externos se han profundizado en los últimos años a partir del proceso de “endogeneización” del alza en las tasas de interés (vía primas de riesgo crecientes) derivado de la espiral de endeudamiento y de la intensificación de las prácticas de fuga de capitales.

En el marco del antiguo modelo de sustitución de importaciones, las fases de crecimiento de la economía provocaban invariablemente una crisis de la balanza de pagos. Dicho en otros términos, en los períodos en los que predominaban las tendencias al pleno empleo y al crecimiento del salario real, la contracara de la solución relativa del problema del desequilibrio interno era la precipitación del desequilibrio externo. A su vez, la resolución de este último, generalmente a través de una devaluación que comprimía la capacidad de absorción doméstica, impulsaba impactos recesivos y regresivos y, por lo tanto, reinstalaba los problemas de falta de equidad distributiva. Como resultado, la economía asumió una dinámica de crecimiento de tipo “*stop and go*” y los conflictos distributivos consecuentes y las diferentes estrategias desplegadas para encauzarlos, contenerlos o reprimirlos, terminaron instalando un régimen de alta inflación que agravó el nivel de los desequilibrios internos.

El cambio de régimen económico hacia el predominio de instituciones de economía abierta y mercados desregulados no modificó este sendero de crecimiento espasmódico, tal como se reconoce en las diversas miradas y diagnósticos analizados. Las políticas de liberalización financiera permitieron aliviar de forma temporal las restricciones de financiamiento, prolongando la fase de crecimiento bajo condiciones de desequilibrio externo; sin embargo, no fueron suficientes para evitar la crisis consecuente ni modificaron la naturaleza de los ajustes recesivos tendientes a enfrentarla. Los movimientos de capital pasaron a ser uno de los determinantes principales del ciclo económico y de este modo, en el marco de la volatilidad internacional y la fragilidad doméstica, no sólo persistió una dinámica sujeta a fluctuaciones periódicas sino que, además, éstas tendieron a volverse más pronunciadas. Por otra parte, es evidente que, a diferencia del modelo anterior, las fases de crecimiento tampoco resuelven el problema de la

regresividad, en la medida en que el desempleo estructural se mantiene mucho más elevado y se han deteriorado la cantidad y calidad de las prestaciones públicas.

Las causas

Manifestándose una relativa coincidencia en la descripción de estos rasgos constitutivos del desarrollo argentino y en su caracterización como áreas problemáticas principales, la hay también en la identificación de sus causas estructurales o, al menos, en el reconocimiento de las fuentes de su permanencia y recreación en el largo plazo. Éstas serían tres: i) *una estructura productiva desequilibrada*, en la que los elementos más dinámicos aparecen como enclaves con escasa capacidad de derrame; ii) *serios déficit de competitividad*, tanto a nivel de firmas y sectores como de naturaleza sistémica, que califican el tipo de inserción internacional de la economía y minimizan sus efectos benéficos potenciales; y iii) *una macroeconomía frágil*, muy vulnerable frente a eventuales *shocks* externos y responsable de una elevada incertidumbre estructural que alienta la vocación cortoplacista y conservadora de los agentes económicos. Independientemente, de la importancia relativa atribuida a cada una de estas causas en las diversas visiones que están en el debate, la interacción entre los tres planos suele ser considerada el nudo central del problema del desarrollo argentino.

Ahora bien, es precisamente en la determinación de la jerarquía y de la secuencia de causalidad donde se manifiestan las diferencias de interpretación, lo que lleva, obviamente, a la formulación de propuestas radicalmente diversas. Es decir, si bien pueden identificarse consensos en la descripción de los rasgos “ausentes y deseables” en el patrón de desarrollo y que remiten a expectativas de crecimiento y equidad, hay fuertes disensos en la evaluación de la situación y las responsabilidades causales en el punto de partida y en la selección del camino para transitar y cubrir la brecha. De todas maneras, antes de considerar explícitamente tales disensos, es posible avanzar en una descripción más detallada de los componentes principales de cada una de aquellas tres causas estructurales, tal como aparecen analizadas en los diversos diagnósticos. En este caso, es conveniente optar por un enfoque “ecléctico”, con el que, más que identificar consensos, se puedan acumular los diferentes elementos considerados en aquéllos. Al mismo tiempo, de este modo se identifican diversas áreas de intervención y se genera una especie de agenda de política pública al respecto.

Los desequilibrios de la estructura productiva (*Cuadro 1*) comprenden tanto deficiencias en el tejido real e institucional como en las condiciones de “*governance*” de la misma. Es decir, aparecen, por un lado, problemas de articulación o relacionamiento y, por el otro, problemas de configuración. Entre los primeros, se incluyen: i) *las debilidades e insuficiencias en la trama de relaciones intersectoriales y empresariales* –caracterizada por la imagen de “islas de modernidad emergentes”–, que disminuyen tanto el dinamismo potencial como las posibilidades de mejoras en el nivel de calificación de los recursos aplicados o

disponibles y en los grados de eficiencia colectiva; ii) *la desarticulación y las insuficiencias del sistema de innovación*, que afectan las capacidades competitivas de las unidades productivas, a la vez que se desaprovechan recursos calificados y ofertas tecnológicas potenciales; iii) *la lógica predominante de racionalización microeconómica*, que descuida la conservación de recursos y capacidades estratégicas y tiende a priorizar la consecución de incrementos de productividad a través de mecanismos de intensificación y precarización de los procesos de trabajo; y iv) *la degradación de la oferta de bienes públicos*, que lesiona la competitividad sistémica, al tiempo que debilita el sistema de formación de recursos y margina a numerosos sectores de la población del acceso a bienes esenciales.

<i>Cuadro 1: problemas estructurales (I)</i>		
Desequilibrios de la estructura productiva	Problemas de articulación	Debilidades e insuficiencias de trama
		Debilidades del sistema de innovación
		Aumento de productividad vía intensificación y precarización del empleo
		Degradación de la oferta de bienes públicos
	Problemas de configuración	Concentración de mercados
		Desigualdades de acceso a instrumentos e instituciones
		Predominio de prácticas rentistas y de valorización financiera
	Elevado grado de transnacionalización	Lógica de las decisiones de inversión
		Escasa inserción de SIPIs
		Ausencia de funciones estratégicas

Los problemas de configuración remiten a la estructura social de control y decisión sobre el aparato productivo y, por lo tanto, comprenden cuestiones relativas al posicionamiento objetivo de los agentes económicos y a las modalidades y efectos de sus prácticas y estrategias. Entre éstas, se destacan: i) *el elevado grado de concentración y de poder de mercado en la mayoría de sectores y regiones*, que permite la generación y apropiación de rentas extraordinarias, a la vez que diluye los beneficios potenciales de los esfuerzos genuinamente competitivos y debilita los derechos de usuarios y consumidores; ii) *las desigualdades de acceso a las instituciones de apoyo y a los instrumentos de política pública*, que sesgan en contra de las unidades de menor tamaño o poder relativo, premian prácticas espurias de influencia y consagran mecanismos de selección que inhiben la emergencia de nuevos actores y la movilidad social ascendente; y iii) *el*

predominio de prácticas rentistas y de valorización financiera, que reducen los recursos disponibles para la ampliación de la oferta, generalizan maniobras de evasión y elusión fiscal y son fuente de inestabilidad y volatilidad macroeconómica.

El elevado grado de transnacionalización de la economía argentina aparece también como un componente problemático específico de la estructura productiva –no necesariamente por sus aspectos cuantitativos sino, principalmente, por las modalidades de inserción predominantes- y combina tanto cuestiones de articulación como de configuración. Hay un cierto consenso en que la inversión extranjera directa (IED) puede tener una contribución positiva en términos de ampliación de la capacidad productiva, transferencia tecnológica y diversificación de exportaciones y mercados y que, en el caso argentino, las empresas transnacionales (ETs) aparecen asociadas a las actividades de mayor nivel de modernización. Sin embargo, esos efectos potenciales resultan debilitados por las siguientes cuestiones: i) la escasa importancia de la filial argentina en la estructura corporativa, lo que amplía la brecha entre la lógica de las decisiones de inversión privada y los eventuales requerimientos públicos; ii) la débil orientación exportadora de las filiales argentinas –con la obvia excepción de las inversiones en recursos naturales o al amparo de regímenes específicos en el MERCOSUR-, que, unida a su alta propensión importadora y de endeudamiento con fuentes internacionales, agrava la restricción externa; y iii) la escasa o nula incorporación de funciones estratégicas en las filiales argentinas, que debilita fuertemente su contribución al desarrollo de capacidades tecnológicas locales a través de la radicación de funciones de investigación y desarrollo (I+D), el desarrollo de proveedores y encadenamientos y la capacitación de recursos humanos.

La restricción externa (*Cuadro 2*) deriva de un déficit de tipo estructural en la cuenta corriente de la balanza de pagos –liderado por un saldo crecientemente negativo de los servicios reales y financieros y aumentado por el desequilibrio comercial en las fases de crecimiento-, que se agrava por la dinámica conocida como de “espiral de endeudamiento”. Incluye, por lo tanto, un componente de flujos de capital, afectados por problemas de volatilidad, y un componente de flujos de bienes, afectados por específicos problemas de competitividad. Los problemas originados en los movimientos de capital son de dos tipos: i) *las condiciones de acceso al financiamiento internacional*, por las que, en el caso argentino, a los vaivenes resultantes de los cambios de evaluación y consideración de los llamados mercados emergentes se suman las dificultades específicas de una economía que presenta recurrentemente problemas de solvencia externa y fiscal; ii) *la naturaleza y la estrategia de los flujos de IED*, que, como ya quedó dicho, más allá de su eventual aporte al financiamiento de la balanza de pagos en coyunturas específicas, tienden a ser –en términos agregados- utilizadores netos de divisas por débil contribución a la generación de exportaciones y a la sustitución de importaciones.

Cuadro 2: problemas estructurales (II)

Restricción Externa:	Fuerte restricción financiera	Acceso a financiamiento	
		Flujos de IED	
	<ul style="list-style-type: none"> • Déficit estructural de la cuenta corriente • Círculo vicioso de endeudamiento 	Problemas de competitividad (generación de divisas)	Sectores de ventajas naturales
Debilidades del modelo productivo			
Escaso desarrollo en productos dinámicos de alto valor agregado			
Creación de ventajas dinámicas			Degradación de la calificación de RRHH
	Débil proceso de innovación		
Tipo de especialización de los 90's	Débil desarrollo empresarial		
		Tipo de especialización de los 90's	Predominio de no transables con baja productividad sistémica

En cuanto a los problemas de competitividad, hay que distinguir los que afectan a los sectores de tradicionales ventajas naturales y los que derivan de la débil creación de nuevas ventajas dinámicas. Es evidente que los cambios tecnológicos y organizacionales introducidos o madurados en los '90 en la agricultura y ganadería y algunos procesos derivados reforzaron la tradicional ventaja comparativa de la economía argentina y contribuyeron a un salto considerable de los niveles de productividad y de los volúmenes de producción. Hay consenso en que, en el marco de condiciones apropiadas, estas tendencias podrían prolongarse, con el consiguiente beneficio sobre las tasas de crecimiento económico y, en particular, sobre las cuentas externas. Con todo, el sector enfrenta restricciones de diversa naturaleza: i) la vigencia del “viejo” proteccionismo en los mercados mundiales y la emergencia de “nuevas” prácticas equivalentes; ii) las cuestiones de sustentabilidad ambiental y algunas debilidades del modelo productivo; y iii) el insuficiente desarrollo de algunas producciones de mayor y creciente dinamismo en el comercio mundial.

Lejos de desaparecer de los mercados agrícolas y a pesar de los compromisos de reducción asumidos en los foros multilaterales, las distintas formas de ayuda a la producción y exportaciones y de barreras de acceso por parte de los grandes países industrializados se mantienen, a la vez que se intentan introducir preocupaciones no comerciales y salvaguardias especiales. La tendencia de los mercados internacionales a incorporar consideraciones ambientales y de bienestar animal dentro de las buenas prácticas agropecuarias y de manufactura sugiere que será cada vez más difícil diferenciar los requisitos ambientales, sanitarios y de higiene y seguridad. En vista de estos nuevos requisitos, los productores locales

deberán enfrentar en el futuro inmediato el desafío de la trazabilidad y la segregación. A su vez, los efectos ambientales de largo plazo del uso del paquete tecnológico más difundido en la región pampeana no son bien conocidos. La primacía de las empresas proveedoras de semillas en la generación y disponibilidad de información sobre los impactos de los transgénicos genera cierta asimetría de información para las autoridades reguladoras.

Centrada la oferta en un paquete agronómico prediseñado, el proceso de toma de decisiones sobre la siembra se ha desplazado fuertemente desde el productor al proveedor de los insumos. El modelo productivo se asienta en una elevada dependencia externa en insumos y tecnología y se basa, principalmente, en la exportación de commodities, crecientemente concentrados en la soja, a la vez que retroceden otros granos y cultivos de fuerte implantación previa. En muchos casos la producción se basa exclusivamente sobre el monocultivo. Esta situación plantea importantes riesgos en el futuro acerca de la sustentabilidad de los ecosistemas, tanto en lo relativo al mantenimiento de la fertilidad y la estructura de los suelos como a la aparición y profundización de diversos problemas sanitarios, todos ellos causados por la falta de una adecuada rotación de los cultivos.

La producción y comercialización de productos diferenciados requieren crecientemente el cumplimiento de los sistemas de identidad preservada a lo largo de toda la cadena agroalimentaria. La participación de Argentina en el muy dinámico comercio mundial de productos agrícolas de alto valor agregado, si bien ha crecido recientemente, es muy baja y distante de la actual capacidad de absorción de los mercados importadores. El aprovechamiento de esta oportunidad potencial aparece limitado por un conjunto de obstáculos de naturaleza sistémica, entre los que se destacan la debilidad de los sistemas de promoción de la competitividad y de la inserción internacional de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y de los sistemas de asistencia técnica en productos no tradicionales.

Hay un consenso relativamente extendido acerca de que la superación a largo plazo de los desequilibrios y sus consecuencias se asocia a la creación y fortalecimiento de ventajas competitivas dinámicas. Pero, a su vez, este proceso enfrenta diversas restricciones de carácter sistémico: i) las debilidades del sistema de calificación de recursos; ii) las debilidades del proceso innovativo y de constitución de redes productivas; y iii) las debilidades del desarrollo empresarial.

Así como se reconoce que la calificación de sus recursos humanos constituyó una ventaja específica para el desarrollo argentino en el pasado, también se señala su probable agotamiento en el presente, no sólo en comparación con países como Corea y España, que presentaban índices equiparables sólo dos décadas atrás, sino también en el ámbito regional. La brecha a favor que mostraban los indicadores de los sistemas educativo y científico-tecnológico de Argentina ha disminuido aceleradamente y en algunos casos (la difusión de las tecnologías de la información (TI), la cantidad de posgraduados, el gasto relativo en inversiones en ciencia y tecnología (CyT) y la propia producción de investigación de CyT) Brasil o Chile superan claramente los estándares argentinos. Por otra parte, se hacen evidentes el deterioro y la heterogeneidad de la calidad en los niveles de

educación básica y los déficit del sistema de formación técnica, terciaria y universitaria, entre los que destaca la inadecuación de la oferta académica.

El sistema de innovación se resiente de estos vicios de origen y de la desarticulación entre sus diferentes componentes. Se verifica un muy bajo nivel de inversión total en I+D, una escasa y declinante contribución relativa del sector privado, un muy bajo relacionamiento empresario con las entidades de vinculación tecnológica y los programas gubernamentales, una elevada obsolescencia en equipamiento e infraestructuras y un fuerte éxodo de jóvenes profesionales e investigadores. A su vez, el debilitamiento de cadenas productivas domésticas constituye un factor limitante para los procesos de aprendizaje, la demanda de recursos humanos calificados y la efectividad de los incentivos a la innovación. El escaso desarrollo del sistema institucional de CyT limita la constitución de competencias endógenas de las firmas y eleva los umbrales mínimos de acceso a la oferta de servicios tecnológicos, lo que amplía la heterogeneidad estructural.

Es sabido que los emprendimientos en actividades en las que el conocimiento es un insumo crítico, aún en sectores maduros, contribuyen particularmente a la generación de puestos de trabajo de calidad, a la innovación y a la renovación de la base empresarial y productiva. Entre otros factores limitantes, las debilidades de los ámbitos de formación y la ausencia de vinculación estratégica entre las fuentes del conocimiento y los emprendedores restringen tanto estos desarrollos potenciales, como también la ampliación de las experiencias de desarrollo productivo a nivel local. En particular, estos procesos requieren la generación de una cultura de cooperación y un espíritu innovador, a efectos de maximizar las oportunidades de creación de nuevas ventajas que brinda la cercanía física entre los agentes, en especial de las pequeñas y medianas empresas que participan en distintas etapas de un mismo proceso productivo. La clave de estas ventajas parece radicar en una elevada división social del trabajo, cuya dinámica se acelera en la medida en que se registren bajos costos de coordinación y de información y se opere en un entorno competitivo no asimétrico.

La fragilidad macroeconómica, entendida como una situación de fuerte vulnerabilidad frente a *shocks* externos de diversa naturaleza y responsable, a su vez, de la generación de un ambiente de elevada incertidumbre estructural, se deriva, principalmente, de la ausencia de un cuadro fiscal sustentable y de una desenvuelta o latente (según los diversos momentos) volatilidad cambiaria (*Cuadro 3*). Es importante destacar que las condiciones de inestabilidad del tipo de cambio son reconocidas en la mayoría de los diagnósticos analizados, aún cuando, como ocurrió durante los diez años de vigencia del régimen de convertibilidad, se aplicara un sistema que garantizaba una paridad fija irrevocable. Por supuesto, los diagnósticos divergen fuertemente en la identificación de las fuentes principales de presión sobre el tipo de cambio en este último período; para algunos, la responsabilidad residía en la inconsistencia de las políticas macroeconómicas, especialmente la fiscal; para otros, en cambio, las inconsistencias estaban en los incentivos a la asignación de recursos implícitos en el cuadro general de reformas o en la dinámica de productividades relativas de los sectores transables y no transables.

Cuadro 3: problemas estructurales (III)

<p>Fragilidad Macroeconómica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta incertidumbre estructural • Vulnerabilidad ante <i>shocks</i> externos 	<p>Sustentabilidad fiscal</p>	<p>Peso de la deuda pública</p>	
		<p>Nivel y modalidad de gasto</p>	
		<p>Administración tributaria</p>	<p>Inequidad</p>
	<p>Evasión</p>		
	<p>Volatilidad cambiaria</p>	<p>Situación fiscal</p>	
		<p>Expectativas inflacionarias</p>	
<p>Movimientos especulativos</p>			

De hecho, en el plano macroeconómico y, más en particular, en el fiscal, se reconoce generalizadamente la existencia de un desequilibrio no sustentable y, por lo tanto un esquema inconsistente de gastos e ingresos, pero las interpretaciones sobre el origen de esta inconsistencia tienden a polarizarse sobre uno u otro lado del presupuesto público. En este marco, pueden sintetizarse los siguientes áreas o factores problemáticos: i) *el peso de los servicios de la deuda pública*, que, estando predominantemente nominada en divisas, genera el llamado problema de la “doble transferencia”, requiere una creciente desviación de fondos con ese propósito y rigidiza la estructura del presupuesto; ii) *la estructura y modalidades del gasto público remanente*, que cobija fuertes ineficiencias de asignación e implementación e instala o impone un esquema de transferencias no convalidado socialmente; iii) *la estructura y modalidades de recaudación tributaria*, distorsionada por la reiteración de prácticas de emergencia tendientes a garantizar la percepción “rápida y fácil” y, al mismo tiempo, basada en criterios de carácter regresivo; y iv) *las ineficiencias de la administración tributaria*, que permiten y facilitan las maniobras de elusión y evasión, sesgando la presión fiscal contra los consumidores, los asalariados y otros perceptores de ingresos fijos.

Los recurrentes períodos de alta inflación, el infradesarrollo de un mercado doméstico de capitales, el predominio de las prácticas de valorización financiera y los propios marcos regulatorios que contornaron la liberalización financiera dieron por resultado un extendido y profundo proceso de “dolarización” de la economía argentina. En estas condiciones, la volatilidad cambiaria es doblemente perjudicial: por un lado, es fuente de inestabilidad de los precios internos, reproduce

presiones inflacionarias y altera arbitrariamente la estructura de precios relativos; por el otro, modifica aleatoriamente los valores patrimoniales y genera transferencias entre diferentes actores, según sea su posición de activos. Así, tanto las señales de precios como los horizontes de rentabilidad de los proyectos de inversión se tornan difusos, ampliando la incertidumbre y desalentando las decisiones de inversión. Pueden identificarse tres factores por detrás del problema de la volatilidad cambiaria: i) *la propia situación de no sustentabilidad fiscal*, que pone presión sobre la demanda de divisas y debilita la confianza sobre la moneda doméstica; ii) *la formación de expectativas inflacionarias*, cuya concreción se facilita por el alto grado de concentración de la oferta y que estimula la “huida” hacia la divisa como reserva de valor; iii) *los ataques especulativos*, facilitados por la amplia liberalización de los movimientos de capital.

Los disensos

Quedó dicho que en la enumeración de las principales manifestaciones de los problemas del desarrollo argentino, así como en la descripción de sus principales causas estructurales aparece un relativo consenso entre las diferentes concepciones analizadas, las que, sin embargo, abarcan una muy amplia franja del espectro político e ideológico argentino. Ahora bien, es precisamente en el diagnóstico sobre el origen último de tales problemas y sobre la dinámica que vincula causas y efectos donde las distintas visiones difieren significativamente. En última instancia, estas diferencias remiten a la concepción sobre los objetivos del desarrollo y las vías para alcanzarlo. Por ello es que, tal como se analiza en posteriores apartados de este documento, se formulan y están en el debate propuestas francamente diversas para enfrentar un conjunto de problemas y déficit comúnmente relevados y reconocidos por la mayoría de los autores e instituciones.

A efectos de presentar estilizadamente los disensos en el diagnóstico y, de ese modo, preparar el terreno para la identificación y el análisis de las diferentes visiones normativas, es conveniente introducir tres dimensiones comparativas (*Esquema 5*). La primera remite a la *jerarquía* con que los problemas son presentados: en líneas generales, suele haber alguno indicado como el más importante y, por lo tanto, el que define las prioridades de intervención y cuya resolución se convierte en la condición necesaria para destrabar el proceso. La segunda dimensión a considerar es la dinámica de *causalidad* que explicaría tanto la aparición de los problemas principales como su reproducción: aquí es donde suelen definirse las modalidades de intervención. La tercera alude a la *responsabilidad* última en la explicación del “desarrollo ausente”: esta dimensión remite a las teorías más generales que fundamentan el análisis, diagnóstico y las propuestas de acción.

Cuadro 4: los disensos sobre el diagnóstico

	Énfasis en...			
Jerarquía	Sustentabilidad fiscal	Problemas de competitividad	Desequilibrios estructurales (desigualdades)	
Causalidad	Intervenciones distorsivas en los “precios correctos”	Estructura de precios relativos (productividad) inadecuada	Asimetrías de acceso y acumulación	Asimetría en la relación capital-trabajo
Responsabilidad	Fallas de gobierno	Fallas de mercado		Sistema social

A partir de estos criterios, es posible identificar tres grandes corrientes explicativas, alineadas según la jerarquía que es otorgada en la consideración de los problemas estructurales: una que pone el centro de la problemática en los aspectos de fragilidad macroeconómica, especialmente en los problemas de sustentabilidad fiscal; otra que focaliza los déficit principales en los problemas de (falta de) competitividad de la economía; y una tercera que se centra en los desequilibrios de la estructura productiva y social, principalmente en las desigualdades entre diversos actores del proceso. Estos tres focos diferentes implican sendas concepciones alternativas sobre las áreas en las que la acción pública debe operar, es decir, sobre las respectivas prioridades de política.

Para la primera concepción, las inconsistencias del sistema fiscal (lo que, más allá de ineficiencias “técnicas”, alude a la falta de consenso social sobre un esquema viable de transferencias intersectoriales) y las intervenciones distorsivas sobre los “precios correctos” de la economía son las causas-madre de los problemas del desarrollo. La responsabilidad principal estaría, entonces, en las “fallas de gobierno” y en las interferencias sobre los mecanismos de asignación y selección por el mercado, lo que llevaría a los déficit de competitividad. El ordenamiento macroeconómico y la desregulación de los mercados serían las intervenciones claves para que las señales de precios relativos –tal como se originan por la dotación de factores disponible- orienten las estrategias de los agentes económicos, de modo de que éstos maximicen sus respectivos objetivos y comportamientos. Esta racionalidad sería suficiente para que el potencial de desarrollo se desplegara sustentablemente.

En la segunda concepción el énfasis está puesto en la insuficiente capacidad competitiva de la estructura económica, lo que genera y reproduce permanentemente una restricción externa que condiciona y limita el sendero de crecimiento y desarrollo. Esta insuficiencia, a su vez, sería la causa de la fragilidad macroeconómica y de la incapacidad de la estructura económica para utilizar plena y apropiadamente los recursos disponibles. Los déficits de competitividad responderían a la perpetuación de un incorrecto patrón intersectorial de asignación de recursos, en línea con una estructura de precios relativos que no daría cuenta de las diferencias de productividad entre los sectores basados en ventajas naturales y el resto de las actividades. Por consiguiente, la responsabilidad principal estaría en diversas “fallas de mercado” (imperfecciones competitivas, externalidades, barreras a la innovación) que debilitan la dinámica de crecimiento y las posibilidades de diversificación productiva a largo plazo. La misión de la política pública sería, precisamente, intervenir en el esquema de asignación de recursos para “corregir” aquellas fallas estructurales, mejorar el perfil de inserción internacional y maximizar el producto potencial.

Para la tercera concepción, finalmente, los diversos desequilibrios de la estructura económica y social acumulados en las fases previas constituyen el corazón del problema; tanto la restricción externa como la fragilidad macroeconómica serían elementos coadyuvantes para la agudización de los desequilibrios internos, pero, a la vez, un producto de los mismos. De acuerdo con esta concepción, las desigualdades sociales y regionales serían la fuente principal de la falta de dinamismo de la economía y, por lo tanto, la razón última de los problemas de falta de competitividad y de sustentabilidad macroeconómica. Ahora bien, compartiendo este punto de partida explicativo, hay también algunas diferencias fundamentales entre diversos diagnósticos en relación con el tipo de asimetrías sociales que se resaltan. De un lado, aparece un énfasis en las desigualdades al interior de las fracciones del capital; se pone el eje, fundamentalmente, en las asimetrías en los poderes relativos de acumulación y en el acceso a los instrumentos y las oportunidades, lo que remite, una vez más, a “fallas de mercado” específicas y a la necesidad de la intervención política para solventarlas. Del otro, la raíz del problema es situada en las características y la asimetría de la relación capital-trabajo; en este caso es el conjunto del sistema social el que queda cuestionado.

2 - Tendencias de cambio en los '90

La última oleada de transformaciones de la estructura productiva argentina ha tenido como marco y molde al conjunto de incentivos explícitos o implícitos en el amplio programa de reformas estructurales implementado desde principios de los '90 y en la estructura de precios y rentabilidades relativas resultante, principalmente, del rígido anclaje cambiario instrumentado por el plan de convertibilidad (*Esquema 2*). La apertura comercial –reforzada en el plano regional con la constitución del MERCOSUR-, la privatización masiva de empresas y servicios públicos y la progresiva desregulación de los mercados de bienes, servicios y factores constituyeron el corazón de las reformas y las principales señales estratégicas sobre el proceso de asignación de recursos para los actores

fiscal (reducción de aportes patronales al sistema previsional, incremento de reembolsos impositivos y otros subsidios a las exportaciones). Dado el esquema cambiario y en ausencia de un crecimiento sostenido y compensador de la productividad, la mejora de los niveles de competitividad requería una deflación de precios y salarios, evidenciada fuertemente a partir de 1998. A su vez, el ingente desplazamiento de mano de obra, especialmente después del primer tercio de la década de los '90, deterioró el gasto agregado doméstico. En este sentido, el cuadro macroeconómico instaló una paradoja perversa para las fuentes de dinamismo: por un lado, costos relativamente elevados de la mano de obra en términos internacionales y, por el otro, bajo poder adquisitivo de sus remuneraciones en el plano local. A su vez, el proceso resultante de distribución de ingresos acentuó el carácter regresivo que arrastraba desde mediados de los años setenta, profundizando las desigualdades y generando un marcado proceso de segmentación del consumo y de los mercados.

En este marco, la política industrial –en sentido amplio- estuvo sometida a una tensión entre dos fuerzas contrapuestas. De un lado, una retórica y una práctica general basadas en mecanismos mercantiles de libre asignación. Del otro lado, intervenciones puntuales para favorecer discrecionalmente a determinados actores de una cadena productiva (el proceso de privatizaciones y la política automotriz, por ejemplo) o para lidiar ocasionalmente con alguno de los desequilibrios que el mismo proceso de reformas iba generando (las llamadas devaluaciones fiscales o el Régimen de Especialización Industrial, por ejemplo). En este contexto, no debe extrañar que la política industrial, ahí donde existió de modo explícito o implícito, se caracterizó por una combinación del otorgamiento de incentivos redundantes, la ausencia de *“quid pro quo”*, la ausencia de consideraciones sistémicas y de trama productiva, la asimetría de oportunidades de acceso para los agentes menos concentrados y, en general, fuertes déficit de diseño, coordinación e implementación.

Es decir que el cuadro macro, las propias políticas implementadas y sus condiciones específicas de aplicación modelaron un proceso de cambio estructural que, en parte, reforzó algunas tendencias que ya venían manifestándose desde el quiebre del antiguo proceso de sustitución de importaciones basado en la ampliación del mercado interno para bienes finales, en parte recreó ventajas afirmadas en la dotación de recursos naturales y en parte desarrolló actividades y dinámicas novedosas, especialmente en el sector de servicios públicos y privados. De este modo, el patrón de inversiones y las tendencias de especialización del aparato productivo argentino que predominaron en los '90 se basaron fundamentalmente en la explotación de “viejas” y “nuevas” ventajas naturales, en el aprovechamiento de mercados cautivos abastecidos, en general, en condiciones monopólicas y en el desarrollo de servicios orientados al consumo de altos ingresos.

El sector agrícola pampeano se transformó de la mano de un acelerado cambio tecnológico y organizacional que, alentado por la nueva estructura de precios relativos y sumado a la tradicional fertilidad natural de las tierras en explotación, generó un importante salto en los rendimientos y la productividad. Dicha

transformación, ya insinuada a finales de los '80, se basó en la difusión de la mecanización en gran escala, de la utilización intensiva de agroquímicos, de la introducción de nuevas variedades genéticas y de la adopción de nuevas técnicas de preparación, siembra y cultivo, así como en el desarrollo de nuevos agentes especializados en diferentes etapas del proceso (red de servicios especializados) que revolucionaron la organización del proceso productivo a nivel de las explotaciones individuales. Este proceso de modernización acelerado permitió, a su vez, extender la frontera agrícola, por lo que los niveles de producción se beneficiaron de la mayor cantidad de recursos explotados y del incremento sustancial en los rindes. Cabe señalar que este proceso se concentró especialmente en las oleaginosas y, en menor medida, en los lácteos, por lo que también se produjo un cambio en la composición tradicional de la oferta del sector.

La producción de petróleo, gas y derivados y la gran minería metalífera (cobre y oro, esencialmente) constituyen los ejemplos de la especialización en “nuevas” ventajas naturales, en este caso promovida por las reformas de privatización de empresas y áreas de explotación y de desregulación de precios y condiciones de acceso, amén de un conjunto de incentivos fiscales tendientes a reducir los costos de inversión y operación y los riesgos de explotación en el largo plazo. Por su parte, las inversiones en el área de servicios públicos, reguladas por las modalidades de privatización adoptadas, se beneficiaron fuertemente de las condiciones de demanda postergada existentes en el punto de partida, por los incentivos a corto y largo plazo establecidos en los esquemas de transferencia de los activos, por las características de cautividad y ausencia de competencia en los mercados respectivos y por la laxitud de los marcos regulatorios. En cierto sentido, varias de estas características explican también las líneas de redefinición del sector automotriz (la “*vedette*” del período en el sector industrial), si bien, en este caso, el eje fue puesto en el aprovechamiento del protegido mercado regional del MERCOSUR. Finalmente, de la mano del comentado proceso de concentración y segmentación de los ingresos, se desarrolló una demanda solvente para la localización de servicios (inmobiliarios, comerciales, financieros, educativos y sanitarios) orientados al consumo de altos ingresos.

En el resto del aparato productivo la redefinición del patrón productivo sectorial fue también acompañada por la adopción de cambios tecnológicos significativos, impulsados fundamentalmente por la apertura comercial y los cuantiosos flujos de IED ingresados en los sectores más dinámicos. Dejando de lado ciertas particularidades sectoriales, la trayectoria más generalizada del proceso de cambio tecnológico se afirmó en las siguientes líneas: i) la incorporación de procesos ahorradores de mano de obra; ii) la renovación acelerada de la tecnología de producto; iii) el énfasis en la adopción de tecnología incorporada; y iv) el énfasis en la implementación de procesos de cambio organizacional. Por supuesto, el desarrollo de cada una de estas líneas asumió formas idiosincrásicas y generó impactos particulares sobre la estructura productiva y de gestión.

El avance de la incorporación de modernas tecnologías de proceso (especialmente, de automatización) encontró cierto límite en las escalas de producción instaladas, pero tuvo, de todas maneras, un fuerte impacto negativo

directo sobre los niveles de empleo. Los beneficios de la renovación de productos y modelos para los consumidores y usuarios fueron importantes, pero, en tanto ésta se basó en la importación llana por parte de las filiales de los esfuerzos de desarrollo de producto realizados en otros puntos de la corporación, se limitó el desarrollo de esas actividades en el país y la posibilidad de competencia de los productores locales. La importación irrestricta de bienes de capital fue el motor principal de la transferencia tecnológica y de la modernización del equipamiento en el período, pero, al mismo tiempo, desalentó las capacidades de producción y, más en general, de I+D instaladas localmente. Por último, los cambios organizacionales implementados, si bien tendieron a incorporar nuevas modalidades de gestión a nivel de las firmas, se centraron mucho más en la racionalización de actividades y en la incorporación de técnicas motivacionales, que en la difusión de estructuras participativas y de autoaprendizaje.

Hay algunos rasgos generalizados en el proceso de reestructuración a nivel de las firmas que son representativos del período. Entre éstos, cabe citar: i) la apertura de la función de producción y oferta, tanto por la incorporación de insumos y componentes importados, como por la ampliación de la gama de productos finales; ii) la racionalización y achicamiento de los planteles de personal, en muchos casos sacrificando capacidades estratégicas para el desarrollo a largo plazo de la empresa; y iii) la intensificación de los procesos de trabajo, degradando la calidad de la relación laboral. A partir de este accionar, los niveles de capacidad ociosa del período previo a la implementación de la convertibilidad y las reformas posibilitaron que la posterior explosión de la demanda fuera satisfecha a través de incrementos en la productividad, los que, en la primera fase de crecimiento derivaron de los aumentos de producto. En la siguiente fase de crecimiento, si bien continuó el proceso de reducción del empleo y las horas trabajadas en la mayoría de las actividades, la evolución de la productividad sectorial respondió más directamente al patrón predominante en el proceso de asignación de inversiones.

Aunque éstas han sido las tendencias principales y más generalizadas del proceso de reestructuración, el ajuste a nivel microeconómico distó de ser homogéneo. Más allá de los atributos endógenos que perfilaron a cada empresa, las razones principales de sus diferencias relativas de conducta y desempeño se originaron fundamentalmente en las formas de competencia predominantes y el dinamismo de su respectivo mercado, en su capacidad de financiamiento o acceso al crédito y en sus condiciones de acceso a los instrumentos de promoción o protección discrecionalmente administrados. En consecuencia, la modernización del aparato productivo revela fuertes heterogeneidades inter e intrasectoriales y, aún cuando se generaron bolsones y nichos productivos próximos al estado del arte internacional, la dinámica del proceso llevó a un debilitamiento importante del entramado industrial.

Este conjunto de tendencias y elementos de la reconversión productiva más reciente confluyeron para impulsar también un proceso de fuerte reestructuración patrimonial que, nuevamente, acentuó algunas de las líneas que venían desarrollándose desde mediados de la década del '70, a la vez que presentó otros

rasgos novedosos y de fuerte impacto sobre las perspectivas de desarrollo futuro. Entre los primeros, hay que señalar la profundización del proceso de centralización del capital y de concentración de mercados, que tuvo como contrapartida –principalmente en el sector industrial- la desaparición de numerosas firmas independientes, ya sea por haber salido definitivamente del negocio o por haber sido absorbidas o fusionadas. Siendo relativamente generalizado, este proceso afectó en mayor medida al segmento de pequeñas y medianas empresas, las que, a sus tradicionales problemas de financiamiento de las inversiones y del capital de giro, sumaron en esta década importantes déficit de información y gestión para operar en condiciones de economía abierta y más expuestas a la competencia de las importaciones.

Entre las aristas novedosas de la reconfiguración empresarial revista, obviamente, la desaparición prácticamente completa de las empresas estatales en la industria y los servicios públicos y de una buena parte de los bancos nacionales y provinciales, transferidos a propietarios privados domésticos o extranjeros, o a un consorcio mixto, según los casos. Ahora bien, el proceso de extranjerización de activos y empresas excede largamente al proceso de privatizaciones y se ha extendido a la gran mayoría de los sectores productivos, constituyéndose, probablemente, en uno de los rasgos más significativos y específicos del proceso de reestructuración económica. De acuerdo con los indicadores usuales (participación en las ventas, control de activos o patrimonio), la economía argentina se encuentra en la actualidad entre las más transnacionalizadas del mundo, con la particularidad de que este proceso se ha desarrollado dentro de un horizonte temporal relativamente breve.

Las comentadas tendencias de especialización predominantes se corresponden muy próximamente con el patrón de IED registrado. A lo largo de la década los '90 se advierten tres oleadas de IED sucesivas: i) las dirigidas al proceso de privatizaciones y a la explotación de ventajas naturales; ii) las dirigidas a ciertos segmentos específicos de la industria manufacturera; y iii) y las dirigidas al segmento de servicios privados. Parte importante de estos flujos de inversión se materializaron a través de fusiones y adquisiciones (F&A) de empresas locales, en un proceso dinámico que implicó la extensión progresiva del control de los paquetes accionarios. Además de los incentivos específicos que se han establecido para la atracción de empresas extranjeras, la liberalización comercial y financiera, la integración regional y el seguro de cambio implícito en el régimen de la Convertibilidad establecieron reglas de alcance general que favorecieron relativamente a las ventajas de propiedad de este tipo de firmas. Al mismo tiempo, las tendencias de crecimiento de la demanda interna en los períodos 1991-1994 y 1996-1998 deben haber alentado proyecciones optimistas sobre la solidez del esquema en vigencia y su dinamismo futuro.

El quiebre a finales del 2001 del régimen macro abre algunos interrogantes sobre la capacidad de respuesta del aparato productivo –modelado fuertemente en las condiciones previas- a la nueva situación de precios relativos y condiciones de competencia que tienden a instalarse. En principio, algunas cuestiones merecen fuerte atención: i) la coexistencia de sobre-inversión relativa en algunos sectores y

de insuficiente capacidad instalada en otros, en un contexto de pronunciada baja del coeficiente de inversión total durante los cuatro años de recesión; ii) la debilidad del entramado productivo interno, no sólo en términos de cantidad y calidad de oferta disponible, sino también en las interrelaciones básicas del sistema nacional de innovación; iii) la presencia de rigideces tecnológicas, cuya rápida superación se dificulta en el nuevo contexto de precios relativos; iv) la reducción y hasta desaparición de planteles de personal de alta calificación. Las inversiones predominantes en la década anterior se basaron en las tendencias de la demanda doméstica en las dos fases cortas de auge, en el elevado poder adquisitivo en moneda internacional de dicha demanda y en la disponibilidad de acceso casi absoluta a importaciones baratas. No debería esperarse que el ajuste del aparato productivo a un cuadro inverso en esos factores determinantes – reasignando recursos y reorientando ofertas- fuera necesariamente automático, dado las rigideces estructurales que se consolidaron en paralelo al desarrollo del modelo previo.

Hasta aquí, el cambio más sustantivo operado en las reglas del juego económico después del estallido de la crisis ha sido la modificación de los precios relativos a favor de los bienes y servicios transables y de los procesos trabajo-intensivos. En este contexto, tienden a resultar relativamente más favorecidas (o menos perjudicadas) las empresas y actividades orientadas principalmente hacia los mercados externos, las que concentran sus acciones en mercados cautivos (ya sea por regulaciones estatales, por constituir monopolios naturales, por la existencia de un elevado tipo de cambio real y fuertes barreras al comercio), las que explotan o industrializan recursos naturales y las que exhiben un mejor perfil financiero. En estas condiciones, resulta lógico que la recuperación del nivel de actividad se asiente sobre la base de una expansión de las exportaciones y de un renacimiento del proceso de sustitución de importaciones. Ahora bien, mientras no se avance en las cuestiones de política macroeconómica pendientes, las estrategias empresarias tenderán a definirse y organizarse, en general, en torno a comportamientos caracterizados como de “esperar y ver”.

3 - Ejes del Debate, Visiones y Requerimientos al sistema de CTI

La evaluación de los consensos y disensos en torno a las propuestas y las estrategias de desarrollo requiere la definición de algunos ejes principales que permiten diferenciar las macro-visiones existentes. Estos ejes deben ser idóneos para sistematizar y racionalizar el debate implícito. En función de las cuestiones planteadas en el diagnóstico previo y de la identificación de los aspectos constitutivos de un “modelo de desarrollo”, se han seleccionado cuatro ejes: i) las fuentes de crecimiento y los factores que lo orientan; ii) el tipo de especialización productiva; iii) los modos de regulación y coordinación del proceso de asignación de recursos; y iv) la naturaleza de los agentes económicos líderes. Estos ejes remiten a las siguientes cuestiones, respectivamente: i) los problemas de la

distribución del ingreso; ii) los problemas de la inserción internacional y del empleo; iii) la distribución de funciones entre el Estado y el mercado; y iv) la configuración empresarial.

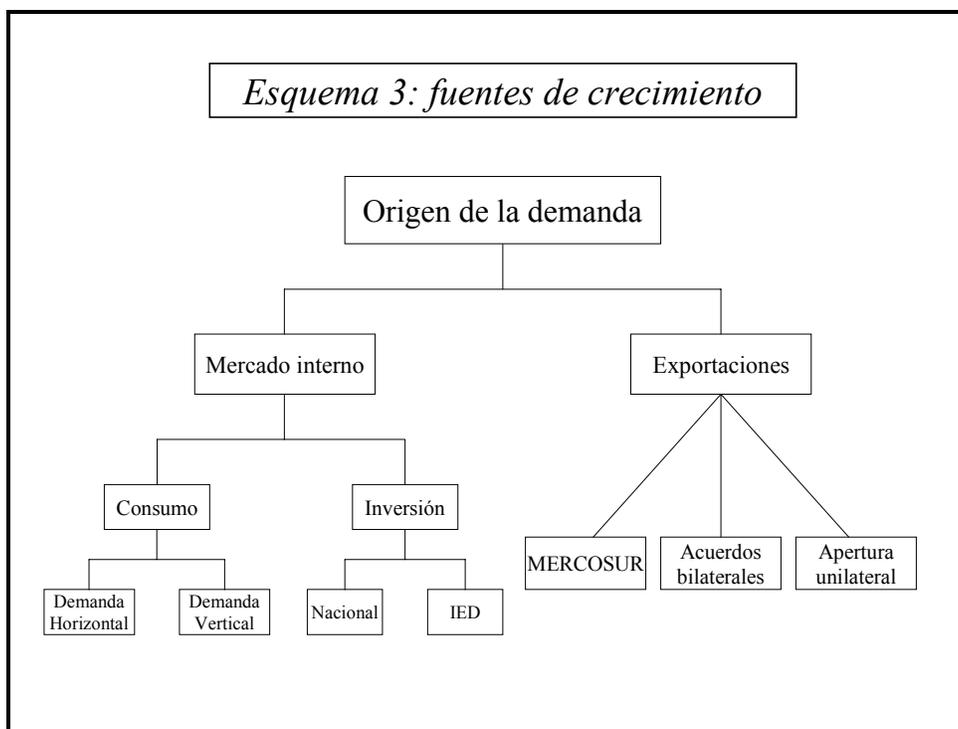
Los ejes del debate

En esta presentación introductoria de los ejes de discusión se intenta sintetizar y resumir el conjunto de las alternativas y opciones presentes en cada uno de ellos, de modo de facilitar una posterior estilización de las macro-visiones percibidas en las diferentes propuestas analizadas. De ninguna manera hay un propósito de sugerir variantes dicotómicas absolutas, sino, más bien, resaltar los énfasis. En la actualidad el debate no parece vertebrarse alrededor de opciones excluyentes en muchas de las cuestiones que se presentan a continuación, como, por ejemplo, el enfrentamiento entre empresas nacionales o extranjeras o entre PyMEs y firmas de gran tamaño, el desarrollo industrial versus el agropecuario; la regionalización o la globalización, la disyuntiva entre Estado o mercado, sino que, en general, son entendidos como elementos complementarios y necesarios de cualquier estrategia de desarrollo. Sin embargo, en la generalidad de las propuestas se advierte un énfasis mayor en algunos caminos o vías de crecimiento y desarrollo que sobre otros, lo que permite la construcción de senderos alternativos. Finalmente, es alrededor de tales énfasis que pueden alinearse los consensos y disensos, tal como se verá en la sección siguiente.

Las fuentes de crecimiento

En torno de este eje, se presentan y discuten las variables o conjuntos de variables escogidas por las distintas propuestas para que sean las “locomotoras” de la economía. En tal sentido, se trata de indagar sobre la fuerza que haga posible y sustentable al proceso de crecimiento, haciendo referencia fundamentalmente a los componentes y orígenes de la demanda en donde encontrará destino el creciente producto de la economía. Al mismo tiempo, cada una de las opciones propuestas trata de forma implícita el modo en que el producto será distribuido entre los distintos sectores de la economía, quienes participarán, en un segundo momento, de la retroalimentación del proceso como nuevos factores de demanda, contribuyendo así a la dinámica de crecimiento. A ese respecto, tal como muestra el *Esquema 3*, se intenta determinar el énfasis que las distintas mociones ponen sobre cuestiones tales como el origen geográfico de la demanda o el segmento de mercado al cual apuntar, teniendo en cuenta su dinamismo o su conveniencia estratégica.

Esquema 3: fuentes de crecimiento



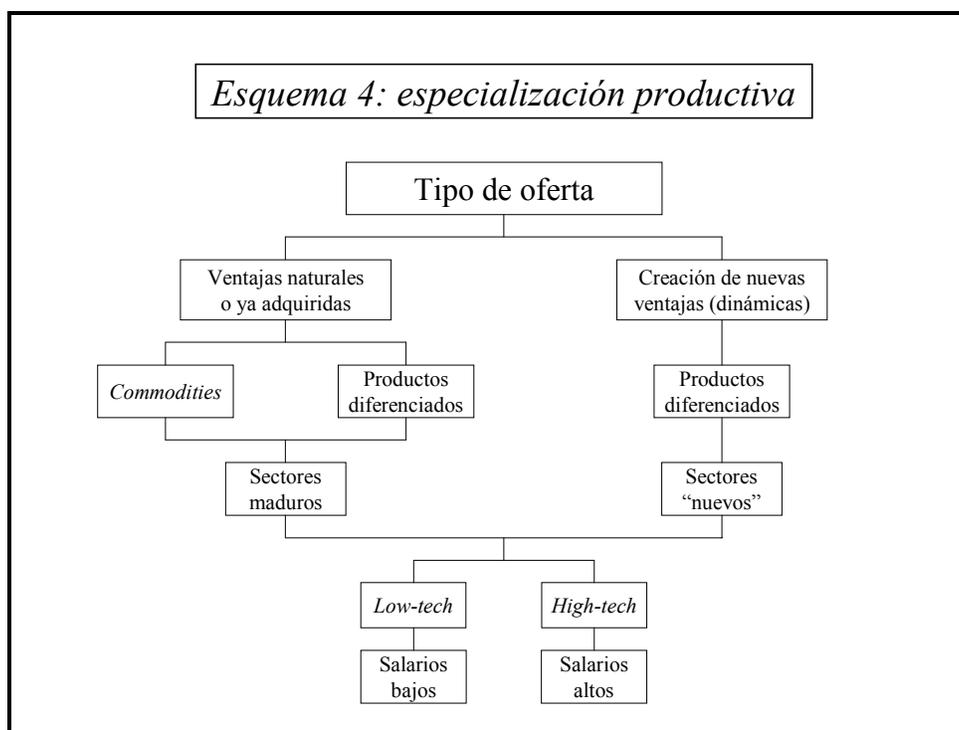
En principio, y de forma muy estilizada, se identificó para cada una de las propuestas si el origen geográfico de la demanda es el mercado interno o el externo (exportaciones), o un *mix* entre ambos con cierto énfasis (o no) en alguno de ellos. En caso de que el factor de empuje de la economía esté colocado en el mercado interno, se intentó indagar respecto al componente principal de la demanda, sea este el consumo o la inversión en capital. Respecto del consumo interno como factor expansivo, se verificó a qué tipo de demanda de bienes de consumo se refieren las propuestas: si se trata de una extensión horizontal de la demanda, a partir de un proceso de redistribución que favorezca a los sectores de población de menores ingresos, o de una profundización vertical de la demanda, apoyada en un proceso segmentación de ingresos y mercados y preferentemente orientado por la diferenciación de productos en distintos nichos. En el caso de la inversión como motor principal del estímulo de la demanda, se la discriminó según su origen, teniendo esta cuestión fuertes implicancias sobre la dinámica de crecimiento. A este respecto, la indagación remite al tipo de regulación recomendado para la IED.

En el caso de las propuestas más centradas en una estrategia de crecimiento orientada o liderada por las exportaciones, se trata de distinguir los mercados o destinos a que se hace referencia, ya que, en líneas generales, las propuestas incluyen recomendaciones sobre la naturaleza de la inserción internacional y, principalmente, sobre los socios comerciales y los ámbitos de negociación preferidos. En esta dirección, la atención está puesta en discernir los énfasis sobre una eventual profundización del MERCOSUR (lo que remite a su utilización como un mercado ampliado a efectos del aprovechamiento de economías de escala y

especialización para, en un segundo momento, abrir en mayor grado la economía al resto del mundo), o sobre la negociación de acuerdos preferenciales de comercio con otros países o bloques (a efectos de aumentar la vinculación económica y financiera con economías relativamente más desarrolladas), o bien sobre una estrategia más general de apertura unilateral e indiscriminada.

La especialización productiva

Si bien es cierto que parece haberse superado la antigua y tradicional discusión sobre la mayor conveniencia para la Argentina entre la especialización en productos agropecuarios –en los que se dispone de evidentes ventajas comparativas estáticas- o en productos industriales –con el objetivo explícito de enfrentar el deterioro tendencial de los términos de intercambio, lograr un mayor desarrollo tecnológico y crear nuevas ventajas competitivas en forma dinámica-, las diferentes propuestas evaluadas, al tiempo que propenden a un desarrollo sectorialmente integrado, ponen un claro énfasis en la prioridad, la conveniencia o, más explícitamente, la necesidad de promoción de determinados segmentos y actividades. Esto implica que, de un modo u otro, las diversas visiones prefiguran un perfil productivo específico y deseado, lo que orienta tanto el tipo de mecanismos preferidos para inducir el proceso de asignación de recursos como la estructura ocupacional y de calificaciones requerida.



Tal como se muestra en el *Esquema 4*, aparece en las propuestas una amplia gama de énfasis al respecto. En primer lugar, de forma muy estilizada, las

mociones pueden resumirse en una especialización en sectores en los que el país cuenta con ventajas comparativas –sean éstas ventajas naturales relacionadas a la dotación de recursos o ventajas ya adquiridas a lo largo del proceso de desarrollo-, por un lado, o en una dinámica de especialización fundada en la creación de nuevas ventajas dinámicas, por el otro, sin excluir una opción que fusione ambas. La elección de un tipo u otro de especialización productiva determina, a su vez, una serie de puntos adicionales, tales como el grado de valor agregado de la producción, la novedad y estructura de competencia de los productos, el nivel tecnológico de productos y procesos y el tipo de empleo y el nivel salarial resultantes.

En el caso de la primera opción (especialización en productos basados en ventajas naturales o ya adquiridas), se abren dos senderos de expansión posibles. Esta bifurcación remite a una vía especializada en productos *commoditizados* – sean estos agrícolas o industriales-, o a otra alternativa concentrada en la incorporación de mayor valor agregado y diferenciación de los productos tradicionales, de modo de evitar la competencia por precio como variante exclusiva y de atender a mercados más específicos. En ambos casos, el énfasis aparece centrado en sectores maduros, largamente establecidos a nivel mundial y en los que la competencia por la conquista y permanencia en los mercados es ardua y basada en márgenes relativamente bajos; la apuesta por la diferenciación, de todas maneras, apunta al aprovechamiento de nichos determinados y en los que la preferencia por la variedad admite una relativa expansión de los márgenes.

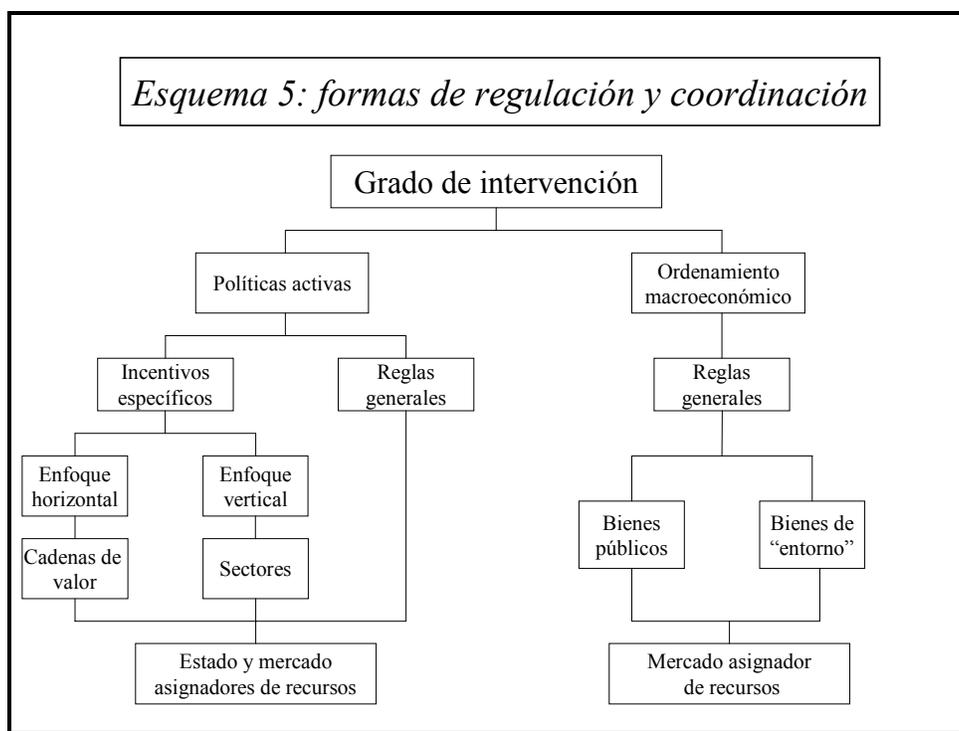
La segunda opción (generación de ventajas dinámicas) conduce a una especialización centrada en productos diferenciados, orientada a mercados menos establecidos y con menores barreras a la entrada, cuyas formas de competencia se caracterizan por la competencia no-precio, la necesidad de introducir innovaciones y un esfuerzo continuo en la mejora de las capacidades de la economía (“*upgrading*” productivo). Se trata, en general, de sectores “nuevos” y con un terreno relativamente fértil para el posicionamiento a escala internacional, en la medida que los requerimientos de calidad y eficiencia productiva puedan ser sostenidos en el largo plazo. De todas maneras, en cualquiera de los dos senderos de especialización, las opciones por las gamas de baja o alta tecnología parecen abiertas. Esta elección (explícita o implícita en las diferentes propuestas) está sesgada, fundamentalmente, por la estrategia recomendada en términos de empleo, calificaciones y nivel salarial de la economía y por las preferencias sugeridas respecto de las políticas de ciencia, tecnología e innovación.

Las formas de regulación y coordinación

El análisis en torno de este eje del debate comprende la identificación del grado y el modo de intervención del Estado/gobierno en la economía y de la naturaleza de las instituciones y reglas económicas que se desprenden de las diversas propuestas. Sin duda, el papel del Estado, las funciones del mercado y, más específicamente, los mecanismos de asignación de recursos y de selección son objeto de fortísimo debate en Argentina, habida cuenta de que la experiencia del

último medio siglo –para fijar arbitrariamente un entorno temporal de comparación– refleja crisis y frustraciones recurrentes, ocurridas en el marco de paradigmas estatales y de régimen económico claramente diferentes, si no antagónicos. En tal sentido, debe tenerse en cuenta que este eje es predominante en la diferenciación de las macro-visiones que son presentadas y analizadas en la próxima sección.

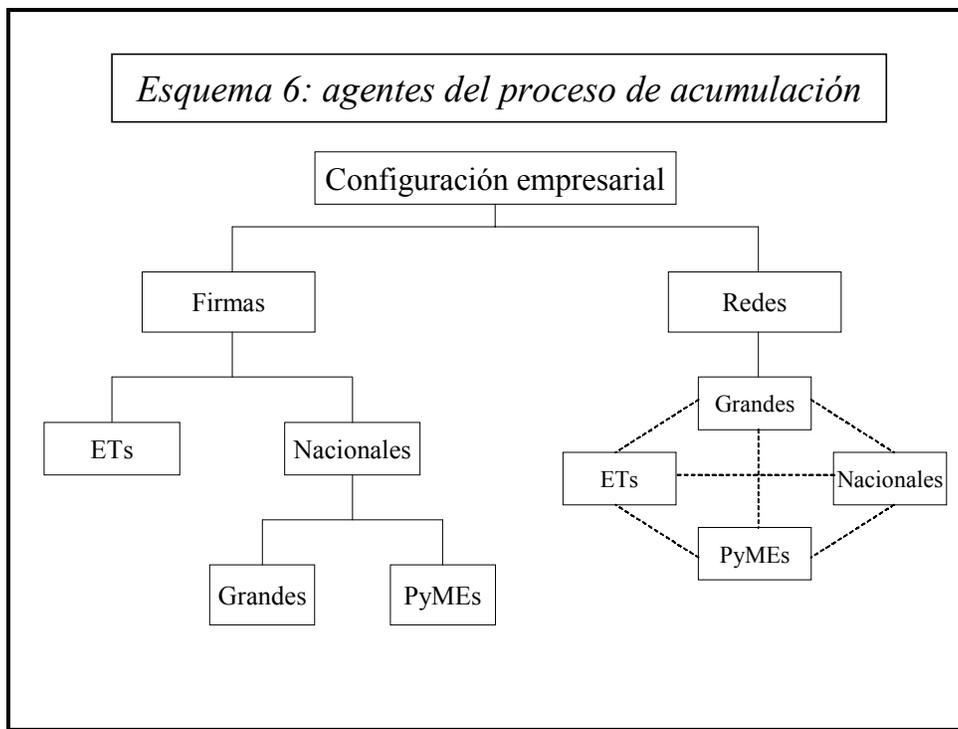
Tal como es presentado en el *Esquema 5*, dos modos distintos, correspondientes a una gama diversa de grados de intervención, han sido ubicados en las propuestas analizadas. El primero propone la regulación de los mercados y la coordinación del proceso productivo a través de políticas activas de distinta índole y profundidad. Éstas pueden tratarse de reglas generales para la economía en su conjunto, de modo de favorecer a la totalidad del aparato productivo, o de incentivos específicos destinados a mejorar las capacidades y la competitividad de determinados agentes en particular. A su vez, los últimos pueden ser articulados con un enfoque de tipo horizontal, de modo de favorecer la creación de redes o cadenas de valor que incluyan a distinto tipo de eslabones aguas arriba y/o abajo de la cadena; o verticalmente, intentando promover a distintos sectores de la economía considerados como claves o convenientes para el desarrollo productivo. De todas formas, ambos caminos conducen a la regulación del proceso de asignación de recursos y de los mercados mismos por parte del Estado e incluyen en grado diverso mecanismos de mercado para el proceso de asignación y selección.



Para el otro modo de regulación el ordenamiento de los *fundamentals* de la economía aparece como condición necesaria y, generalmente, suficiente para que el mercado, sin más restricciones que la sujeción a buenas prácticas de competencia, asigne eficientemente los recursos de acuerdo a las ventajas comparativas existentes y a los criterios de selección “naturales”. El ordenamiento macroeconómico, dentro de este enfoque, supone la vigencia de reglas generales e indiferenciadas. De todas formas, aquí la intervención del Estado o gobierno, siendo comparativamente reducida, admite al menos dos niveles. Por un lado, la provisión exclusiva de “bienes de entorno”, entendidos como aquellos tendientes a asegurar el libre funcionamiento y competencia en los mercados. Por el otro, la provisión de “bienes públicos”, caracterizados por la no exclusividad en el uso y el consumo no-rival (vías de transporte, comunicaciones, eficiencia en los despachos públicos, etc.), lo que implica un mayor grado de intervención en la búsqueda de mejorar el ambiente de negocios en el que se desenvuelven los agentes económicos (empresas privadas) y de reducir los costos de transacción.

Los agentes del proceso de acumulación

El cuarto y último eje de discusión remite a la configuración empresarial y a la naturaleza de las unidades productivas que son objeto de la política. En este sentido, se ha detectado en las distintas propuestas al tipo o grupo de agentes económicos indicados para liderar el proceso de acumulación y crecimiento económico. Siguiendo al *Esquema 6*, se distinguen claramente dos tipos de proposiciones a este respecto: aquéllas que señalan a determinado tipo de agente como el responsable de la dinámica de crecimiento y aquellas que enfocan y vislumbran un proceso de acumulación basado en la construcción de redes de empresas conformadas por distinto tipo de actores económicos.



Respecto de la primera de estas proposiciones, algunas propuestas se inclinan por la preferencia en ETs cualquiera fuere su tamaño u origen del capital; mientras que otras ponen énfasis en la necesidad de un modelo de crecimiento empujado por empresas de capital nacional, sobre todo luego del fuerte proceso de extranjerización que sufrió la economía argentina en la década de los 90's. Sin embargo, en el interior de este último conjunto, se diferencian también claramente aquéllas que abogan por un proceso de acumulación liderado por firmas de gran envergadura y las que estimulan la conformación de un sendero de crecimiento liderado por empresas de pequeña y mediana envergadura, a efectos enfrentar no sólo el proceso de extranjerización de los activos, sino también los procesos de concentración de los mercados y de centralización del capital profundizados en las últimas décadas. En este último caso, aparecen también consideraciones acerca de la dinámica del empleo.

El segundo conjunto de proposiciones no se refiere a la selección de agente particular alguno sino a la creación de redes empresariales encargadas de llevar adelante el proceso de acumulación. En este caso, las distintas propuestas hacen referencia a distintos tipos de configuraciones de redes de empresas con el fin de que se relacionen, interactúen, se especialicen y complementen, permitiendo el crecimiento de la economía a través de la generación de externalidades, derrames o *spillovers*, el desarrollo de proveedores o la realización de estrategias conjuntas de penetración de mercados externos. Estas redes pueden estar compuestas indistintamente por empresas nacionales y extranjeras o por empresas de gran porte y PyMEs, o por cualquier otro cruce posible entre las variables tamaño y origen del capital (extranjeras de gran tamaño y PyMEs nacionales; empresas de

gran envergadura tanto nacionales como extranjeras; empresas nacionales grandes y pequeñas; etc.). Conviven con éstas dos mociones principales aquellas propuestas que no especifican ni intentan elevar a ningún tipo de agente, dejando al mercado la tarea de seleccionar a las empresas que lideren el crecimiento económico.

4 - Las visiones

Considerando a los ejes del debate expuestos en el apartado anterior como organizadores de las diferentes visiones implícitas, fueron analizadas un total de quince propuestas de desarrollo. Éstas fueron formuladas en los últimos años por un conjunto de instituciones y autores representativos de distintos posicionamientos en el espectro político, social y académico del país (sindicatos, gremios empresariales, investigadores y fundaciones).

Cuadro 5: Visiones, propuestas y ejes del debate

Visiones	Propuestas	Fuentes de crecimiento	Especialización productiva	Regulación y coordinación	Agentes del proceso de acumulación
Autárquica	CTA; EDI.	Consumo interno por <i>shock</i> de redistribución y redefinición de la integración regional.	Sectores maduros intensivos en mano de obra y fuerte sustitución de importaciones.	Estado productor, fuerte inversión pública y control de los flujos y la asignación de IED.	Estado, PyMEs, cooperativas y gestión social de la producción.
Neo-desarrollista (de base industrial)	FÉNIX; FIDE; Nochteff; López; Lo Vuolo; UIA.	Fuerte estímulo a la inversión y el consumo en un mercado interno ampliado hacia el MERCOSUR.	Desarrollo de cadenas de valor industriales, sistemas locales de innovación y producción de bienes diferenciados	Intervención del Estado a través de políticas activas de promoción, competencia e ingreso.	Redes de aprovisionamiento, en donde se incluya preferentemente a las PyMEs, y estímulo a la transferencia desde la IED.
Neo-desarrollista (de base agraria)	Forteza; CEO; Redrado; OKITA.	Diversificación exportadora con orientación al mercado mundial y estímulo a la	Sistemas agroindustriales y cadenas de valor regionales para la producción de bienes	Intervención del Estado a través de políticas activas de promoción y competencia.	Redes y cadenas de valor lideradas por empresas de gran tamaño (nacionales o extranjeras)

Cuadro 5: Visiones, propuestas y ejes del debate

Visiones	Propuestas	Fuentes de crecimiento	Especialización productiva	Regulación y coordinación	Agentes del proceso de acumulación
		localización de IED.	agrícolas con mayor valor agregado.		con racimos de PyMEs proveedoras.
Neoliberal	FIEL; IERAL; Arriazu.	Apertura al mercado mundial de modo de incrementar exportaciones y recibir nuevos flujos de IED.	Productos en cuya producción el país cuenta con ventajas comparativas (estáticas).	El mercado, libre de restricciones e intromisiones, es el encargado de la asignación de los recursos de la economía.	Los mecanismos de mercado deben seleccionar aquellos agentes que lideren el proceso de acumulación.

Tal como se muestra en el *Cuadro 5*, el análisis de dichas propuestas en función de los cuatro ejes mencionados permite reconstruir el debate implícito y generar una taxonomía de las diversas “visiones” normativas sobre cómo podría y debería encararse en Argentina un proceso de desarrollo y crecimiento sostenido. Si bien se corre el riesgo de arbitrariedad en la asignación de las respectivas propuestas, cada categoría intenta agrupar las semejanzas principales (los consensos) y la diferenciación entre una y otra señala las diferencias principales (los disensos).

En dicho cuadro se sintetizan las recomendaciones compartidas en cada una de las cuatro visiones estilizadas. Las respectivas designaciones remiten a sus principales características constitutivas. La visión “*Autárquica*” supone desenganchar la dinámica local de la dinámica internacional y una fuerte administración de los movimientos y la inserción financiera y comercial en el mercado mundial, a la vez que se erige una reserva de mercado a favor de los agentes económicos internos (públicos o privados), para que sean éstos los encargados de liderar el proceso de acumulación. En este marco, el centro de la preocupación está en la modificación de las condiciones de distribución y apropiación del excedente económico. Dentro de esta visión se sintetizan las propuestas de la *Central de los Trabajadores Argentinos* (CTA) y de los *Economistas de Izquierda* (EDI).

Las llamadas visiones “*Neo-desarrollistas*” –de base industrial o agraria– comparten con los programas desarrollistas presentados, y en algunos casos puestos en práctica, entre las décadas de los cincuenta y los ochenta los postulados a favor del crecimiento acelerado y la diversificación productiva como las vías más idóneas para alcanzar el desarrollo. Ambas visiones heredaron la preocupación por fortalecer el proceso de inversión, la recurrencia a la financiación externa como estrategia complementaria del ahorro nacional y la atracción de inversiones extranjeras directas, orientadas hacia la realización de

transformaciones estructurales que permitan diversificar la base exportadora (ver, por ejemplo, Frigerio, 1983 y 1984). Se asemejan también en el énfasis dedicado al desarrollo tecnológico, la sustitución de importaciones, la modernización del aparato productivo y la adecuada explotación de los recursos naturales. Sus diferencias más sustanciales con el marco de políticas original del desarrollismo están en la incorporación de criterios de economía abierta y en la priorización del desarrollo de cadenas de valor en torno a los bienes finales y los servicios.

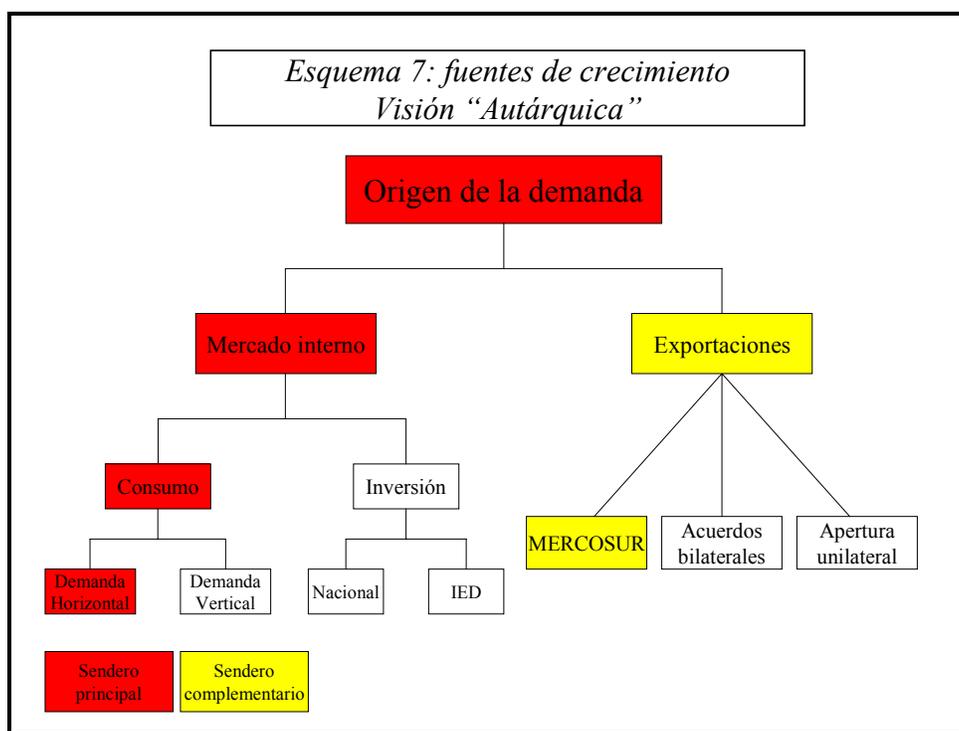
La diferencia sustancial entre las dos versiones “Neo-desarrollistas” remite al sector o las actividades elegidas para liderar el proceso de crecimiento y desarrollo. En el caso de la primera de ellas la industria debería ser la fuerza motriz del crecimiento económico. Se incluyen dentro de esta visión las propuestas del *Grupo FÉNIX*, de la *Fundación de Investigaciones para el Desarrollo* (FIDE), de la *Unión Industrial Argentina* (UIA) y de los autores Hugo Nochteff (*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales -FLACSO*), Rubén Lo Vuolo (*Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas -CIEPP*) y Andrés López (*Centro de Investigaciones para la Transformación -CENIT / Comisión Económica para América Latina -CEPAL*). En el caso de la segunda, sería el crecimiento de los sectores basados en ventajas naturales en general y el agropecuario en particular, a través de la adición de una mayor cuota de valor agregado a sus productos, el sendero hacia mayores niveles de desarrollo. Están comprendidas en esta visión las propuestas del *Grupo Consultores en Economía y Organización* (CEO), de la *Fundación OKITA* y de los autores Jorge Forteza (*Booz, Allen & Hamilton*) y Martín Redrado (*Fundación Capital / Secretaria de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional*).

Finalmente, la visión “Neoliberal” se basa en la integración plena del aparato productivo doméstico a las tendencias y dinámica de la economía internacional y comparte en lo sustantivo el modelo de crecimiento y las instituciones económicas predominantes en la Argentina en la década de los noventa. En general, los actores e instituciones cuyas propuestas dan forma a esta visión (*Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas -FIEL; Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana -IERAL*, de la *Fundación Mediterránea*; y Ricardo Arriazu -*Ricardo Arriazu & Asoc., Asesores Económicos Internacionales*), han tenido una presencia relevante en el diseño intelectual y en la misma operatoria de las reformas y los programas económicos aplicados en ese período. Esta visión comparte los postulados del llamado “Consenso de Washington” y propone la apertura franca a la economía mundial, la reducción de la esfera económica pública, la desregulación de los mercados de productos y factores y la profundización de las funciones de asignación por parte del mercado como las vías sistémicas inductoras de crecimiento y desarrollo.

A continuación, se presentan las cuatro visiones detallando sus principales recomendaciones de acuerdo con los ejes del debate elegidos. Con el objeto de facilitar su comprensión y permitir una mejor visualización de las diferencias existentes entre cada una de las propuestas, la explicación es acompañada de una serie de esquemas que grafican los senderos de desarrollo –principales y complementarios- sugeridos o resultantes de las posiciones asumidas.

Autárquica

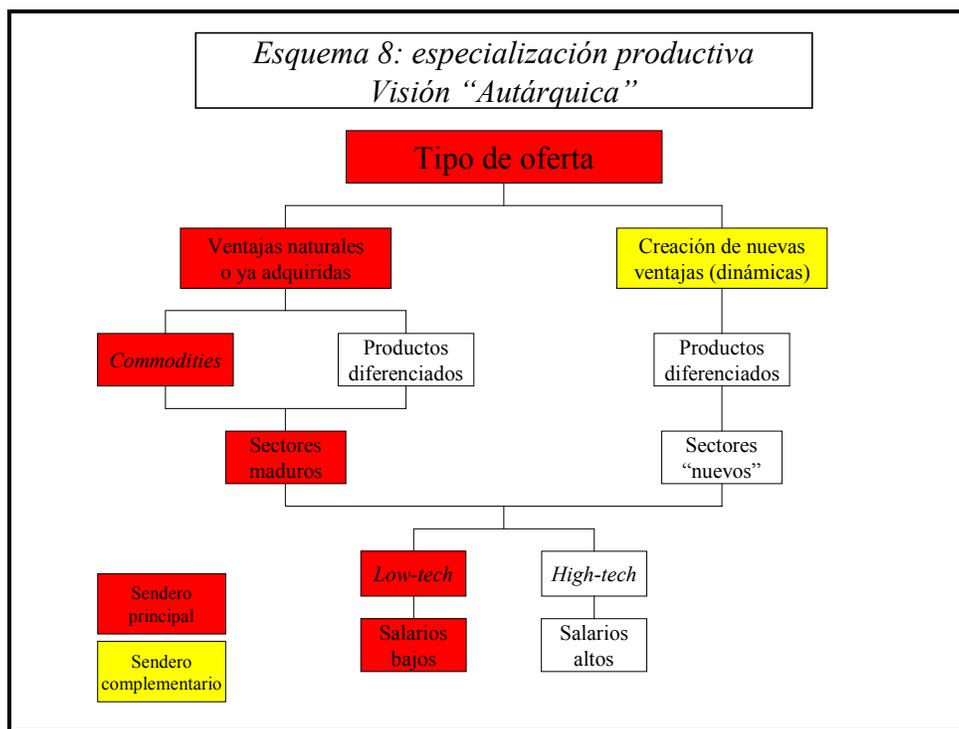
De acuerdo a este conjunto de propuestas, la fuente de demanda para el producto obtenido debe ser en su gran mayoría el mercado interno (*Esquema 7*), vigorizado e incrementado a través de un *shock* redistributivo de los ingresos de las mayorías populares y por la recomposición del poder adquisitivo de los trabajadores, de modo de conseguir un despegue del consumo interno como factor dinámico de la reactivación productiva.



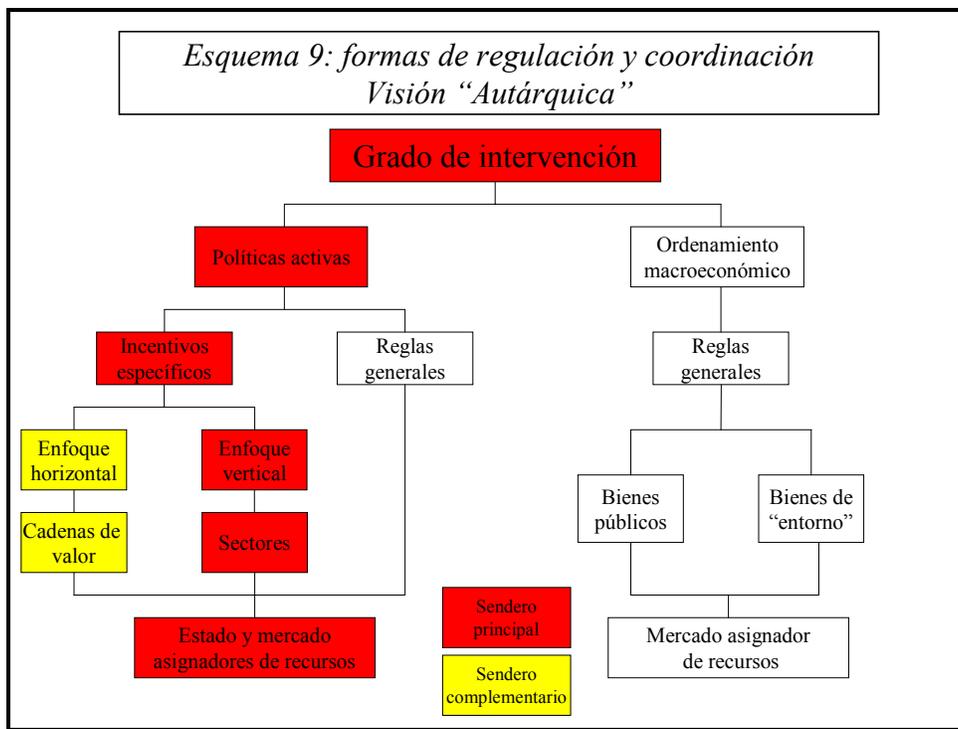
Sólo el excedente del producto no consumido en el mercado interno debe ser, entonces, destinado a la exportación, buscando un perfil menos ligado al aprovechamiento de las ventajas naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las etapas finales del proceso productivo (CTA). Esto no implica de ninguna manera que deba ser dejada de lado la exportación de productos agroindustriales, sino su supeditación a la satisfacción de las necesidades alimentarias de la población y a un tipo de producción ecológicamente sustentable (EDI). Se requiere, asimismo, una redefinición del esquema de integración regional mediante el rechazo al ALCA y la propuesta de "otro MERCOSUR", que priorice la conquista de las reivindicaciones sociales de la población de sus países integrantes.

En términos de especialización productiva (*Esquema 8*), se debería ir hacia la recomposición del tejido industrial, fundamentalmente en sectores productores de bienes *commoditizados*, en este caso bienes salario con escasa diferenciación e

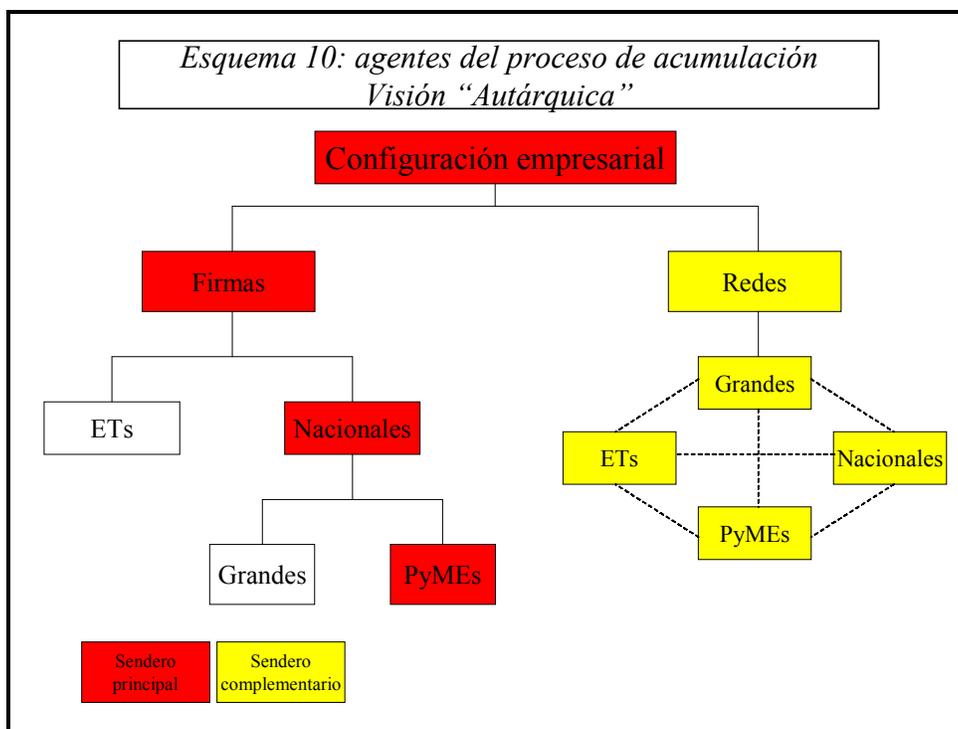
intensivos en mano de obra de modo de reducir los altísimos niveles de desempleo vigentes, procurando sustituir importaciones. Asimismo, se debería buscar dotar a la producción de una cuota de mayor valor agregado (CTA) y recuperar las economías regionales implementando una política de recolonización de tierras y de reforma agraria (EDI).



Desde esta visión "autárquica" el Estado, ya sea de tipo socialista (EDI) o benefactor (CTA), debe jugar un papel preponderante en la asignación de recursos en la economía, no sólo en su rol de planificador y regulador de los mercados sino también como productor de bienes y servicios (*Esquema 9*). En tal sentido, el Estado, debe ser el encargado del re-direccionamiento de los recursos con que cuenta la economía, entre ellos la IED, hacia los sectores que considere prioritarios y claves para el desarrollo, así como de participar en el proceso productivo mediante la inversión, fundamentalmente en la obra pública, sector fuertemente trabajo-intensivo y, por ende, con gran capacidad de absorción de mano de obra desocupada.



Tal como se ha dicho, el Estado debe ser, según esta visión, el agente por excelencia encargado de liderar el proceso de acumulación. Sin embargo (*Esquema 10*), en caso de un Estado socialista (EDI) manejado a través de una planificación democrática, serán los propios trabajadores, en empresas gestionadas bajo su control, y los pequeños productores agropecuarios los actores sociales a través de los cuales se articule la estrategia productiva. En ocasión de un Estado de tipo benefactor (CTA), se pondrá un mayor énfasis en la promoción de los agentes privados nacionales, fundamentalmente las empresas de menor tamaño. En tal sentido, se propone equilibrar las relaciones entre los distintos tipos de empresas, institucionalizando la figura del grupo o conglomerado económico, estableciendo los límites a su expansión, definiendo las relaciones entre el capital oligopólico y las PyMEs proveedoras de insumos o competidoras y fomentando la constitución de redes productivas entre firmas de gran tamaño y PyMEs que apunten a desarrollar y a dinamizar relaciones de tipo "proveedor-cliente". Asimismo, se deben imponer mayores controles y exigencias de *quid pro quo* (re-inversión, mayor valor agregado en productos, aumento del gasto en I+D, desarrollo de proveedores, compra nacional) a las ETs.

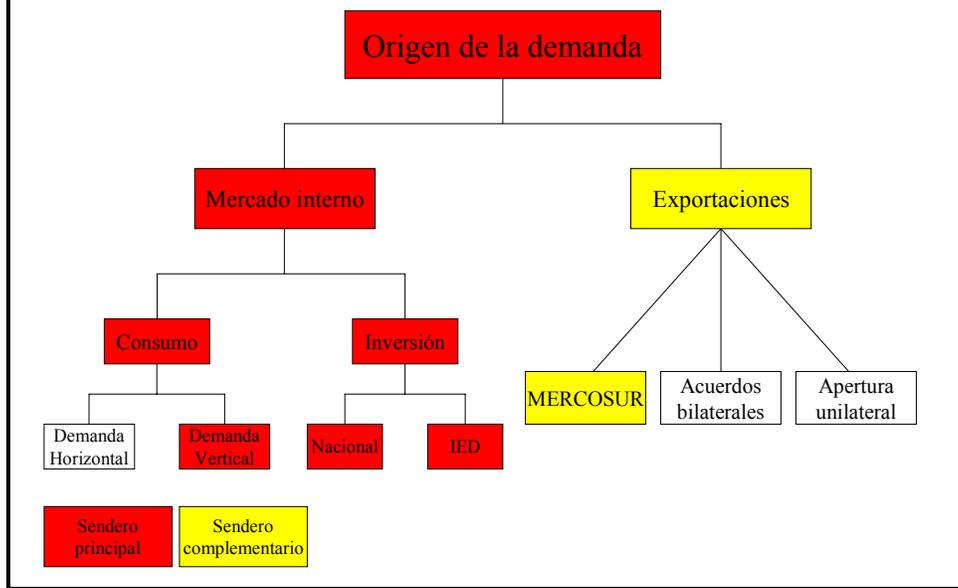


Neo-desarrollista de base industrial

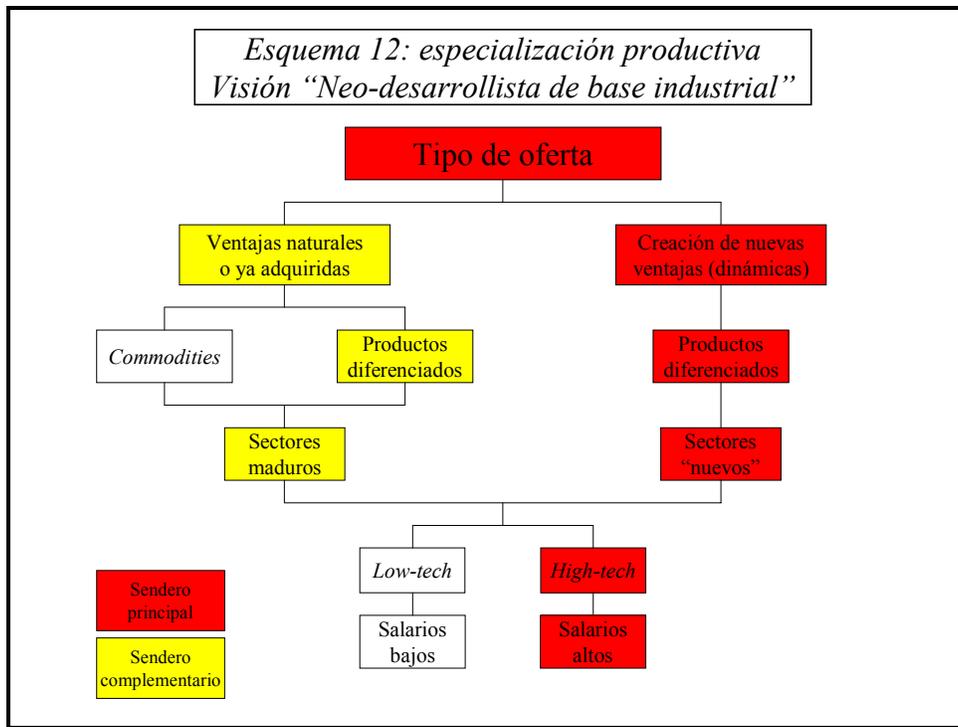
Según esta visión, la principal fuente de demanda para los productos industriales en los que se debería especializar el país debe ser el mercado interno (*Esquema 11*), no sólo acotado al ámbito nacional sino ampliado hacia el espacio regional a través de la profundización del MERCOSUR. Esta ampliación del mercado permitiría el aprovechamiento de economías de escala y especialización y la mejora en los niveles de competitividad y de esta forma serviría de plataforma de ingreso a las principales corrientes de comercio internacional y a los mercados más dinámicos, o como forma de consolidar a sectores “nuevos” para recién entonces lanzarse a la aventura exportadora, como por ejemplo el de *software* y servicios informáticos (López).

Para ello, se echará mano tanto al estímulo de la inversión productiva (Nochteff; Lo Vuolo) como del consumo (UIA; FÉNIX) restituyendo capacidad adquisitiva a la sociedad a través de la redistribución del ingreso, procurando mantener a la demanda efectiva en un nivel que haga sostenible el crecimiento de largo plazo. Las exportaciones no son un fin en sí mismas sino que aparecen como un complemento necesario del mercado interno, dada su importancia para aliviar la restricción de divisas y así eliminar la vulnerabilidad externa (Lo Vuolo, FÉNIX) y como mecanismo para la generación de cambio tecnológico (Nochteff, López).

*Esquema 11: fuentes de crecimiento
Visión “Neo-desarrollista de base industrial”*



El tipo de especialización productiva al que debería aspirar el país debería ser uno en donde se destaque el desarrollo de cadenas integradas de valor de tipo industrial, tanto “aguas arriba” como “aguas abajo”, que permita, a su vez, fortalecer y dotar de mayor “densidad” a los sistemas nacionales y locales de innovación de modo de facilitar la aparición de firmas innovadoras (*Esquema 12*).

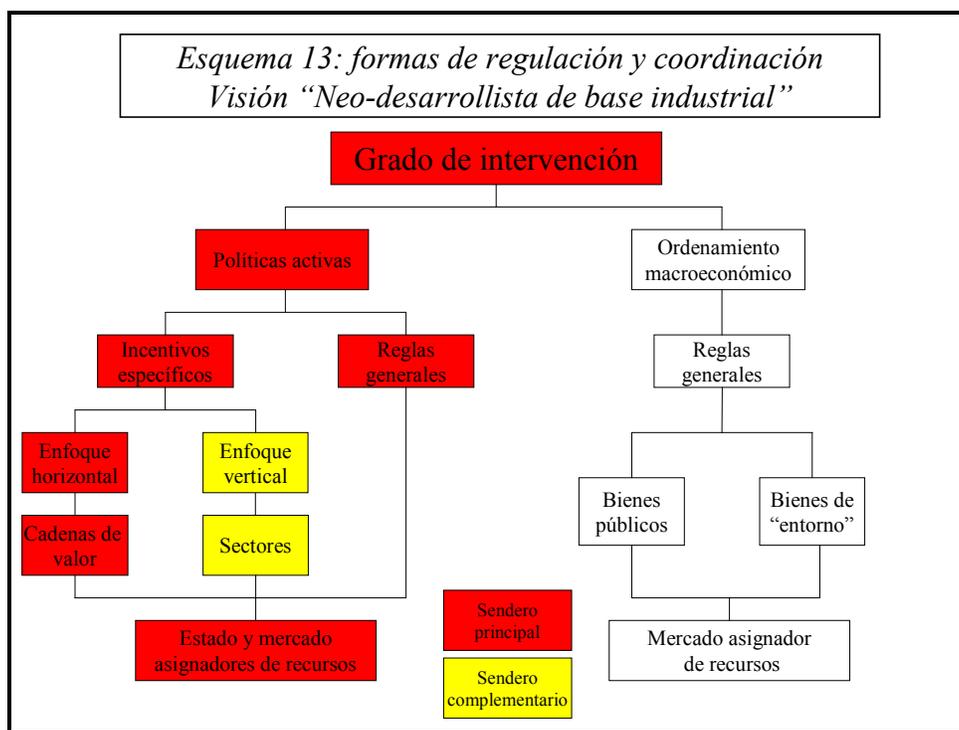


Esta estrategia no sólo debe radicar en la creación de “nuevos” sectores sino en la incorporación de tecnología en sectores tradicionales permitiendo la diferenciación de la producción en base a la generación de ventajas competitivas dinámicas, genuinas y sistémicas (Nochteff; Lo Vuolo). En tal sentido, la especialización escogida podría estar apoyada tanto en cadenas de valor basadas en recursos naturales como en el desarrollo de emprendimientos de alta tecnología. Sea una u otra, o algún punto intermedio entre ellas, lo importante es que la elección lleve a la producción de bienes diferenciados con alto valor agregado y contenido tecnológico e intensivos en mano de obra calificada, con el fin de mejorar las capacidades tecnológicas del entramado productivo y los niveles salariales con que se desempeña la industria, buscando competir en los mercados externos por atributos diferenciales (calidad, diseño, servicios, etc.) y no por precio.

De todas formas, subsisten diferencias sustantivas en el conjunto de propuestas sintetizadas en esta visión. Mientras que algunos propugnan por el desarrollo armónico de todos los sectores, con prioridad para aquellos tecnológicamente más complejos y con mayor valor agregado (FÉNIX; Lo Vuolo); otros prefieren hacer recomendaciones en el sentido de priorizar el desarrollo de sectores productivos industriales ante los problemas que trae aparejado el crecimiento mediante productos agropecuarios (FIDE; UIA); al tiempo que el resto pone un mayor énfasis en el desarrollo de sectores “nuevos” tecnológicamente más avanzados y con estructuras de competencia poco consolidadas de forma de romper con la dependencia de la *élite* económica de las ventajas naturales explotadas a través de monopolios no innovadores y no transitorios (López; Nochteff).

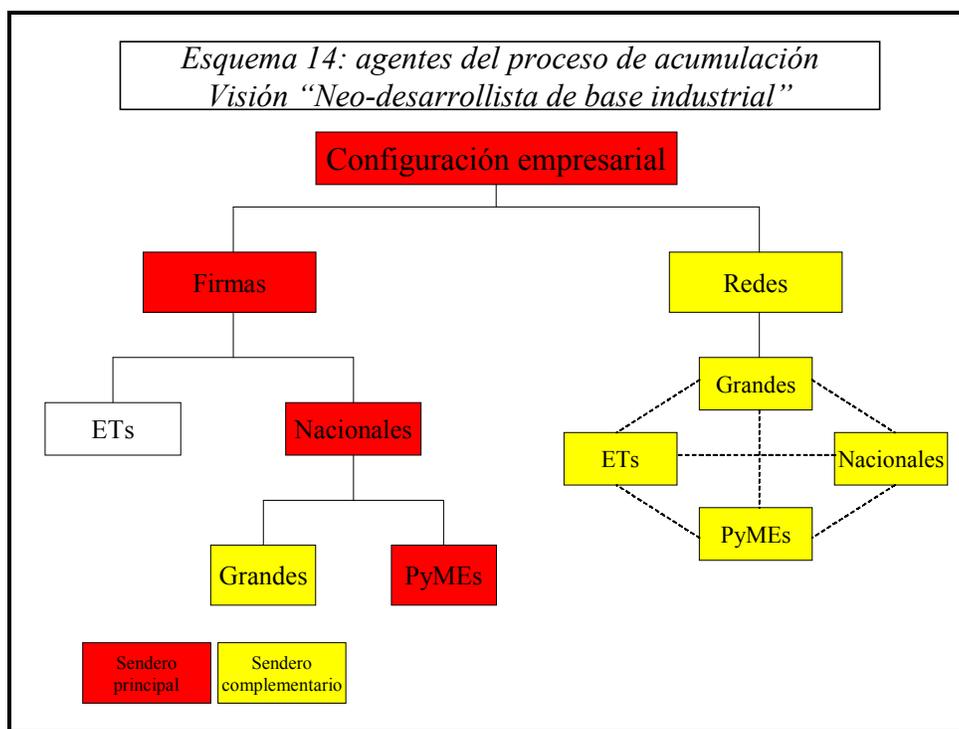
En términos de regulación y coordinación del proceso productivo, existe consenso entre las propuestas que integran esta visión en que el Estado debe ser el agente encargado de cumplir funciones rectoras en la vida económica y social y orientar de forma estratégica la movilización y asignación de recursos (*Esquema 13*). Para ello, debe recuperar la capacidad de decisión, el poder de regulación y su papel central en el diseño de políticas de mediano y largo plazo, de forma de definir el rumbo a tomar por la economía y de modo de orientar positivamente las políticas, programas e instrumentos.

La intervención pública en la esfera económica se debe realizar mediante la articulación de políticas activas de tipo macro, meso y microeconómicas destinadas a transitar hacia el tipo de especialización propuesto. Asimismo, el Estado debe jugar un rol activo en el mantenimiento de la actividad a través de la inversión en obras públicas y de las políticas de sostenimiento del ingreso. Sin embargo, debe quedar en claro que la regulación pública no debe frenar el mercado, sino intervenir para lograr su funcionamiento de manera eficiente. En efecto, la estrategia de desarrollo debe llevarse a cabo en forma conjunta entre los sectores público y privado a través de consensos y teniendo en cuenta una “visión nacional”.



Por último (*Esquema 14*), los agentes recomendados para liderar el proceso de crecimiento económico deben ser, según este conjunto de propuestas, las firmas PyME, dada su alta propensión a la creación de empleo; la generación de mayores y más fuertes vínculos con las zonas en donde se encuentran

localizadas; la mayor flexibilidad que presentan ante demandas específicas para la producción de bienes diferenciados en series cortas; y su mucho más dinámica tasa de natalidad. En ellas se debe concentrar el conjunto de políticas e instrumentos de fomento y promoción.



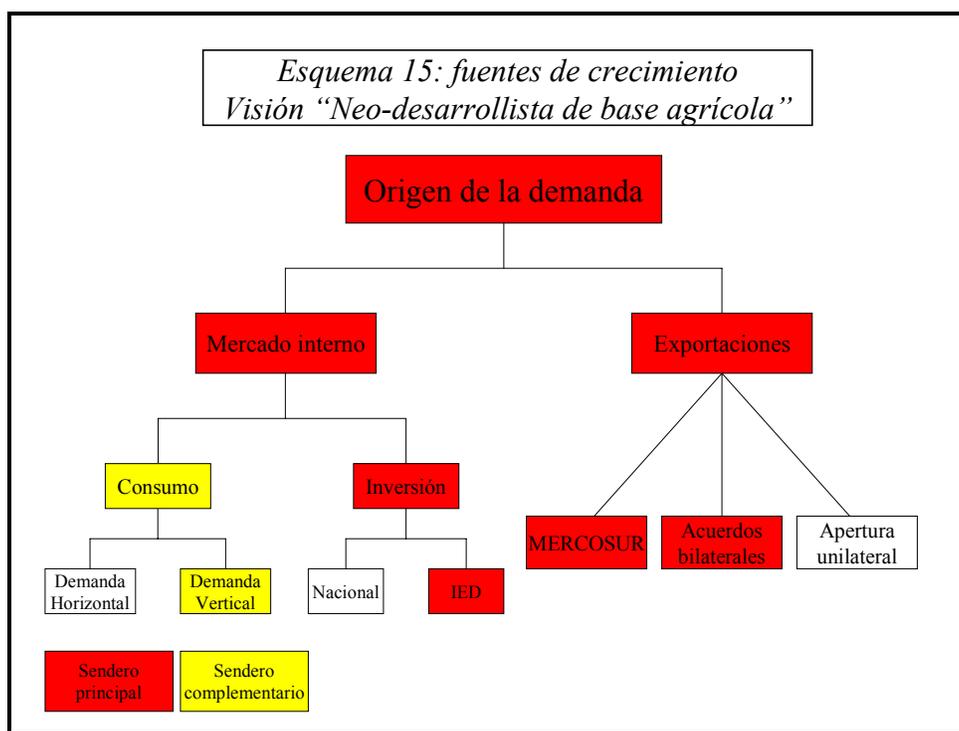
Las empresas nacionales de gran envergadura también serán favorecidas por políticas activas y medidas de apoyo, pero en este caso se les exigirá a cambio contrapartidas en términos de resultados. Por último, las ETs estarán sujetas a ciertas regulaciones de modo de integrarlas al tejido productivo nacional y de que no se constituyan en enclaves productivos, al tiempo que contribuyan al alivio de la restricción externa mediante la generación de divisas.

Neo-desarrollista de base agraria

Según esta tercera visión, Argentina debe dirigirse hacia un modelo de desarrollo “orientado hacia afuera” (*outward-oriented*), en donde las exportaciones y la IED estimulen la economía de modo de lograr mayor dinamismo como respuesta a la demanda externa, el avance tecnológico y los cambios en la economía mundial. En particular, las ventas externas deben ser incrementadas mediante la diversificación de los destinos, los productos y las empresas con capacidad exportadora; al tiempo que debe ser fomentada la llegada de un mayor flujo de IED facilitando la localización de ETs. Sin embargo, el consumo doméstico no debe ser dejado de lado, ya que sirve de complemento de la demanda y como

plataforma para la exportación de bienes con mayor valor agregado (*Esquema 15*).

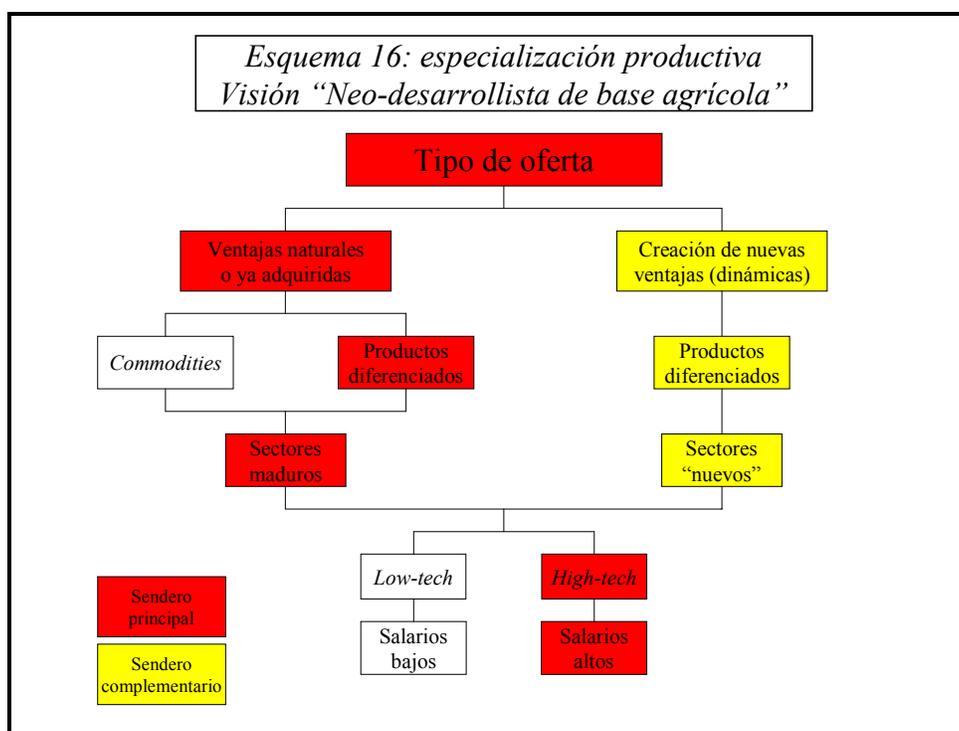
La lógica de esta visión se basa en la necesidad de Argentina de generar divisas para hacer frente a la restricción externa y como incentivo a la incorporación de tecnología y la mejora de la competitividad internacional (Redrado). Sin embargo, algunas propuestas hacen hincapié en que este cuello de botella externo debe ser salvado con la llegada de IED por parte de empresas multinacionales, quienes se deben erigir como los principales actores económicos en el proceso de inversión (OKITA).



En términos de orientación de la apertura, mientras que algunas de las propuestas que integran la llamada *“visión neo-desarrollista de base agraria”* no ponen ningún énfasis en los destinos o mercados a los que se debería apuntar de acuerdo a su dinamismo o conveniencia estratégica (Forteza; CEO); otras recomiendan el fortalecimiento y profundización del MERCOSUR para obtener un mayor poder de negociación en la apertura de mercados externos a través de negociaciones que combinen un *mix* entre bilateralismo, regionalismo y multilateralismo (Redrado). El resto invita a una moverse hacia una mayor interdependencia con algún mercado en particular (Sudeste asiático) pero sin dejar de lado las relaciones comerciales y de negocios con mercados con grandes lazos comerciales ya existentes y tomando al MERCOSUR como plataforma a través de la cual mejorar los niveles de competitividad de ciertas industrias para luego aventurarse en la búsqueda de otros mercados externos más competitivos y exigentes (OKITA).

A su vez, y de modo de hacer posible y sustentable este modelo de crecimiento hacia afuera, Argentina debería ir, al menos en una primera etapa, hacia una especialización en bienes agrícolas con alto valor agregado a través de la constitución de sistemas agroindustriales, un sector agroalimentario innovador y el desarrollo de cadenas productivas o de valor regionales complementadas con industrias de apoyo al agro (bienes de capital, servicios profesionales, *e-business*, etc.) (*Esquema 16*).

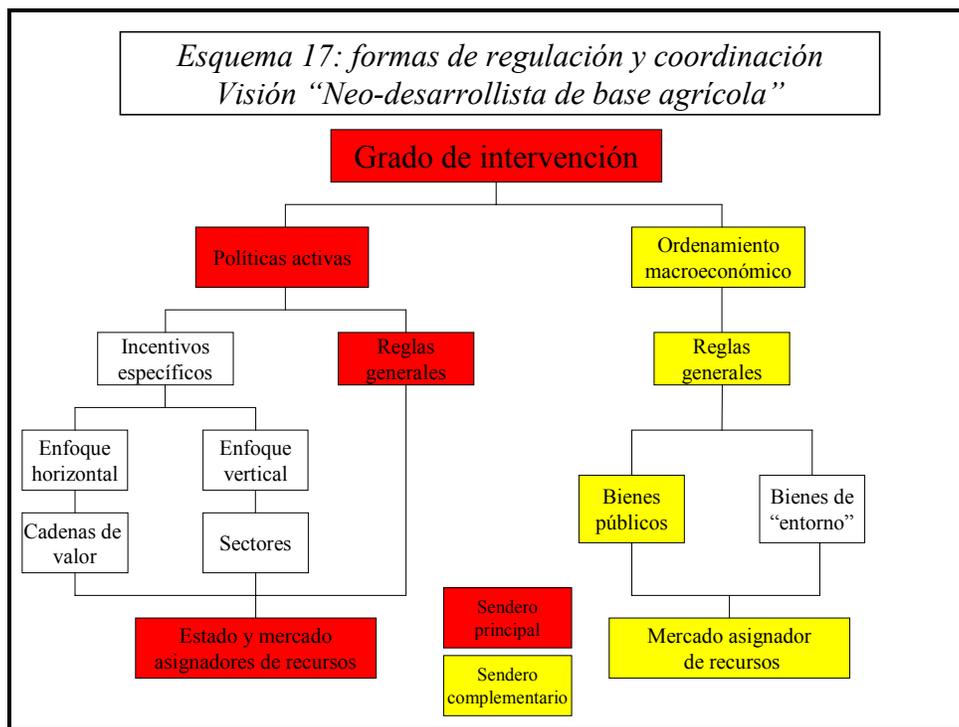
En tal sentido, se debería comenzar con la exportación de bienes basados en ventajas naturales en aquellos sectores donde Argentina posee una alta probabilidad de ubicar exitosamente determinados productos y en sectores competitivos con capacidad de generar divisas en forma permanente, absorber empleo y derramar externalidades tecnológicas hacia el mercado interno. Mientras tanto, se deben ir generando nuevas ventajas dinámicas a través de una mayor inversión en la formación de capital humano y desarrollo tecnológico, con el objetivo de diversificar los productos de exportación hacia bienes diferenciados con mayor valor agregado, conciliando el modelo exportador con la creación de empleo y la obtención de mejores salarios.



Respecto a esta última cuestión, yacen entre dos propuestas diferencias sustantivas: mientras que una sostiene que Argentina, por ser un país de tamaño y desarrollo medio, no puede especializarse e ir hacia una expansión exportadora sobre la base de nichos de exportación (Redrado); la otra aboga por una especialización, siempre en una segunda etapa, en manufacturas industriales

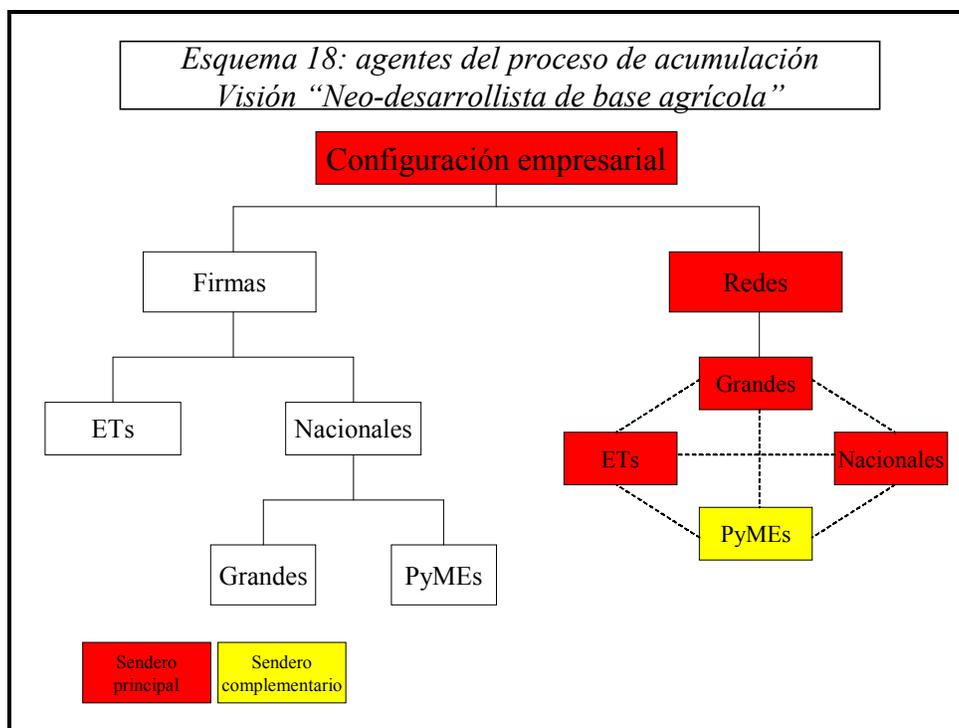
diferenciadas y producidas en series pequeñas en la búsqueda de nichos de mercado, de forma de tomar ventaja de su mano de obra relativamente calificada (OKITA). Sin perjuicio de lo anteriormente dicho, ambas coinciden en que en una primera fase el tipo de especialización debe ser en bienes basados en recursos naturales con mayor adición de valor.

En relación a la regulación y coordinación del proceso productivo, se encuentran ciertos contrastes y discrepancias entre las propuestas que integran esta visión (*Esquema 17*). Por un lado están aquellos que sostienen que la interacción público-privada debe ser la encargada de asignar los recursos productivos en función de las prioridades nacionales (CEO; Redrado). Según éstos, el Estado debe ser capaz de articular políticas activas (apoyo a la creación de nuevas empresas; identificación y acceso a nuevos mercados; creación y fortalecimiento de mecanismos asociativos de productores; generación de cadenas de valor; etc.) y proveer bienes públicos (actividades de I+D; controles de sanidad y calidad; información; educación; infraestructura básica; etc.) de modo de asegurar el buen funcionamiento de los mercados, estimular la iniciativa privada y generar un clima propicio para la inversión. Debe ser también el responsable de la articulación de un entorno macroeconómico estable, una política comercial ofensiva, una política fiscal y monetaria que eviten el sesgo anti-exportador y la aplicación de reformas estructurales orientadas al desarrollo de la producción exportadora y la competitividad de largo plazo. Por su parte, para la promoción de sectores el Estado debe tomar un rol orientador y de apoyo, adoptando el principio de la horizontalidad, de forma de no crear “ganadores” artificiales ni sustituir al mercado en la tarea de descubrir los sectores más competitivos.



Por el otro, se encuentran quienes sostienen que es el mercado quien debe actuar como encargado exclusivo de la asignación de recursos (OKITA; Forteza). En tal sentido, el gobierno se debe limitar a la creación de un ambiente competitivo para la facilitación de los negocios privados, el establecimiento de ETs y la llegada de inversiones y dejar de intervenir en las actividades del sector privado, ya que los esfuerzos individuales de la gente y de las empresas privadas son, sobre todas las cosas, la fuerza motriz del crecimiento económico. A lo sumo, el Estado debe otorgar ciertos bienes públicos (estabilidad política y social; estabilización macroeconómica; educación y sistemas de capacitación; fortalecimiento del sistema impositivo; infraestructura; reforma del mercado de trabajo; movilización de los recursos financieros y reducción de sus costos; protección ambiental y seguridad pública; supervisión de los mercados de forma de asegurar transparencia y competencia; etc.) que funcionen como incentivo a la inversión extranjera y mejoren la competitividad de la economía en su conjunto.

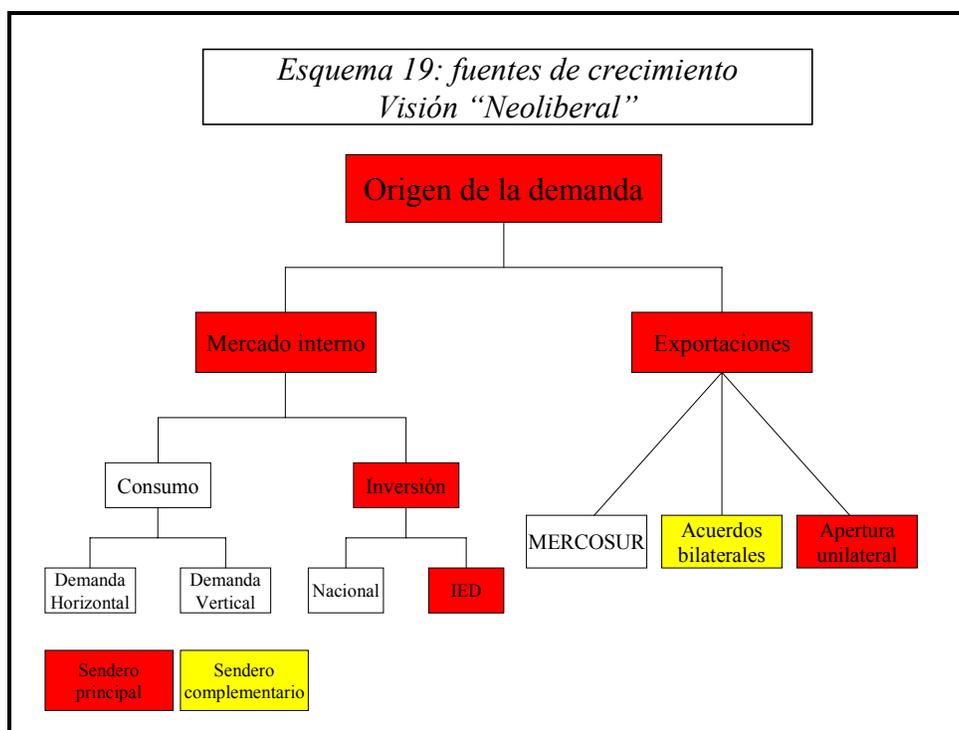
En relación al tipo de agente que debe encabezar el proceso de acumulación, si bien todas las propuestas coinciden en la necesidad de conformar cadenas de valor, redes de aprovisionamiento o asociaciones para la exportación lideradas por empresas de gran tamaño con PyMEs, algunas ponen distinto énfasis sobre el origen de capital del tipo de firma que debe conducir el agrupamiento productivo o comercial (*Esquema 18*).



En efecto, para unos (Forteza) los actores fundamentales de la estrategia productiva, a partir de los cuales generar series de “racimos de empresas proveedoras”, deben ser un conjunto de alrededor diez multinacionales de clase mundial y capitales nacionales junto con las ETs que se establezcan en el país; mientras que para otros (OKITA) la estrategia de desarrollo se debe articular en derredor de las ETs, dejando actuar a las grandes empresas nacionales y fomentando su articulación con las PyMEs.

Neoliberal

De acuerdo con esta cuarta y última visión, las fuentes de crecimiento o de demanda serían dos, ambas signadas por la apertura comercial y la desregulación de los mercados: por un lado, la apertura comercial llevará a un proceso de especialización en determinado tipo de bienes en los que el país cuenta con ventajas comparativas que permitirán un incremento de las exportaciones y la complementación a través de importaciones con aquellos bienes que el país produce ineficientemente. Por el otro, la desregulación de las actividades productivas, la privatización de los bienes y servicios que aún quedan en manos del Estado y la profundización de las reformas estructurales impulsarán la llegada de nuevos flujos de IED que se localizarán, nuevamente, en aquellos sectores en que el país cuenta con ventajas competitivas (*Esquema 19*).

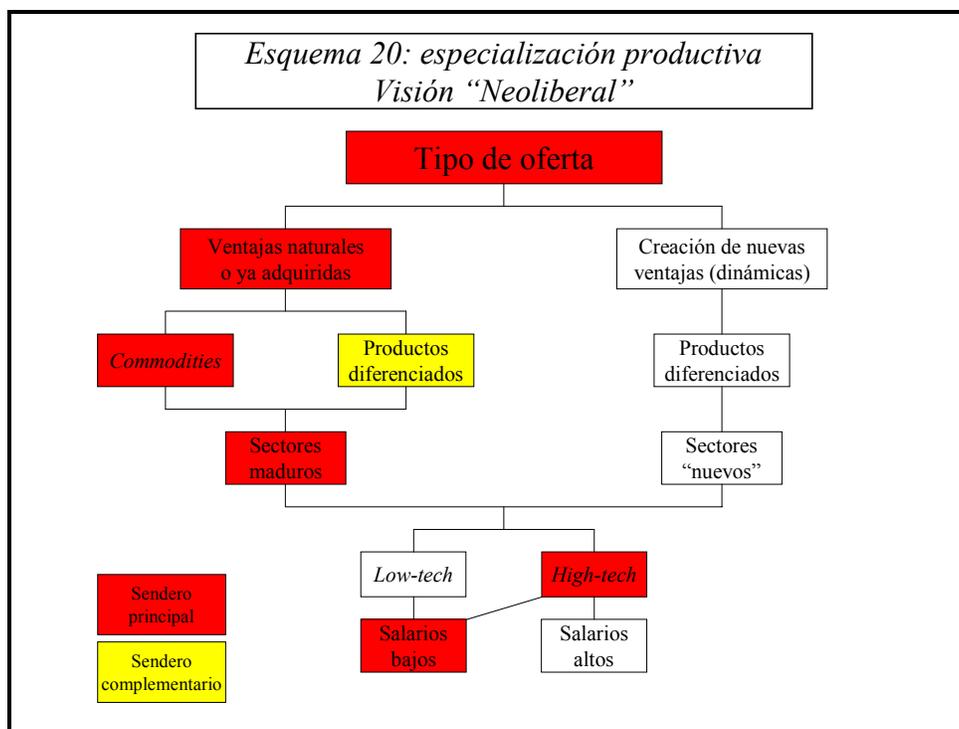


En un sentido, y a pesar de su gran similitud y de provenir de las mismas fuentes, esta propuesta se diferencia del modelo de crecimiento vigente en el pasado

decenio. En efecto, esta nueva proposición de crecimiento a través de las exportaciones se explica por cuestiones coyunturales, como la recesión y achicamiento del mercado doméstico y la necesidad de generar divisas para aliviar la restricción externa ante el abatimiento de los flujos de inversiones que se destinaron en la década pasada fundamentalmente a consumo.

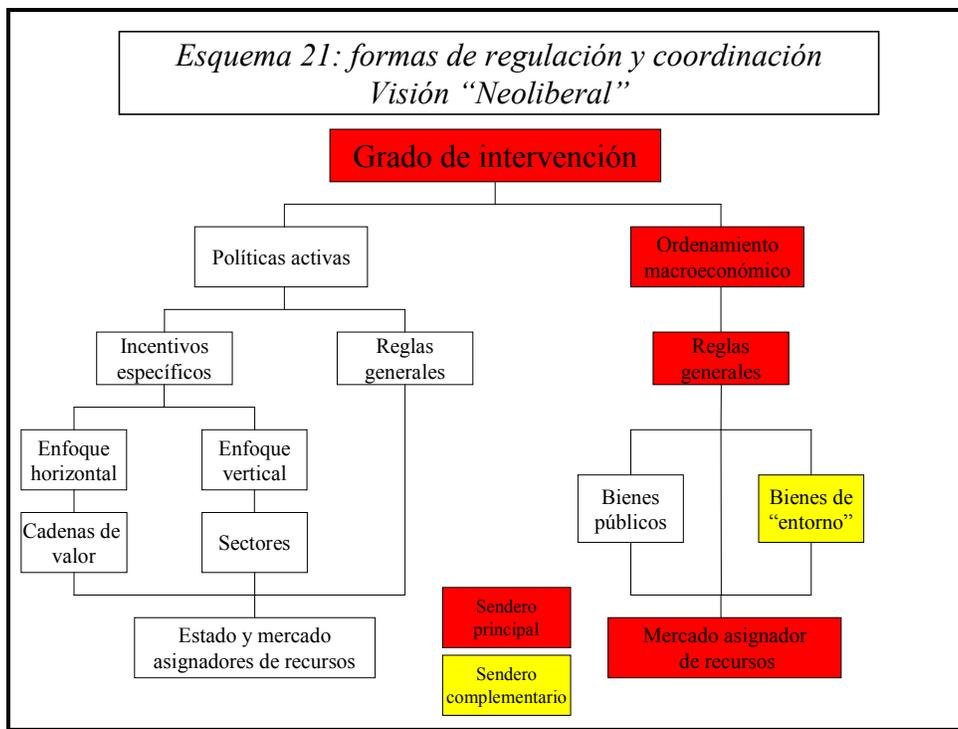
Por otra parte, si bien para todas las propuestas el óptimo al que se debe aspirar para el ensanchamiento de la demanda externa y para la maximización del bienestar es el libre comercio mundial, se distinguen ciertas estrategias de llegada y penetración de mercados foráneos. Desde una perspectiva (IERAL), en un mundo en donde el multilateralismo está bajo sospecha, la estrategia debe consistir en la concreción de acuerdos preferenciales con otros países o bloques. Desde otra (Arriazu), de no ser posible la concreción de acuerdos de liberalización comercial, sería necesaria la apertura unilateral de modo de mejorar la demanda por exportaciones. Para la restante (FIEL), el regionalismo abierto aparece como una solución temporaria al tema de la apertura mientras estén bloqueadas otras opciones (ALCA) y como un atajo hacia la meta de la completa liberalización multilateral.

Tal como se ha mencionado, el tipo de especialización productiva correspondiente a este conjunto de propuestas debe ser aquel que determine el mercado de acuerdo a las ventajas comparativas con que el país cuenta (*Esquema 20*). Esto lleva a pensar entonces que, de llevarse a cabo una estrategia de crecimiento como la propuesta, el país se estará especializando en la producción para la exportación de productos primarios tradicionales, en especial oleaginosas, quienes continuarán siendo la avanzada de la producción primaria y, a lo sumo, en bienes agroindustriales con un mayor valor agregado (IERAL).

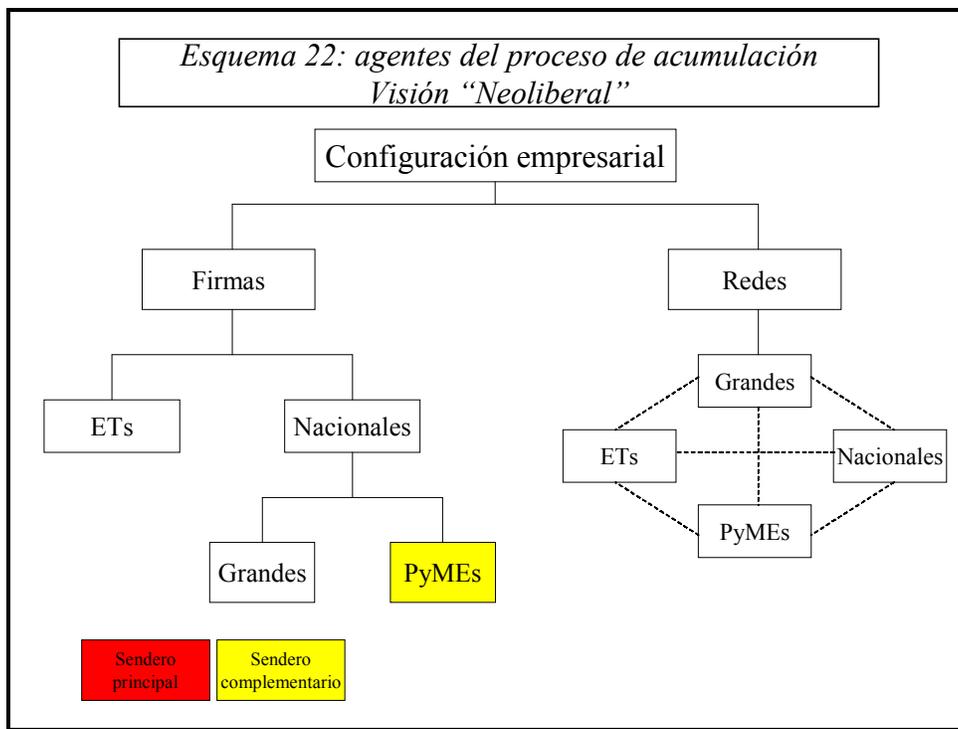


La especialización en productos *commoditizados* agrícolas se efectuaría, a su vez, a través de tecnología y equipamiento de punta de origen importado, de modo de operar en la frontera a través de las mejores prácticas internacionales. Sin embargo, esto nos llevaría a la paradoja de que el *upgrading* tecnológico no tendría como resultado la mejora en las capacidades de la mano de obra ni de sus niveles salariales, ya que se trata de la articulación de un modelo agro-exportador basado tanto en la baratura del capital como de la mano de obra.

Como es previsible y de la manera en que ya ha sido anticipado, la regulación y coordinación del proceso productivo debería quedar exclusivamente en manos de los mecanismos de mercado funcionando, en lo posible, sin intrusión alguna, salvo para optimizar su desempeño. En tal sentido, el único rol que le cabe al Estado es el de proveer un entorno competitivo y atractivo para la actividad privada, y la única "intromisión" pública permitida sería entonces el suministro de los ya mencionados "bienes de entorno" (profundización de las reformas estructurales, mayor apertura de la economía, reforma laboral, etc.) de modo de generar un buen clima de negocios (*Esquema 21*).



Para finalizar, la presente visión también deja al mercado la tarea de seleccionar los agentes que lideren el proceso de crecimiento económico y acumulación, bajo los preceptos de la libre competencia, la adaptación a las condiciones de mercado y la subsistencia al proceso de destrucción creadora, de forma de seleccionar naturalmente a las empresas encargadas de la aventura productiva (*Esquema 22*).



Sin embargo, una de las propuestas (IERAL) especula con que en la actual coyuntura, caracterizada por inseguridad jurídica y un “mal” ambiente de negocios, difícilmente firmas de gran tamaño o extranjeras se animen a realizar inversiones productivas. Por lo tanto, al menos en los próximos años, serán las PyMEs las que jueguen un rol fundamental en la recuperación productiva del país.

5 - Los requerimientos al sistema de CTI (preliminar)

Cada una de las macro-visiones reseñadas en el apartado anterior presenta fuertes implicancias para el sistema de ciencia, tecnología e innovación (CTI) en términos de políticas y requerimientos. En efecto, cada conjunto estilizado de propuestas de desarrollo determina cierto funcionamiento y demandas hacia el sistema de CTI, que pueden ir desde el mero suministro y disponibilidad de conocimientos en ciencias básicas hasta políticas de desarrollo científico-tecnológico complejas, incluyendo el fomento de sus aplicaciones productivas y su salida a los mercados.

En caso de la visión “Autárquica”, la generación y adopción de progreso técnico es una condición necesaria para poder alcanzar los objetivos en términos de política productiva y para el tipo de industrialización propuesto. Sin embargo, se debe tener en claro que las tecnologías aplicadas deben ser mano de obra intensivas, al menos en una primera etapa hasta solucionar el problema del desempleo.

Las prioridades en materia de generación, adopción e incorporación de tecnologías e innovación deben estar puestas en las PyMEs de capital nacional, quienes son los receptores y usuarios más débiles en materia tecnológica y con menos capacidad para "buscar" tecnología. Sin perjuicio de lo anteriormente dicho, las grandes empresas deben jugar también un papel primordial en la generación y difusión de conocimiento tecnológico. Por tanto, se debe buscar que éstas desarrollen cadenas de proveedores no sólo para mejorar el entramado industrial sino para mejorar el perfil de I+D y difundir tecnologías.

Los principales agentes encargados de la generación de conocimientos aplicables a la industria y a la solución de los problemas sociales deben ser, según esta visión, las agencias públicas y las consultoras locales. Los sectores en donde se debe priorizar el gasto en CyT, nuevamente, al menos en una primera etapa, son aquellos cuyas actividades están relacionadas a servicios públicos y sociales (salud, educación y desarrollo social preferentemente).

De acuerdo a lo anteriormente dicho, en términos de políticas es esperable entonces i) un aumento muy significativo del gasto en CyT del sector público, destinado básicamente hacia servicios públicos y sociales; ii) la articulación de instrumentos (créditos "blandos" y subsidios) destinados a las PyMEs de capital local para la incorporación y desarrollo de tecnologías apropiadas y la innovación y a la creación de empresas de base tecnológica; iii) el fomento a la innovación y difusión de tecnología por parte de las empresas de mayor tamaño; y iv) la puesta en práctica de un sistema de premios y castigos que premie los esfuerzos en I+D, la innovación y el desarrollo de proveedores en las grandes empresas.

De acuerdo a los preceptos de la visión "Neo-desarrollista de base industrial", la creación de ventajas competitivas dinámicas, genuinas y sistémicas requiere, entre otras cosas, de la generación de un sistema nacional de CTI que permita la generación, acumulación y difusión de conocimiento y progreso técnico y la constante aparición de firmas innovadoras. En efecto, una de las condiciones para lograr el crecimiento económico y la elevación de la calidad de vida es la incorporación generalizada y continua del cambio tecnológico en todo el sistema económico y social, participando de las corrientes dinámicas del comercio internacional compuestas por bienes y servicios altamente diferenciados.

Para ello, son necesarias políticas activas, que fomenten y den prioridad a las actividades de I+D y la incorporación de cambio técnico, ya que si bien las ETs pueden ser conductoras o inductoras del cambio tecnológico, deben ser consideradas como fuente de transferencia tecnológica pero nunca como agentes generadores de innovación endógena. En tal sentido, los esfuerzos de I+D que este tipo de firma lleva a cabo en la generalidad de los casos se realizan en su casa matriz o en filiales integradas de manera distinta a las localizadas en Argentina. En una economía tan extranjerizada como la Argentina, esto lleva a que la demanda interna de políticas de CyT sea débil o casi inexistente.

Las políticas recomendadas por las propuestas integrantes de esta macro-visión tienen que ver, entonces, con i) el aumento de los recursos económicos destinados al sistema de CyT de modo que asegurar los niveles adecuados de

investigación básica y aplicada, con una perspectiva de largo plazo y fomentando la co-financiación público-privada; ii) la articulación entre el sistema público de CyT y el sistema productivo, subsidiando la producción y la transferencia de conocimientos allí donde sea necesario; iii) la recomposición de los sistemas de sostenimiento de recursos humanos calificados, articulando los sistemas de CyT y educativo y actualizando salarios y becas para revertir el deterioro científico por medio de programas de estímulo a la incorporación de investigadores y becarios a la industria privada; iv) el incentivo a las PyMEs para la generación e incorporación de tecnología; y v) el fomento a la creación de empresas de base tecnológica. Por otra parte, el desarrollo de sectores intensivos en conocimiento tecnológico puede llegar a ser en sí mismo una política dirigida a fomentar las capacidades del país en la generación y difusión de conocimiento científico-tecnológico.

De acuerdo a la denominada macro-visión “Neo-desarrollista de base agraria” el sistema de CTI debería estar centrado en el suministro de conocimiento y tecnologías tendientes a mejorar la infraestructura del país y a asegurar la calidad y sostenibilidad de la producción agropecuaria.

El desarrollo de un nuevo sector agroalimentario competitivo e innovador requiere de la generación y manejo de protocolos de producción acordes con los parámetros de calidad e inocuidad que exige el mercado mundial, regulaciones y metodologías de control y certificación de la calidad sanitaria y avances en temas clave para las estrategias de negociación internacional como son la trazabilidad, las denominaciones de origen, los organismos genéticamente modificados (OGMs) y las nuevas alternativas tecnológicas de carácter “amigable” con el medio ambiente. En ese sentido, las políticas y requerimientos al sistema CTI se convierten en factores claves para el desarrollo del sector, para la obtención de ganancias de competitividad de manera genuina y para la elusión del llamado “nuevo proteccionismo”.

En tal dirección, se debería reforzar la investigación dirigida a ampliar las opciones de producción y asegurar una reducción continua de los costos de producción de forma de mantener la competitividad internacional de los productos argentinos. Al mismo tiempo, se debería avanzar en la trazabilidad de los productos, en la investigación referente al desarrollo y consecuencias del consumo de los organismos genéticamente modificados (OGMs) y en tecnologías “amigables” con el medio ambiente.

Por último, para la visión “Neoliberal” se deberían generar incentivos para la incorporación de tecnología en el sector privado de dos modos distintos: i) apertura de la economía para mejorar la transferencia de tecnologías y reducción de aranceles a la importación de bienes de capital (tecnología incorporada) y ii) aseguramiento de un stock de conocimientos en ciencias básicas que permita su aprovechamiento por parte de las empresas.

Respecto al primero, la importación de tecnologías de punta traería consigo un mayor progreso tecnológico y la renovación y actualización tecnológica no sólo de productos sino de procesos, con lo que se obtendrían mejoras competitivas y de productividad. Para ello, se deberían identificar las tecnologías adecuadas

existentes en el mundo e incorporarlas al aparato productivo nacional a través de la compra, licencia, asociación estratégica o importación.

En relación con el segundo, el sector público debería ser el encargado de asegurar un stock de conocimientos en ciencia básica de modo que sean aprovechados por las iniciativas privadas para aplicarlos en la actividad económica. Para ello se deberían concentrar los recursos públicos en investigación básica y semi-básica en áreas donde se considere que el país puede alcanzar niveles de excelencia internacional, orientando de las actividades de las instituciones científico-tecnológicas hacia las demandas de las empresas.

Bibliografía

Aronskind R. y Schvarzer J. (2002), *“Perspectivas para la economía argentina hacia el 2012. Miradas (ortodoxas) antes del derrumbe”*, Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA), Notas Técnicas N° 4, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, diciembre.

Arriazu R. (2003), *“Lecciones de la crisis Argentina. Bases programáticas para un esquema de desarrollo sustentable”*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, marzo.

Central de los Trabajadores Argentinos (2002a), *“Lineamientos de la Propuesta Productiva de la CTA”*, mimeo, Buenos Aires, septiembre.

Central de los Trabajadores Argentinos (2002b), *“Shock Distributivo, Autonomía Nacional y Democratización. Aportes para superar la Crisis de la Sociedad Argentina”*, mimeo, Buenos Aires, noviembre.

Economistas de Izquierda (2002), *“Propuestas de los Economistas de Izquierda”*, mimeo, Buenos Aires, junio.

Economistas de Izquierda (2003), *“Propuestas de Reconstrucción Popular de la Economía. Tercer documento de los Economistas de Izquierda (EDI)”*, mimeo, Buenos Aires, marzo.

Frigerio R. (1983), *“Diez años de la crisis argentina. Diagnóstico y programa del desarrollismo”*, editorial Sudamericana / Planeta, Colección Pensamiento Político, septiembre.

Frigerio R. (1984), *“Desarrollo y subdesarrollo económicos”*, editorial Paidós, Biblioteca de Economía, Política y Sociedad, Volumen 9, Buenos Aires, enero.

Forteza J. (2001a), *“Visión 2010. Hacia una nueva etapa de desarrollo de la Argentina. Experiencia Internacional y Propuestas”*, Boletín Informativo Techint 306, Buenos Aires, abril-junio de 2001.

Forteza J. (2001b), *“Visión 2010. De la visión país a la transformación continua: experiencia internacional y propuestas para Argentina”*, Boletín Informativo Techint 308, Buenos Aires, octubre-diciembre de 2001.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (1999), *“Proyecciones Macroeconómicas 1999-2012”*, informe realizado para la Secretaría de Desarrollo Sustentable y Política Ambiental, mimeo, Buenos Aires.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2001a), *“Crecimiento y Equidad en la Argentina. Bases de una política económica para la década. Volumen I”*, FIEL, Buenos Aires, octubre.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2001b), *“Crecimiento y Equidad en la Argentina. Bases de una política económica para la década. Volumen II”*, FIEL, Buenos Aires, noviembre.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2001c), *“Crecimiento y Equidad en la Argentina. Bases de una política económica para la década. Síntesis y Propuestas”*, FIEL, Buenos Aires, noviembre.

Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (2002), *“Productividad, competitividad y empresas. Los engranajes del crecimiento”*, FIEL, Buenos Aires, julio.

Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (2002), *“Propuesta para los sectores productivos”*, borrador de trabajo, mimeo, Buenos Aires, marzo.

Fundación OKITA (1987), *“OKITA Report: Study on Economic Development of the Argentine Republic”*, mimeo, Buenos Aires.

Fundación OKITA (1996), *“Informe OKITA II: Estudio sobre el Desarrollo Económico de la República Argentina (Segundo Estudio)”*, mimeo, Buenos Aires, mayo.

Grupo Consultores en Economía y Organización (2003), *“Institucionalidad para la provisión de bienes públicos para reducir la*

vulnerabilidad en el crecimiento agropecuario de Argentina”, versión preliminar para discusión, mimeo, Buenos Aires, junio.

Grupo FÉNIX (2001a), *“Síntesis del Documento: Hacia el Plan Fénix - Diagnóstico y Propuestas. Una estrategia de reconstrucción de la economía argentina para el desarrollo con equidad”*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, mimeo, Buenos Aires, septiembre.

Grupo FÉNIX (2001b), *“El Grupo Fénix a la opinión pública N° 1 – Ratificación y actualización de los puntos centrales de nuestras propuestas”*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, mimeo, Buenos Aires, diciembre.

Grupo FÉNIX (2002a), *“Hacia el Plan Fénix – Otra Argentina es posible. De la crisis al crecimiento con equidad”*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, mimeo, Buenos Aires, abril.

Grupo FÉNIX (2002b), *“Plan Fénix – Propuestas para el desarrollo con equidad”*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, mimeo, Buenos Aires, diciembre.

Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (1999), *“Escenarios Macroeconómicos para la República Argentina. Período 2008-2012”*, informe realizado para la Secretaría de Desarrollo Sustentable y Política Ambiental, mimeo, Buenos Aires.

Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (2002), *“Bases y Propuestas para una Economía Sustentable”*, Fundación Mediterránea, mimeo, Córdoba, octubre.

Lo Vuolo R. (2003), *“Estrategia económica para la Argentina. Propuestas”*, Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas (CIEPP) / Fundación OSDE, Siglo Veintiuno Editores Argentina, Buenos Aires, noviembre.

López, A. (2003), *“La Sociedad de la Información, Servicios Informáticos, Servicios de Alto Valor Agregado y Software”*, en Componentes

Macroeconómicos, Sectoriales y Macroeconómicos para una Estrategia Nacional de Desarrollo. Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico, Ministerio de Economía / Comisión Económica para América Latina (CEPAL) / Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Buenos Aires, mayo.

Nochteff H. y Aspiazu D. (1995), *“El desarrollo ausente”*, FLACSO, Segunda edición, agosto.

Porta F. y Bianco C. (2003), *“El debate sobre el desarrollo productivo en la Argentina. Análisis de las transformaciones de los '90 y la situación actual”*, en Contribuciones al Nuevo Gobierno Constitucional, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Buenos Aires, mayo.

Porta F. y Bonvecchi C. (en prensa), *“Argentina después de las reformas y el colapso. Reestructuración y desequilibrios del aparato productivo”*, en Cimoli M. y Peres W. (eds.), Nuevos temas en la agenda de desarrollo productivo y tecnológico de América Latina, CEPAL / Universidad Autónoma de México, México, Chile.

Redrado M. (2003), *“Exportar para Crecer”*, Editorial Planeta, Buenos Aires, marzo.

Unión Industrial Argentina (2001a), *“Bases para refundar la Nación”*, documento presentado en la Asamblea Plenaria de los Obispos de la República Argentina, mimeo, Buenos Aires, mayo.

Unión Industrial Argentina (2001b), *“La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”*, exposición del Dr. José Ignacio de Mendiguren ante representantes del Gobierno de los Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo, Washington, octubre.

