

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:

Núlan

**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/2544/>

Instituto de Investigaciones Gino Germani

VI Jornadas de Jóvenes Investigadores

10, 11 y 12 de noviembre de 2011

Lucía Mercedes Mauro

Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMDP): Facultad de Ciencias Económicas y
Sociales (FCEyS): Centro de Investigaciones Económicas (CIE): Grupo de Análisis Industrial

Immauro@mdp.edu.ar

Eje 11. Estado. Instituciones. Actores

“La industria naval como un sector estratégico: análisis del rol Estado”

INTRODUCCIÓN

La experiencia reciente de crecimiento de algunas economías del sudeste asiático, muestra a la actividad naval como un sector estratégico en el proceso de desarrollo y por tanto sus gobiernos adoptan las medidas necesarias para el crecimiento de dicha industria. En Argentina esta actividad tiene una larga historia en cuyas etapas el Estado asume diferentes roles: promotor, demandante, oferente y articulador de financiamiento. Sin embargo, luego de cinco siglos de actividad naval, el sector no muestra signos de poder constituirse como base de una estrategia de desarrollo. Por lo tanto, el objetivo general de la investigación es analizar el rol del Estado en la industria naval argentina. Para ello, se analiza tanto la experiencia de los países navales líderes, como la propia historia naval nacional. La literatura califica de estados desarrollistas a aquellos en los que existe una visión clara sobre las potencialidades de crecimiento de la nación y un objetivo de desarrollo concreto que atraviesa al conjunto de la sociedad. Se espera encontrar que los países con un sector naval próspero sean aquellos en los que se adoptan políticas específicas de crecimiento sectorial dentro una estrategia general de desarrollo. La investigación es de tipo cualitativo y se utilizan información primaria cualitativa y datos estadísticos secundarios.

MARCO TEÓRICO

El rol del Estado dentro del sistema económico es controvertido, y según Chang (1996) ello se debe a que su intervención en la economía es un fenómeno complejo que involucra temas polémicos como son la eficiencia, la moralidad, el poder, la libertad y la legitimidad. A continuación se presentan algunas teorías que tratan la relación entre Estado y economía.

Para los economistas *Neoclásicos*, cuya inquietud es la distribución de recursos escasos, el mecanismo más eficiente para alcanzar dicho objetivo es el mecanismo de mercado y por tanto el Estado no cumple ninguna función. No obstante, en ocasiones se acepta su participación en tanto se produzcan “fallas de mercado”, como son la existencia de bienes públicos, la imperfección de los mercados y las externalidades (Dalum, Johnson y Lundvall, 2009). Este esquema de pensamiento perdura hasta la crisis del año '30, cuando cobran relevancia las ideas de *Keynes*. Para el autor, las altas tasas de desempleo dan pie a la acción del Estado como promotor de la producción y garante del pleno empleo. Se entiende que el Estado además de actuar como “reparador” de fallas específicas, es quien tiene la capacidad de devolver la salud a la economía ante una. Si bien, el pensamiento keynesiano resulta más

amplio sobre el rol del Estado en la economía que las ideas de los neoclásicos, Evans (1996) sostiene que en ambos casos se trata de una visión minimalista acerca de la acción estatal.

Por otra parte, dentro de la *Teoría Evolucionista* se considera que la legislación y la realización de políticas por parte de organismos gubernamentales dan forma a la evolución de las actividades del sector privado. Schumpeter (1942) entiende que el proceso de destrucción creadora, que define la evolución del sistema capitalista, reduce y finalmente elimina las funciones de los empresarios en la economía, por lo que se evoluciona naturalmente hacia un sistema económico socialista con organización centralizada de la producción. Otro aporte interesante de esta teoría proviene de entender que así como el sistema económico evoluciona en el tiempo, las políticas públicas también, modificándose en respuesta a los cambios percibidos en las demandas de los agentes y en las oportunidades del entorno. Así, se espera que las políticas públicas reflejen los cambios en las condiciones, no mediante modificaciones a los objetivos, sino a través de la redefinición de los valores meta (Nelson y Winter, 1992). En este sentido, Dalum, Johnson y Lundvall (2009: 336) agregan que "...el rol de la política puede ser doble: puede estimular el progreso siguiendo las trayectorias existentes... o puede emprender la tarea más exigente de facilitarles a los agentes el cambio de una trayectoria a otra.". Para ello, la política debe fijar u orientar claramente los cambios en las trayectorias y los objetivos.

Un enfoque en línea con el anterior es la visión del *Desarrollo Endógeno*, que reconoce la existencia de defectos de coordinación en la relación entre los actores que componen el sistema productivo y, en consecuencia, acepta ciertas formas de participación del Estado en la dinámica del desarrollo. Las mismas deben estar orientadas a modificar el entorno aumentando su potencialidad como generador de externalidades positivas, o lo que es lo mismo, mejorar la competitividad sistémica. Según Esser, *et al.* (1996), el Estado debe tener una participación activa en la creación y sostenimiento de la competitividad sistémica, en relación con los mercados de factores, bienes y capitales (nivel macroeconómico), y en promoción de procesos de aprendizaje y mejoras dentro del sistema productivo (nivel mesoeconómico).

Finalmente, uno de los pioneros del pensamiento *Estructuralista*, Albert Hirschman entiende "...que el capital... no es el principal ingrediente faltante en los países en desarrollo, sino la capacidad empresarial, o sea, la voluntad de arriesgar el excedente disponible invirtiéndolo en actividades productivas... El Estado debe ofrecer incentivos desequilibrantes para instar a los

capitalistas privados a invertir, y al mismo tiempo debe estar en condiciones de aliviar los cuellos de botella que generan desincentivos para la inversión.” (Evans, 1996: 535).

El papel asignado al Estado en la Teoría Evolucionista, los modelos de Desarrollo Endógeno, o el pensamiento Estructuralista, encuentra aval en la experiencia de países en los que el diseño de una estrategia de desarrollo de largo plazo, que orienta dicho proceso y eleva la competitividad del sector privado, es el camino a seguir para alcanzar un mayor crecimiento. Fajnzylber (1984) analiza países de crecimiento exitoso y destaca en todos ellos la acción estatal como un elemento central de dicho éxito. Una estrategia integral de desarrollo se compone entonces, tanto de medidas de efectos generales en la estructura productiva, como de acciones orientadas a cada una de las actividades y sectores económicos, lo que en términos de Esser *et al.* (2006), serían políticas macro y meso económicas.

Estado y Desarrollo Económico

El debate acerca del rol del Estado en la economía se extiende a la esfera del desarrollo económico, ya que aún cuando se admita la participación gubernamental en las actividades productivas, el sector público puede o no colaborar con el desarrollo de los países. A partir de un análisis histórico, Kohli (2009 y 2004) establece una clasificación del Estado de acuerdo al rol que el mismo desempeña en el proceso de desarrollo económico. Así, los *estados neo-patrimonialistas* son aquellos cuya estructura de autoridad se encuentra escasamente legitimada, con líderes personalistas y burocracias de mala calidad. Los funcionarios públicos tienden a considerar al patrimonio estatal como propio y por ello un proceso de desarrollo dirigido desde el Estado no tiene buenos resultados. Es decir, los intereses personales invaden la puesta en marcha de las medidas de política, e incluso alcanzan la elaboración de los objetivos. En el otro extremo, los *estados capitalistas-cohesivos* son aquellos en los que existe una estructura de autoridad clara con un objetivo preciso que frecuentemente atraviesa al conjunto de la sociedad. Se observan vínculos importantes entre Estado y grupos económicos para el diseño de una estrategia de desarrollo económico consensuada. Generalmente, se utilizan instrumentos políticos eficaces que son manejados por una burocracia competente. Entre estos dos extremos, se encuentran los *estados fragmentados multiclase* que constituyen estados modernos con una clara autoridad de mando. Sin embargo, la autoridad pública suele estar fragmentada y se basa sobre una alianza de clase, lo que limita la capacidad de diseño y aplicación de objetivos consensuados por el conjunto de la sociedad. Por lo tanto, es muy importante para las autoridades contar con apoyo político para sostenerse en el gobierno.

Por su parte Evans (1996), analiza países con procesos de crecimiento económico exitoso sobre la base de la industrialización, calificándolos como “*estados desarrollistas*”. Sus características, que coinciden con las de los estados capitalistas-cohesivos de Kohli (2009 y 2004), son: i) coherencia corporativa: evita la acción individualista de los funcionarios y mejora con la selección de los mismo según sus méritos; ii) capacidad administrativa: posibilita la correcta puesta en marcha de las medidas adoptadas; iii) intervenciones limitadas: la acción estatal se aboca a las necesidades estratégicas del proyecto transformador; y iv) autonomía enraizada: surge de un estrecho lazo entre Estado y sociedad basado en objetivos de desarrollo comunes, y que le otorga a éste independencia de acción.

En síntesis, la idea es que “...el Estado debe no sólo mantener un balance macroeconómico y proveer bienes y servicios públicos, sino que debe además asumir responsabilidad directa para aumentar la base de recursos de la economía y establecer un mecanismo de transferencia de dichos recursos a inversiones productivas.” (Wade, 1990: 8-9).

En esta línea, se entiende que la aplicación de medidas de *política industrial* es un instrumento central en la promoción del desarrollo. Chang (1996) destaca que este tipo de políticas si bien son acciones dirigidas a actividades industriales específicas, deben beneficiar al conjunto de la economía. Por su parte, García y Juan (2003) establecen una diferenciación entre la política industrial de mercado y la política industrial intervencionista. La primera de ellas tiene por finalidad el aumento de la competitividad internacional de la industria del país, a través de medidas de estímulo a la competencia, y está en línea con la visión neoclásica sobre el rol del Estado. Por el contrario, una política industrial intervencionista tiene por meta *orientar y estructurar las actividades industriales según los objetivos generales de desarrollo del Estado*.

Por su parte, Altenburg (2011) señala que el desafío de toda política industrial es equilibrar dos ámbitos de intervención: la generación de un clima que motive inversiones productivas privadas con acciones estatales específicas que aceleren el crecimiento de la productividad. En el primer caso, se debe asegurar un marco legal confiable y eliminar procedimientos burocráticos innecesarios, mientras que en el segundo, debe planificarse cuidadosamente las intervenciones a fin de motivar el aprendizaje tecnológico por parte las firmas. Asimismo, el autor destaca que si bien el asegurar la competencia puede ser un objetivo de política, ya que esta dispara aumentos de productividad, una fuerte competencia tiende a ser muy nociva para las firmas locales. En consecuencia, la liberalización de los mercados debe realizarse en la

medida en que las firmas transcurran sendas de aprendizaje tecnológico, caso contrario el crecimiento industrial requiere medidas de tipo proteccionistas.

El Estado en la actividad naval

Las funciones o roles que cumple el Estado en la actividad naval son esencialmente:

✓ *Regulador*. Con el objetivo de navegación segura, existen disposiciones obligatorias orientadas al resguardo de los tripulantes y del resto de los navíos circulantes, las cuales alcanzan a la totalidad del parque circulante.

✓ *Promotor*. En ocasiones el Estado legisla a favor del desarrollo naval con medidas, aunque este papel del Estado puede desempeñarse también en dirección contraria, afectando la evolución del sector naval.

✓ *Productor*. A través de la administración de astilleros y talleres públicos, el Estado participa como productor en tareas de construcción y reparación de embarcaciones.

✓ *Demandante*. El Estado también participa de la demanda de construcción y reparación de embarcaciones con fines militares, de control costero y de investigación.

✓ *Proveedor de infraestructura básica*. Permite aumentar la capacidad instalada de los astilleros, en especial a partir de la construcción de gradas o diques secos. Estas ampliaciones y mejora de la infraestructura difícilmente pueda financiarse con los recursos provenientes del sector privado (Plan Quinquenal, 2006).

✓ *Proveedor o articulador de mecanismos de financiamiento*. El Estado debe por un lado proveer de mecanismos de liquidez inmediata en caso de suspensión de la obras de construcción de una embarcación (Plan Quinquenal, 2006). Por el otro, dado que los canales tradicionales no suelen contar con condiciones adecuadas a una inversión productiva de gran tamaño como es la construcción de una embarcación, el Estado puede actuar directamente como proveedor de capital de bajo costo.

Proposiciones teóricas

Del análisis de la literatura sobre el rol del Estado en la economía, en el proceso de desarrollo, y en el sector naval, surgen las siguientes proposiciones teóricas: i) la acción del Estado no es neutral en el desempeño económico de los países; y ii) el Estado desempeña un rol central en el diseño y puesta en marcha de una estrategia de desarrollo de largo plazo.

METODOLOGÍA

La presente investigación tiene por objetivo general analizar el rol del Estado en la industria naval argentina, sobre la base del estudio de la experiencia de los países navales líderes y la propia historia naval nacional. Dada la complejidad del fenómeno bajo estudio, el mismo es abordado bajo un enfoque cualitativo, entendiendo por investigación cualitativa aquella “...que produce hallazgos a los que no se llega por medio de procedimientos estadísticos u otros medios de cuantificación.” (Strauss y Corbin, 2002). Así, en primer lugar, se realiza una revisión bibliográfica que abarca documentos académicos y de organismos públicos e internacionales sobre la evolución y situación actual de la actividad naval, a nivel mundial y a nivel de algunos países. Asimismo, se realiza un análisis estadístico de fuentes de información secundaria como la Asociación de Astilleros de Japón (SAJ) para 2010. En segundo lugar, el análisis del rol del Estado en la historia de la industria naval en Argentina desde sus inicios hasta la actualidad, se realiza nuevamente a partir de una revisión bibliográfica de los documentos existentes sobre la industria naval en Argentina, y a partir de entrevistas en profundidad a empresarios y dirigentes sectoriales. Asimismo, la información correspondiente a normativas legales es corroborada y analizada en profundidad a partir de sus textos originales, provenientes de portales de *internet*, como Infoleg y Afip *online*.

ANÁLISIS DEL ROL ESTADO EN LA INDUSTRIA NAVAL

La experiencia de países de desarrollo naval exitoso

A continuación se presenta el análisis de países que muestran en los últimos años procesos de desarrollo naval exitoso, en particular: China, Corea del Sur, Japón y Brasil.

China

Es el mayor productor de embarcaciones con un 38% de la oferta mundial en 2010, vendiendo la mayor parte de su producción al mercado interno (28%), y una gran proporción a países de la región como Japón, Corea y Singapur. Los principales astilleros junto a otras firmas que se desarrollan en el sector, están nucleadas en dos organismos públicos: la Corporación Naval del Estado de China (CSSC) y la Corporación de la Industria Naval China (CSIC) (OECD, 2008).

El dominio naval Chino se basa inicialmente en la fabricación de embarcaciones de gran porte, especialmente buques de carga, con tecnología relativamente simple y precios bajos, haciendo imposible para otros países competir en esos segmentos (Méndez y Caravaca, 1999).

No obstante, en la actualidad la construcción china también avanza hacia segmentos de mayor tecnología como los buques petroleros y los buques de carga general (SAJ, 2011).

En otras palabras, el reciente liderazgo de la industria naval china es una consecuencia de los bajos costos laborales, la gran escala, y la *decisión gubernamental* de tener un sector naval fuerte. En relación con esto último, la definición por parte del gobierno chino de la industria naval como sector estratégico tiene por objetivo inicial apuntalar la capacidad de los astilleros para sostener el desarrollo económico doméstico. Es decir, el Estado pretende a partir de la promoción de la actividad naval, alcanzar la *autosuficiencia* en materia de transporte interno de mercaderías y pasajeros (OECD, 2008). Así por ejemplo, el gobierno chino determina que la mitad de sus importaciones y exportaciones de crudo debe realizarse con *buques propios*. Asimismo, la construcción naval está encuadrada en la *categoría “restringida”*, lo que implica que las autoridades promueven la fabricación de embarcaciones en sus propios astilleros.

Por otra parte, en este esquema se permite la participación de astilleros extranjeros en China sólo bajo la modalidad de asociación con firmas locales donde éstas mantienen el control. Asimismo, esta modalidad se permite únicamente para la construcción de buques de más de 35 mil TRB¹ y para el diseño y la fabricación de partes y componentes no producidos localmente como motores diesel y equipos de comunicaciones y navegación (Medina, 2001). Bajo este formato, en los últimos años se establecen numerosos *joint-ventures*, entre astilleros chinos y empresas extranjeras, principalmente coreanas y japonesas, permitiendo a los primeros incorporar tecnología y *know how* (OECD, 2008).

Otras medidas importantes implementadas por el gobierno de China, son la libre importación de insumos de alta tecnología destinados a la actividad naval y el otorgamiento de subsidios a la investigación y desarrollo a fin de producir embarcaciones de alto contenido tecnológico, acciones que constituyen un fuerte incentivo a la *innovación*. Asimismo, el sector público juega un importante rol en lo que respecta al *financiamiento*, a partir de considerar a los bancos chinos como un “sustituto” del Estado en la financiación naval, y determinar que estas organizaciones deban otorgar asistencia crediticia acorde a las necesidades del sector. Este capital se orienta no sólo a los proyectos de construcción de embarcaciones, sino también a la modernización de los astilleros. De esta forma, se garantiza que los armadores puedan llevar adelante los proyectos de fabricación de nuevos barcos y que además los mismos se

¹ Una Tonelada de Registro Bruto (TRB) es una forma de medir la capacidad de una embarcación y equivale a 2,83 m³, como medida del volumen interno total de los espacios cerrados del buque (Nuestro Mar, 2007).

construyan en instalaciones modernas y con tecnología de punta. Por último, en los últimos años se otorga ayuda financiera para la exportación de embarcaciones, lo se evidencia en el avance de los astilleros chinos hacia el mercado mundial (OECD, 2008).

Cabe destacar, que la estrategia de expansión naval china se desarrolla en un contexto de crecimiento del precio de los *commodities*, elevándose también el valor de los fletes internacionales y la necesidad de embarcaciones para el traslado de mercaderías. En síntesis, China es el líder actual en la industria naval gracias a la decisión gubernamental de definir al sector como estratégico y en consecuencia implementar un conjunto de medidas tendientes a estimular la construcción de embarcaciones por parte de los astilleros chinos, inicialmente para abastecer el mercado interno y más recientemente para alcanzar también el mercado mundial. Estas acciones están orientadas al desarrollo de innovaciones y mejora de las instalaciones por parte de los astilleros, al aprendizaje a través de la asociación con firmas líderes en el mundo, al financiamiento de la fabricación de buques en astilleros nacionales, a la protección comercial del mercado interno frente a la importación y a la promoción de las exportaciones de barcos construidos en China.

Corea del sur

Es el segundo país productor de embarcaciones del mundo con un 33% de la oferta total y su demanda proviene principalmente de países europeos, en especial Grecia y Alemania, mientras que el resto se comercializa en países de la región. Es decir, la producción naval coreana se destina principalmente al mercado externo, siendo ese justamente el objetivo de configuración del sector por parte del Estado. Esta voluntad inicial diferencia al caso coreano del modelo chino orientado inicialmente al autoabastecimiento de barcos para el transporte interno (OECD, 2008).

El tipo de embarcaciones construidas en Corea son mayormente buques de gran porte para transporte de mercaderías, especialmente portacontenedores (33%), buques de carga a granel (22%) y petroleros (20%) (SAJ, 2011). En consecuencia, en los segmentos de mercado en los que participa Corea compite de forma directa con China. Actualmente y a pesar del liderazgo chino, los principales astilleros del mundo son coreanos, y tienen una capacidad de producción hasta dos veces superior a la de los astilleros de otros países, obteniendo importantes ganancias de escala (Hee Won, 2010). Además de estos grandes astilleros existen numerosos establecimientos de tamaño medio y pequeño localizados en grandes conglomerados con un grande impacto en la ocupación (MCIEK, 2006).

El desarrollo de la industria naval coreana ocurre a partir de la década del '70 y responde a una estrategia estatal de *liderazgo mundial*, a partir de la cual se implementa un programa de desarrollo industrial que provoca la gran expansión de la actividad naval en dicho período. Cabe destacar que en la estrategia coreana de transformación de la economía desde un modelo agrícola de subsistencia a un modelo industrial tiene a la actividad naval como uno de los sectores líderes de dicho proceso (Hee Won, 2010; First Marine International, 2003). Así, el crecimiento de los astilleros se basa en la importación de tecnología y las mejoras en la organización de las firmas. El Estado aplica programas orientados a principalmente a la *investigación y desarrollo*, y a la *capacitación de la mano de obra*. Asimismo, existe una importante interrelación entre el sector bancario y el sector público, que en conjunto *financian* el crecimiento industrial general y naval en particular. Como resultado, los astilleros coreanos cuentan con importantes capacidades de producción y diseño de su fuerza de trabajo, aunque con mayores costos laborales que sus pares chinos (Hee Won, 2010; MCIEK, 2006; Guisado, Vila y Ferro, 2002).

En los últimos años, dado el creciente liderazgo de China en el mapa naval mundial, las empresas navales coreanas, dirigen una parte significativa de su actividad hacia la construcción de buques de transporte de gran tamaño comerciados en segmentos de mercado abastecidos tradicionalmente por los países europeos, que por el contrario, se reorientan hacia embarcaciones de mayor tecnología y valor en nichos de mercado en los que eluden la competencia asiática (Ibáñez y López, 2007).

Japón

Actualmente representa el 21% de la oferta mundial de embarcaciones, aunque ocupa el liderazgo mundial hasta la irrupción de Corea y luego de China. Al igual que en este último país, la industria naval japonesa, se orienta principalmente al mercado interno (46%) y más de la mitad de las embarcaciones fabricadas en el país son buques de carga a granel (SAJ, 2011). La organización de la producción es similar a la del resto de la industria, es decir, los astilleros, navalpartistas y proveedores integran grandes conglomerados, en su mayoría propiedad de capitales privados locales, a diferencia de China, donde las corporaciones navales son propiedad del Estado.

El modelo naval japonés se sustenta en la elaboración de productos con mayor contenido tecnológico y precio más elevado que sus pares chinos y coreanos. Para ello, las firmas tienen un plan de inversiones continuas que les permiten mejorar la calidad de forma constante y diferenciar así sus productos (Méndez y Caravaca, 1999). Grimblatt (1998) señala que la alta

competitividad de la industria japonesa se basa, tanto en la experiencia acumulada en la industria a través de los años, como la adopción de sistemas de gerenciamiento del proceso productivo eficientes, herencia proveniente del desarrollo del toyotismo como forma de organizar la producción. Asimismo, la industria japonesa se caracteriza por una elevada productividad de la mano de obra, sustentada en su nivel de entrenamiento, bajo índice de conflictividad laboral y huelgas, escasa rotación de los trabajadores entre empresas, una filosofía que valora la cooperación, e importantes conocimientos acumulados al interior de las firmas.

Brasil

Por último, cabe mencionar el caso Brasil, cuya industria naval atraviesa en los '90 un período de estancamiento, pero que logra recuperarse e incluso actualmente participa del mercado mundial de embarcaciones. Los principales centros de actividad naval de Brasil se localizan en el estado de Río de Janeiro, existiendo además astilleros en Santa Catarina, San Pablo y Manaus (Bozoti, 2002).

El origen de la actividad naval en Brasil se produce en la época de la colonización europea, alcanzando una importante expansión hacia fines de la década del '50 con la creación del fondo de la marina mercante a fin de financiar la construcción de embarcaciones en astilleros locales². Luego, la crisis del petróleo en 1973 y la apertura comercial años más tarde, dan paso a un período de estancamiento de la industria naval, en la que los pedidos de los armadores hacia los astilleros brasileños se reducen casi hasta la nulidad (Bozoti, 2002). En la última década, la recuperación de la industria naval de Brasil es consecuencia de una estrategia estatal orientada a tres tipos de objetivos consecutivos temporalmente: i) aumentar la producción de barcos y artefactos de apoyo; ii) elevar la construcción de buques petroleros y plataformas *off shore*; y iii) incrementar la fabricación de barcos portacontenedores para consolidar la industria. En estos años se produce una importante reconversión y modernización tecnológica y organizativa de los astilleros que acaparan las nuevas órdenes de los armadores (SINAVAL, 2007).

Actualmente, el Estado a través de Petrobrás demanda buques petroleros, embarcaciones de apoyo y plataformas *off shore*, y por otra parte, realiza acciones de promoción a fin de mejorar la participación de empresas brasileñas en los fletes internacionales, lo cual en última instancia es un impulso a la industria naval. En el caso del transporte nacional, Brasil exige a

² Este fondo continúa vigente y actualmente financia hasta el 85% de la construcción de barcos, con plazos de amortización de 15 años y un período de gracia de 4 años.

los armadores que operan en el mercado de fletes interno que adquieran embarcaciones únicamente a astilleros nacionales (SINAVAL, 2007).

La experiencia de la historia naval argentina

En el presente apartado, se realiza una reseña histórica sobre el desempeño y evolución de la industria naval en Argentina desde sus orígenes hasta la actualidad.

Nacimiento (s. XVI-s. XIX)

El origen de la actividad naval en Argentina se remonta al siglo XVI con la necesidad de los conquistadores españoles de reparar sus embarcaciones luego de los largos viajes, da origen a la actividad naval en el Virreinato del Río de La Plata. Así, los primeros talleres y astilleros navales se ubican en la zona del Riachuelo, siendo uno de los hechos más destacables de este período el proceso de formación trabajadores en tareas navales. Luego en pleno auge del Virreinato del Río de la Plata, el fluido intercambio comercial con España, junto con el desarrollo de actividades mercantiles dentro del territorio local y los avances internacionales en materia de transporte fluvial, concluyen en la instalación de astilleros permanentes. A comienzos del siglo XIX, las luchas por la emancipación generan la necesidad de barcos de guerra para la formación de la Escuadra Nacional y de algunos buques mercantes para atender las necesidades del comercio interior y las exportaciones de tasajo (Coscia, 1981; FIDE, 1981).

En los años que siguieron, la instalación del modelo agroexportador como paradigma económico político, motiva el ingreso de capitales extranjeros destinados al financiamiento del transporte ferroviario, al procesamiento y despacho de cereales y carne, y a fortalecer y mejorar la infraestructura portuaria. Durante este período, los productos primarios exportables son transportados a Europa por barcos de bandera extranjera. Como consecuencia, la industria naval argentina queda circunscripta a la reparación de estos buques de carga, y a la construcción de pequeñas embarcaciones auxiliares que forman parte de la infraestructura portuaria (FIDE, 1981).

Desarrollo incipiente (1900-1958)

Se trata de un período de desarrollo incipiente que se caracteriza por una fuerte participación del Estado. Por un lado, el sector público impulsa la demanda a partir de las necesidades de crecimiento de la Armada, del descubrimiento de petróleo y la creación de la Dirección Nacional del Petróleo en 1911 y de YPF en 1922, y de la creación de la Flota de la Marina Mercante (FME) que termina de definir su rol de armador. En este período la marina mercante

argentina experimenta un crecimiento explosivo³, que motiva la instalación de importantes astilleros privados en la zona de Tigre (Coscia, 1981; FIDE, 1981). Por otro lado, el Estado también participa del lado de la oferta, principalmente con la fundación de Astilleros y Fábricas Navales del Estado (AFNE). Este organismo se integra por el taller naval de la Armada ubicado en Río Santiago que se reestructura y comienza a denominarse Astillero Río Santiago (ARS), y por la Fábrica Naval de Explosivos Azul (FANAZUL). Asimismo, uno de los astilleros emblemáticos de Tigre pasa a ser Astilleros Argentinos Río de la Plata SA (Astarsa) bajo la órbita estatal.

Asimismo, desde el inicio del período se elaboran medidas de promoción de la actividad como la Ley Nacional de Cabotaje en 1910, que establece el monopolio de la bandera argentina en este tipo de comercio y busca modificar una el envío de mercancías a otros países mediante embarcaciones fabricadas en el extranjero. En contraposición, en 1923 se sanciona la Ley de Aduanas que resulta una medida regresiva para la industria naval nacional al permitir la libre importación de embarcaciones usadas. Finalmente, en este período el Estado también implementa acciones de mejora del financiamiento, realiza inversiones en infraestructura, y promueve la instauración de cursos de construcción y tecnicatura naval en escuelas secundarias (Russo, 2010).

Expansión y consolidación (1958-1976)

A partir de 1958 y hasta 1976 se produce el mayor crecimiento y expansión de la industria, guiado y acompañado por los distintos gobiernos que se suceden. Una de las medidas más importantes de esta etapa, es la creación del Fondo de la Marina Mercante con un doble objetivo: conceder créditos a los armadores para la construcción, reparación o modernización de barcos, y ofrecer financiamiento a astilleros, talleres navales, talleres metalúrgicos, y empresas afines, para la modernización y mejora de su infraestructura. Asimismo, entre las medidas de promoción de la actividad, la administración de Frondizi establece un régimen de reserva de cargas, que fija que una parte del total de mercancías comerciadas internacionalmente deben ser transportadas en barcos de bandera argentina. Ambas medidas permiten a los armadores contar con una demanda cautiva y con importantes facilidades para ampliar sus flotas, lo que se convierte en impulso a la industria naval nacional (Grimblatt, 1998). También se destaca el otorgamiento de subsidios para la construcción de buques pesqueros en astilleros nacionales (Verona, 2007). Luego, en 1973 se establecen importantes

³ Entre 1943 y 1951, la marina mercante pasa de tener 121 a 214, representando el 1,12% de la capacidad de transporte mundial (Coscia, 1981; FIDE, 1981).

exenciones a los derechos de importación para aquellos materiales y bienes de capital a ser utilizados en el sector naval.

Atendiendo a su rol de armador, se crea la Empresa de Líneas Marítimas Argentinas (ELMA), que demanda embarcaciones a astilleros públicos y privados. ELMA constituye en los años siguientes el principal cliente de la industria naval y representa en 1980 el 25% de la flota mercante nacional (Fressa, 2006; Coscia, 1981; FIDE, 1981). Además, en 1961 se aprueba un plan de renovación y expansión de la flota de empresas estatales como YPF e YCF, hecho que potencia aún más la demanda para los astilleros argentinos (Urien, 2007).

Finalmente, se produce un importante desarrollo de la capacidad de ingeniería y diseño a nivel local, gracias a la creación de prestigiosos estudios técnicos, especialmente aquellos liderados por AFNE. Por esos años también se abre la carrera de Ingeniería Naval en la Universidad de Buenos Aires, que comienza a aportar personal altamente calificado a los niveles superiores de los astilleros y talleres navales. Además, se inicia un proceso de formación de técnicos navales en escuelas secundarias de orientación industrial, al tiempo que también se arman cursos de aprendizaje y especialización a cargo de astilleros estatales, desarrollándose una importante mano de obra calificada (Coscia, 1981; FIDE, 1981).

No obstante las políticas de fomento mencionadas, ciertas limitaciones impiden un mayor desarrollo de la industria naval en dicho período: su excesiva orientación al mercado interno inestable y de pequeña escala, el fuerte contenido de insumos importados de las embarcaciones⁴, y los laxos mecanismos en el control y asignación de créditos del Fondo de la Marina mercante, que determinan en ocasiones un uso ineficiente de dicho instrumento y de los recursos asignados al mismo. En conjunto, estas deficiencias generan desventajas en comparación con las mejores prácticas internacionales, que se traducen en mayores costos y elevan el precio de las embarcaciones fabricadas localmente (Grimblatt, 1998; FIDE, 1981).

Crisis y contracción (1976-2001)

Se llega entonces a la cuarta de las etapas, un período de contracción de la industria naval argentina entre 1976 y 2001. Esta recesión sectorial se origina en hechos ocurridos a nivel mundial y en hechos del ámbito nacional. En relación con el contexto internacional, luego de la crisis del petróleo que comienza en 1973, se produce una retracción de la actividad del sector petrolero en particular y del comercial mundial en general, lo que conduce a una caída en la demanda de embarcaciones y artefactos navales. Como resultado ocurre un exceso de oferta del sector naval mundial, generando mayor competencia para las empresas locales y

⁴ El contenido importado alcanza el 30% del valor total de la embarcación en 1980 (Grimblatt, 1998).

exponiendo sus deficiencias productivas (FIDE, 1981). En Argentina las acciones del Estado ante este nuevo contexto internacional son: desregular el sector naval, dejando sin efecto medidas de promoción de la actividad; liberar el mercado de embarcaciones, permitiendo por ejemplo la importación de buques libre de gravámenes; y privatizar empresas armadoras y astilleros públicos (Frassa, 2006).

Así, se disuelve el Fondo de la Marina Mercante, se elimina el sistema de reserva de cargas y se autoriza a los armadores argentinos a matricular sus buques en registros extranjeros. Esto les otorga beneficios en costos por el cambio de bandera, y también por la garantía de uso de los tráficos correspondientes a buques de bandera nacional. Asimismo, se crea un registro de buques extranjeros que permite el arrendamiento de embarcaciones a casco desnudo⁵ y se otorga a las embarcaciones extranjeras el derecho de ser considerados como de bandera nacional. De esta forma, se aprueba que los armadores de importar barcos libre de aranceles, perjudicando las posibilidades de producir embarcaciones y artefactos navales en el país⁶. Otra cuestión relevante vinculada al transporte marítimo es la apertura del mismo a líneas marítimas de extranjeras. El objetivo de estas políticas es modernizar la flota mercante nacional y elevar la competitividad en el mercado internacional de fletes. Sin embargo, lo que ocurre es que grandes operadores internacionales desplazan del mercado local a las navieras argentinas (Frassa, 2006).

Respecto de la actividad pesquera, con el mismo objetivo modernizador y de aumento de la productividad de la flota pesquera, se adoptan medidas que perjudican al sector naval. En 1994 se firma un convenio con la Unión Europea, por el que este organismo recibe un importante cupo anual de pesca a cambio de contribuciones financieras y ventajas arancelarias, formándose firmas mixtas y *joint ventures* entre empresarios argentinos y europeos, lo que implica una expansión de la flota congeladora y factoría, y el ingreso de un importante número de barcos poteros extranjeros a pescar en aguas argentinas. Las consecuencias de esta política no sólo se padecen en el sector naval, sino también en la actividad pesquera produciéndose una crisis de sobrepesca. Asimismo, la Ley Federal de Pesca prevé la posibilidad de charteo de buques a casco desnudo destinados a la captura de excedentes de especies inexploradas o sub explotadas. Nuevamente, esta es una norma que

⁵ El arrendamiento a casco desnudo o “charteo”, es un contrato de alquiler mediante el cual el locador posee la tenencia del buque por tiempo determinado, incluyendo el derecho de designar a la tripulación.

⁶ Por aplicación de estas medidas, entre 1992 y 1999 ingresan más de 100 embarcaciones (DNI, 1998).

elimina la posibilidad de construcción local de embarcaciones para la pesca, afectando a aquellos astilleros y talleres orientados a dicha actividad⁷.

Finalmente, fueron privatizadas muchas empresas estatales tanto demandantes de embarcaciones, como astilleros y talleres públicos. Pasan a manos privadas: ELMA, YCF e YPF, reduciéndose enormemente la demanda estatal y quedando circunscripta a la incorporación o la reposición de embarcaciones para la Armada y la Prefectura Naval (Grimblatt, 1998). La lógica de estas empresas una vez privatizadas, no es el desarrollo de la industria naval nacional sino la optimización de sus ganancias, por lo que, bajo un marco regulatorio de apertura y flexibilización, eligen la importación de embarcaciones usadas usualmente descartadas en el exterior como forma de ampliación o renovación de su flota. Por el lado de la oferta se privatizan AFNE y Tandanor, perdiéndose tanto recursos físicos como importantes capacidades de los trabajadores, adquiridas a lo largo de muchos años de formación de mano de obra especializada, a lo que debe sumarse el impacto en términos de desocupación. A esta situación debe sumarse el complejo Astarsa que si bien no es alcanzado por las privatizaciones, la falta de actividad determina su quiebra en el año 1994.

Como consecuencia de este conjunto de políticas aplicadas, y en un contexto de tipo de cambio real bajo y sobreoferta mundial, muchos de los astilleros argentinos derivan su actividad desde la fabricación de embarcaciones hacia tareas de reparación, o directamente se transforman en talleres orientados a otras actividades⁸. Otra grave consecuencia es la desarticulación de la cadena productiva del sector, con importantes pérdidas de capacidades por parte de los proveedores. Asimismo, buena parte de los trabajadores especializados se dirigen a otras actividades y se detiene el proceso de formación de nueva mano de obra⁹.

Recuperación (2002 en adelante)

Luego de la crisis económica, política y social ocurrida en Argentina en 2001, el cambio en las condiciones macroeconómicas genera un nuevo espacio para la recuperación de la actividad industrial en general y de la industria naval en particular¹⁰. En etapa el cambio de precios relativos originado por la devaluación mejora la situación competitiva de las firmas del sector y su rentabilidad. Inicialmente se modifica la estructura de costos, abaratándose

⁷ Como consecuencia de la importación, la flota pesquera pasa de 289 a 750 entre 1990 y 1998 (CEP, 2005).

⁸ Durante los '90 sólo se fabricaron en astilleros argentinos un portacontenedores, un granelero, dos remolcadores y alrededor de quince barcos pesqueros medianos y pequeños (Grimblatt, 1998).

⁹ Entre 1985 y 1993 la ocupación se reduce en un 78% y la mano de obra asalariada en un 84%, mientras que la cantidad de ocupados promedio pasa de 32 a sólo 7, alcanzando su mínimo histórico (UIA, 2005).

¹⁰ Entre 2002 y 2007 se crean más de 5300 puestos de trabajo, lo que implica un crecimiento del 100,9% en el empleo registrado, y el volumen de producción crece entre 2004 y 2007 un 6,9% (CEP, 2008a y 2008b).

relativamente algunos insumos, tales como la mano de obra y las materias primas de origen nacional. No obstante, los componentes importados continúan conformando una parte importante del costo de producción (CEP, 2005). Este contexto también estimula la realización de inversiones, que permitan aumentar la capacidad productiva y adoptar tecnología más moderna.

Asimismo, se sanciona el Decreto 1010/04 que promueve la actividad naval al dejar sin efecto algunas de las medidas regresivas de la década pasada. Por ejemplo, establece régimen que posibilita el incremento de la bodega nacional, dispone el restablecimiento del tratamiento de bandera nacional a los buques de bandera extranjera, y autoriza la importación sin pago de aranceles de insumos, partes, piezas y/o componentes no producidos en el Mercosur. Por otra parte, en relación con la provisión de financiamiento, se crean dos instrumentos de incentivo a la construcción de embarcaciones: el *Leasing* Naval y el *Leasing* Naval PyME. En esta línea también, el Ministerio de Industria anuncia créditos blandos para la construcción de barcasas y remolcadores, y la prohibición de importación de cascos usados de este tipo (Martí, 2004). En la práctica estos mecanismos de financiamiento no siempre funcionan correctamente, por la excesiva burocratización de los mismos, y porque además, muchas de las firmas del sector no cumplen con los requisitos formales para acceder a dichos créditos. Incluso en ocasiones el crédito solicitado supera el valor de mercado del astillero y si a ello se suman los problemas financieros arrastrados de la década previa por parte de las empresas, son pocas las que están en condiciones de utilizar la herramienta.

Por otra parte, en relación con la pérdida de capacidades laborales y profesionales, el Estado decide formar mano de obra específica a través del Programa Más y Mejor Empleo del Ministerio de Trabajo de la Nación, por el que se dictan cursos de capacitación en temas navales, dictados en ocasiones por propios trabajadores de las empresas (Graña y Mauro, 2010; Frassa, 2006). Adicionalmente, el Estado recupera parte de su rol de proveedor en el sector mediante la re estatización de Tandanor y la puesta en funcionamiento del Astillero Domecq-García, bajo el nombre de Astillero Almirante Storni. Estos dos establecimientos componen, a partir de 2008, el Complejo Industrial Naval Argentino (CINAR).

REFLEXIONES FINALES

El objetivo general de esta investigación ha sido analizar el rol del Estado en la industria naval argentina a partir de la experiencia de los países navales líderes y de la propia historia naval nacional. Para abordar el problema bajo estudio se realizó una investigación de tipo

cuantitativa, basada en una intensa revisión bibliográfica y en el análisis de datos estadísticos secundarios y de información cualitativa primaria.

En primer lugar, del estudio de la industria naval en países de desarrollo naval exitoso aparecen lecciones importantes en línea con las proposiciones teóricas planteadas previamente. Actualmente la industria naval internacional está dominada por países asiáticos: China, Corea del Sur y Japón, que definen al sector naval como estratégico y acompañan dicha declaración con planes de acción concretos por parte de las autoridades que determina en última instancia la expansión del sector. Estos Estados cumplen con las particularidades de los “estados capitalistas-cohesivos” y los “estados desarrollistas” de Kohli (2009 y 2004) y Evans (1996), respectivamente. En ellos una estructura de autoridad clara, con un objetivo preciso que frecuentemente atraviesa al conjunto de la sociedad. También se establecen vínculos entre el gobierno y los grupos económicos, especialmente en lo que refiere al financiamiento de la actividad naval. En estos casos, además, la definición del cómo llevar adelante el proceso de desarrollo sectorial es plasmada en instrumentos de política eficaces, como las medidas de protección de la construcción local y de importación de insumos, materias primas y tecnología.

En segundo lugar, se estudió la experiencia histórica de la industria naval en Argentina, observándose que el Estado desempeña diferentes roles en cada una de las etapas analizadas. Así, mientras en algunas aparece un Estado neo-patrimonialista, en otras hay evidencia de un Estado multiclase y también de un Estado desarrollista. En particular, en las dos primeras etapas de historia naval del siglo XX (1900-1958 y 1958-1976), por momentos se trata de un Estado con una autoridad fragmentada que se basa en una alianza de clase, distinta de acuerdo a cada mandato, y con la necesidad de sumar poder político para sostenerse en el gobierno (multiclase). Pero también aparece un estado con fuertes vínculos con los grupos económicos en el diseño de una estrategia de desarrollo industrial y con capacidad de generar e implementar mecanismos eficaces de política (capitalista-cohesivo). No obstante, aún en dichos periodos, los gobiernos no siempre cuentan con una autonomía enraizada en un acuerdo con la burocracia industrial que les permita llevar adelante un proyecto de desarrollo consensuado. Luego, en la etapa que comienza en 1976, el Estado puede caracterizarse en líneas generales como neo-patrimonialista, con una autoridad escasamente legitimada, líderes personalistas y burocracias de mala calidad. En consecuencia los intereses personales y de clase alcanzan la elaboración de los objetivos e invaden la puesta en marcha de las medidas. Actualmente y desde la fase de recuperación, el Estado argentino se mueve nuevamente hacia

un estado multiclase, con una importante necesidad de legitimación de su poder en los primeros años post-devaluación.

Asimismo, se observa que el Estado desempeña las diferentes funciones que se plantean en la teoría. Así por ejemplo, promueve la actividad entre 1900 y 1976 y con mayor énfasis en el proceso de industrialización que comienza en la década del '30 y se extiende por 40 años. También participa de la provisión de financiamiento, de la formación de recursos humanos y de mejorar la infraestructura portuaria en diferentes momentos de la historia. Finalmente, una de las acciones centrales del Estado es su participación como oferente y como demandante. En el primer caso a partir de los diferentes establecimientos navales estatales existentes a lo largo de la historia, de los cuales actualmente subsisten sólo el Astillero Río Santiago y la Base Naval Belgrano, mientras que Tandano y el Astillero Alte. Storni fueron puestos en funcionamiento luego de años de inactividad. En lo que respecta a su rol de armador, el Estado dinamizó fuertemente la actividad mediante la demanda de firmas públicas como ELMA, YPF e YCF, hoy en manos privadas. Hoy la demanda del Estado es marginal y se forma de las necesidades de la Armada Argentina, Prefectura Naval Argentina e institutos de investigación como el INIDEP, siendo ésta una restricción importante en una política de impulso de la demanda.

En síntesis, las experiencias analizadas permiten reafirmar las proposiciones teóricas planteadas. Por un lado, las acciones implementadas por el Estado no son neutrales a las actividades económicas, y en este sentido, el sector público ocupa un rol central en el diseño y orientación del proceso de generación y distribución de la riqueza. El interrogante es cómo hacer para que Argentina pueda avanzar hacia un modelo de estado desarrollista con una visión estratégica del sector naval, que permita su crecimiento sostenido en el largo plazo. En Argentina existen las capacidades para hacerlo, es necesario entonces elaborar una estrategia consensuada entre los actores que participan del sector y orientar los esfuerzos públicos y privados en la consecución de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

Altenburg, T. (2011). Industrial policy in developing countries. En: *German Development Institute Discussion Paper 4* [on line]. Disponible en: http://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/%28ynDK_contentByKey%29/ANES-8EAHQ3?Open&nav=expand:Publications;active:Publications\ANES-8EAHQ3.

Bozoti, Jorge. (2002). Industria naval do Brasil: Panorama, desafios e perspectivas. *Revista del BNDES*. 9 (18), 121-148.

CEP (Centro de Estudios para Producción) (2008b). La industria argentina: Balance 2003-2007. Los nuevos sectores dinámicos. *Síntesis de la Economía Real*. 57, 13-37.

----- (2008a). Empleo en la industria manufacturera. Una aproximación al período 2003-2008 bajo una mirada de largo plazo. *Síntesis de la Economía Real*. 58, 11-23.

----- (2005). La industria Naval en la Argentina. Documento de trabajo. Secretaría de Industria, Comercio y Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Producción.

Coscia, S. (1981). La industria naval pesada. Desarrollo y perspectivas del mercado argentino. Banco Nacional de Desarrollo: Gerencia de Investigaciones Económicas: Departamento de Estudios Sectoriales.

Chang, H. (1996). *The Political economy of Industrial Policy*. Houndmills: McMillan Press Ltd.

Dalum, B., Johnson, B., Lundvall, B. (2009). Políticas públicas en la sociedad cognitiva. En: B. Lundvall, (Ed.), *Sistemas nacionales de innovación. Hacia una teoría de la innovación y el aprendizaje por interacción* (pp. 333-355). Buenos Aires: UNSAM Edita.

DNI (Dirección Nacional de Industria) (1998). Informe Industria Naval (borrador). Ministerio de Economía y Producción: Secretaría de Industria, Comercio y PyME: Subsecretaría de Industria.

Distintas formas de expresar el tamaño de los buques. (2007, mayo 30). Nuestro Mar [on line]. Disponible en: www.nuestromar.org/servicios/miscelanea/distintas_formas.

Esser, Klaus, *et al.* (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*. 59, 39-52.

Evans, Peter. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*. 140 (35), 529-562.

Fajnzylber, F. (1984). *La industrialización trunca de América Latina*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

FIDE (Fundación de Investigación para el Desarrollo) (1981). Estudios especiales: La industria naval en la Argentina. *Coyuntura y Desarrollo*.

First Marine International Limited (2003). Overview of the international commercial shipbuilding industry. Background report. The European community. [en línea] Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/maritime/maritime_industrial/doc/commercial_shipbuilding_industry.pdf.

Frassa, Juliana. (2006). Políticas públicas de desregulación y sus consecuencias sobre la producción y el empleo. El caso de la política naviera y la industria naval argentina. *Informe IEFE*. 139, 39-51.

García, A., Juan, J. (2003). Política Industrial. En: A. García (Coord.), *Política económica sectorial y estructural* (pp. 49-86). Valencia: Tirant Lo Blanch.

Martí, Lucila. (2004, octubre 19). El resurgimiento de la industria naval. *Diario La Nación* [on line]. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/646119>.

Graña, Fernando y Mauro, Lucía (2010). La capacitación de recursos humanos y los servicios tecnológicos como herramientas para la mejora competitiva: el caso de la región Mar del Plata, Argentina. *Revista Tec Empresarial*. 4 (1), 33-40.

Grimblatt, G. (1998). Industria Naval. Conformación del Sector y Evolución Reciente. Ministerio de Industria: Subsecretaría de Industria y Comercio: Subsecretaría de Industria: Dirección Nacional de Industria: Dirección de Integración y Política Industrial Sectorial.

Guisado, Manuel, Vila, Mercedes, Ferro, Carlos. (2002). Estado de la cuestión de la construcción naval gallega: los nuevos factores de competitividad. *Revista Galega de Economía*. 11 (1), 21 páginas.

Hee Won, D. (2010). *A study of korean shipbuilders' strategy for sustainable growth*. Massachusetts: MIT Press.

Ibáñez, R., López, P. (2007). Informes sectoriales: La industria naval en Europa. Proyecto Laboratorio Industrial UE-Mercosur. Madrid: Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Kohli, Atul. (2009). States and economic development. *Brazilian Journal of Political Economy*. 29 (2), 212-227.

Kohli, A. (2004). *State-directed development: Political power and industrialization in the global periphery*. New York: Cambridge University Press.

Méndez, R., Caravaca, I. (1999). *Organización industrial y territorio*. Madrid: Síntesis.

Nelson, R. y Winter, S. (1992). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.

MCIEK (Ministry of Commerce, Industry and Energy of Korea) (2006). Korean Shipbuilding Policy Overview.

Medina, Jesús (2001). China: El sector de equipamiento y construcción naval. En: *Notas Sectoriales*. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: Secretaría de Estado de Comercio: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX): División de Productos Industriales y Tecnología.

OECD (2008). The shipbuilding industry in China. En: *Council working party on shipbuilding*.

Plan Quinquenal (2006). *1er Plan Quinquenal del Astillero Río Santiago y bases para la Industria Naval Nacional*. Buenos Aires: Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, UNSAM.

Russo, C. (2010, septiembre 21-24). Astilleros navales del Estado. En: XXII Jornadas de Historia Económica. Asociación Argentina de Historia Económica y Universidad Nacional de Río Cuarto.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Buenos Aires: Editorial Folio.

SINAVAL (Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore) (2007). La consolidación de la industria naval brasileña.

Strauss, A., Corbin, J. (2002). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquía.

UIA (Unión Industrial Argentina) (2005, mayo 26-27). Cadena de Valor de la Industria Naval en la Región Pampeana. En: 5to Foro Federal de la Industria -Región Pampeana. Mar del Plata.

Urien, Julio. (2007, septiembre 17). Política de Estado para la Industria Naval. *Pesca y Puertos* [on line]. Disponible en: http://www.pescaypuertos.com.ar/a07/20070917_urien.html.

Verona, C. (2007). Evolución de la capacidad de pesca de las flotas que operan sobre la merluza (*Merluccius Hubbsi*) en el caladero argentino: causas, intentos de regulación y principales consecuencias. En: M. Agüero (Ed.), *Capacidad de pesca y manejo pesquero en América Latina y el Caribe* (pp. 313-342). Roma: FAO.

Wade, R. (1990). *Governing the market: economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. New Jersey: Princeton University Press.