

Versión Preliminar
Distribución Restringida
para críticas y comentarios

C E P A L

Comisión Económica para América Latina

Oficina en Buenos Aires

Area de Desarrollo Industrial

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL

**La experiencia argentina
en la década del '80**

Gabriel Bezchinsky



900002168 - BIBLIOTECA CEPAL

Julio de 1991

LC/BUE/R. 167

INDICE

INTRODUCCION	2
CAPITULO I: LA OFERTA INTERNACIONAL DE BIENES DE CAPITAL. NUEVAS TECNOLOGIAS: NUEVAS POSIBILIDADES DE DESARROLLO?	5
LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL A NIVEL INTERNACIONAL	5
Potencialidades y limitaciones de las Nuevas Tecnologías	6
Principales actores en el campo de la microelectrónica	7
LA OFERTA DE BIENES DE CAPITAL EN LOS PAISES EN DESARROLLO	11
El sector de bienes de capital y las políticas públicas	13
Bienes de capital y competitividad internacional	14
ALGUNAS REFLEXIONES FINALES	16
CAPITULO II: CRISIS, APERTURA ECONOMICA E IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL	18
EL PERIODO 1976 - 1981: APERTURA CON INVERSION	19
EL PERIODO 1982 - 1986: AJUSTE EXTERNO Y CAIDA DE LA INVERSION	22
EL PERIODO 1987 - 1989: APERTURA SIN INVERSION	26
CAPITULO III: IMPORTACIONES POR TIPOS DE BIENES DE CAPITAL	29
CAPITULO IV: LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR PAISES DE ORIGEN	42
CAPITULO V: CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL	51
LA CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES A LO LARGO DE LA DECADA	51
CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN	53
LAS IMPORTACIONES DE LOS DISTINTOS ESTRATOS	55
CAPITULO VI: IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL Y REESTRUCTURACION PRODUCTIVA	58
LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE BIENES DE CAPITAL	58
Las empresas que importaron más de 30 millones de dólares	62
Las empresas que importaron entre 10 y 30 millones de dólares.	67
LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE BIENES DE CAPITAL EN EL PROCESO DE ACUMULACION	72
La producción industrial	72
La promoción industrial	73
La exportación	76
RESUMEN Y CONCLUSIONES	81
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	92
ANEXO METODOLOGICO	96
ANEXO ESTADISTICO	102

INTRODUCCION

La economía argentina ha sufrido una profunda transformación a lo largo de las últimas dos décadas. El cambio en el nivel y la composición tanto de las exportaciones como de las importaciones, la intensificación de los flujos de capitales (primero hacia nuestro país, luego en sentido inverso), el crecimiento y la transnacionalización de algunos grandes grupos económicos locales, son algunas de las manifestaciones más directas y visibles de lo que ha dado en llamarse la "nueva inserción internacional de la Argentina".

En el centro de esta transformación se encuentra, por un lado, un profundo cambio en el patrón de acumulación de capital que ha caracterizado a la Argentina durante este siglo, y por otro, los cambios en la economía mundial, con la globalización de los mercados, la reconversión a gran escala, la difusión de las nuevas tecnologías, la pérdida de la hegemonía por parte de los Estados Unidos, la conformación de nuevos bloques económicos, etc.

El Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de CEPAL en Buenos Aires ha encarado una serie de estudios destinados a profundizar en la temática de la reconversión y la reinserción internacional de la economía argentina, y es este el marco en el que se inscribe el presente trabajo.

En el mismo nos proponemos caracterizar la evolución de las importaciones de bienes de capital en la década del '80, período en el que se ha pasado de una gran apertura externa a un severo proceso de ajuste cuando esa apertura, la dinámica de la formación de capital, y la estructura internacional de financiamiento en que se sustentaba hicieron crisis en 1981. Hacia el final de la década asistimos a una nueva experiencia de apertura económica, si bien llevada a cabo en el marco de un nivel de actividad interna muy deteriorado luego de un largo período de estancamiento, y con un nivel de inversión muy inferior al promedio histórico.

El objetivo de este trabajo es analizar la evolución de las importaciones, los cambios en su composición, y presentar algunos indicios respecto de las modificaciones en la demanda de bienes de capital, y del papel que las importaciones de esos bienes puede haber jugado en el proceso de reconversión productiva en que la economía argentina se halla inmersa.

El tema de la importación de bienes de capital se ubica en el centro de una serie de cuestiones sumamente diversas, por lo cual realizaremos una ubicación del problema y una clara definición de los alcances de este trabajo. A continuación se presentarán los puntos que, a juicio del autor, son los más relevantes para el análisis, sin que el orden de su exposición signifique una distinta valoración de los mismos.

En primer lugar, nos encontramos con el tema de la oferta de bienes de capital, y sus dos componentes, los bienes de capital importados y los producidos localmente. Con respecto al primer componente, es indudable que las transformaciones que ha sufrido la industria de bienes de capital a nivel internacional en los últimos años se encuentran en el centro del fenómeno de la reconversión industrial en curso y de la difusión de las nuevas tecnologías. En este sentido, en la primera parte del capítulo I se analizan a grandes rasgos estas transformaciones, y se caracteriza a los principales actores en el campo de las nuevas tecnologías productivas.

En lo que respecta a la producción local de bienes de capital, si bien en los últimos años se han registrado experiencias "exitosas" en algunos países en desarrollo en el campo de la producción de bienes de capital (incluso de bienes de relativa complejidad), las falencias y debilidades de esta industria en los países en desarrollo, y especialmente en América Latina siguen constituyendo una barrera importante para el desarrollo de estos países. La experiencia latinoamericana muestra algunos problemas tanto de organización como de política industrial que se analizan en la segunda parte del primer capítulo. Cabe aclarar que aquí no se analiza específicamente la producción de bienes de capital en la Argentina por varias razones. En primer lugar, porque el tema tiene entidad y amplitud tales que merece un tratamiento aparte. En segundo lugar, no se han realizado en el país estudios comprensivos sobre la evolución reciente y el perfil actual de la industria local productora

de bienes de capital, más allá de algunos estudios de caso y análisis sobre ciertos subsectores o grupos de empresas ligadas al proceso de integración con Brasil^{1/}.

Por esto, nos referiremos a la producción local de bienes de capital sólo en forma agregada, a través de las series de las cuentas nacionales en el capítulo II, y en referencias puntuales en el resto del trabajo. Esto hace que el tema de la producción local quede planteado como un problema complementario y en cierta manera independiente del tema central de este trabajo. Obviamente, esto no es así en la realidad, y por lo tanto queda planteada la necesidad de avanzar en estudios posteriores sobre las determinaciones recíprocas entre estos dos componentes.

Por el lado de la demanda, la importación de bienes de capital se ubica en la intersección de dos componentes. En primer lugar, es una parte de la demanda total de bienes importados, y como tal está afectada por los mismos factores que afectan a la misma, entre otros, la evolución del tipo de cambio y la política arancelaria. En segundo lugar, es un componente de la inversión (que se suma a los bienes de capital producidos localmente y al componente inmaterial, que se corporiza a través de contratos de licencias, patentes, y de una amplia gama de "innovaciones organizacionales", de creciente importancia en los últimos años). En tal carácter, las importaciones de bienes de capital están afectadas por los factores macro y microeconómicos que inciden sobre el proceso de inversión.

En el capítulo II se introduce el análisis de las importaciones de bienes de capital en la Argentina desde mediados de la década del '70 hasta fines de la del '80 en el marco de las variables macro mencionadas^{2/}.

La denominación "bienes de capital" es abarcadora de una enorme cantidad de bienes de muy distintas características y aplicaciones productivas. Por lo tanto, interesa analizar la composición de las importaciones de bienes de capital y su evolución a lo largo del período considerado. Esto se realiza en el capítulo III, en el cual se consideran asimismo las características de los principales mercados de esos bienes.

La década de los '80 ha sido un período en el cual se han venido produciendo grandes cambios en las corrientes comerciales a nivel internacional, con la pérdida de competitividad de la economía norteamericana, los crecientes superávits comerciales de Japón, los esfuerzos de la Comunidad Europea por superar sus desventajas relativas. Por otra parte, la Argentina ha encarado procesos de acercamiento bilateral con varios países, que, a distintos niveles, han incidido sobre las importaciones de bienes de capital (los casos de la integración con Brasil, o los acuerdos con Italia y con España). Estos temas se analizan en el capítulo IV del trabajo.

En concordancia con un rasgo que caracteriza a la economía argentina (en la producción, las exportaciones, etc.), las importaciones de bienes de capital se hallan muy fuertemente concentradas en un pequeño grupo de empresas. Resulta importante por lo tanto analizar los sectores económicos a los que esas

^{1/} Al respecto, ver por ejemplo, los trabajos que coordinara por Jorge Katz en el proyecto CEPAL/BID/CIID/PNUD, o los que ha venido realizando el equipo de trabajo de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior en el marco del proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D. ARG. 86-R01.

^{2/} Cabe aquí hacer una aclaración sobre la distinta extensión de las series estadísticas que se consideran en el trabajo. Dado que el nivel de análisis del capítulo II es muy agregado, es posible trabajar con la serie que abarca desde mediados de la década del '70 hasta el año 1989. En los capítulos III y IV, donde se trata la importación por tipos de bien y por origen geográfico, la serie se extiende desde 1980 hasta 1989. Esto es así dado que la clasificación de los bienes que se utiliza en esos capítulos se basa en la N.A.D.I. a 10 dígitos, vigente desde 1980. Finalmente, debido a la disponibilidad de los datos, en los dos últimos capítulos, que se refieren a los sectores importadores de los bienes de capital, la serie se extiende entre 1980 y 1987.

empresas pertenecen, la incidencia de las empresas del Estado, de las extranjeras, de los grupos económicos locales, y caracterizar a este grupo de empresas dentro del proceso de reconversión por el que transita la economía argentina. Este es el objetivo de los capítulos V y VI.

CAPITULO I: LA OFERTA INTERNACIONAL DE BIENES DE CAPITAL. NUEVAS TECNOLOGIAS: NUEVAS POSIBILIDADES DE DESARROLLO?

LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL A NIVEL INTERNACIONAL

La industria de bienes de capital a nivel internacional ha sufrido intensas transformaciones tecnológicas en los últimos años, en un proceso que está aún muy lejos de haber concluído. Estas transformaciones afectan no sólo a los productos, sino también a los procesos productivos, a los patrones de localización internacional de las distintas actividades productivas, a las corrientes comerciales, etc.

La vasta literatura que se ha difundido sobre el tema se centra en el análisis de las transformaciones más importantes que han ocurrido a nivel del proceso productivo y de las que se perfilan en la organización industrial en general: la mayor flexibilidad que permiten estas innovaciones, con la consiguiente posibilidad de producir en series cortas productos con un alto grado de diferenciación para una demanda crecientemente diversificada; la mayor capacidad que otorgan para adaptarse con gran velocidad a las variaciones de la demanda, reduciendo stocks y costos financieros, posibilidad que se extiende también a la relación con los proveedores. Asimismo, se ha insistido en la capacidad que la aplicación de estas técnicas brinda de operar un mayor control sobre procesos productivos fragmentados espacialmente, con la consiguiente posibilidad de generar nuevos patrones de integración-desintegración de los procesos de producción a escala internacional^{3/}.

Desde una perspectiva distinta se ha insistido en los efectos que la introducción de estas tecnologías tiene en varios aspectos relacionados con las modificaciones del rol de los trabajadores en el proceso de producción: la pérdida de control sobre dicho proceso, la descalificación de las tareas, la división de los planteles de trabajo provocada por las fragmentaciones espaciales de los procesos, etc^{4/}. Desde un punto de vista mas global, se han analizado los posibles efectos sobre la ocupación, la estructura del mercado de trabajo, los salarios, etc^{5/}.

De este modo, la gran mayoría de los análisis publicados sobre el tema se centran en la forma en la cual la aplicación de estas nuevas tecnologías en distintas esferas de la producción tiende a resolver los problemas centrales planteados por la crisis: descenso en el ritmo de incremento de la productividad del trabajo, creciente rigidez de la estructura de costos (aumento de costos salariales, de los costos financieros, y de las materias primas), conflictos laborales originados en la inflexibilidad de las tareas productivas, etc.

^{3/} Una síntesis de los aspectos principales de lo que ha dado en llamarse el cambio del paradigma productivo puede encontrarse en:

. Perez, Carlota, Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto., en Ominami, Carlos (comp.), **La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico.**, G.E.L., Buenos Aires, 1986.

. Dosi, Giovanni, **Technological Paradigms and Technological Trajectories.**, en *Research Policy*, Vol. 11, Nro. 3, 1982.

^{4/} Ver por ejemplo:

. Braverman, Harry, **El Capital Monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX.**, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1978.

. Coriat, Benjamin, **El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el Taylorismo, el Fordismo y la producción en masa.**, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1982.

. Holloway, John, **La rosa roja de Nissan.**, en *Revista Cuadernos del Sur*, Nro. 7, Buenos Aires, Abril de 1988.

^{5/} Ver por ejemplo:

. Massey, Doreen, Meegan, Richard, **The anatomy of job loss. The how, why and where of employment decline.**, Methuen & Co. Ltd., Londres y Nueva York, 1982.

Un interesante estudio sobre el caso británico se encuentra en:

. Martin, Ron, **Industrial restructuring, labour shake-out and the geography of recession.**, en Danson, Mike (Ed.), **Redundancy and recession. Restructuring the regions?**, Geo Books, Malta, 1986.

Potencialidades y limitaciones de las Nuevas Tecnologías

Uno de los factores principales que viabilizaron esta reconversión productiva ha sido el extraordinario desarrollo de la microelectrónica. Por un lado, los avances en la industria de semiconductores, con la miniaturización y complejización de los circuitos y la incorporación de nuevos materiales, y por otro, el desarrollo de software, han posibilitado el surgimiento de una vasta gama de innovaciones y su difusión a casi todos los bienes de capital: informática, telecomunicaciones, maquinaria no eléctrica (en especial máquinas herramientas^{6/}).

Aunque la microelectrónica (como se ha señalado) es el eje central de la transformación productiva, hay una vasta gama de otras tecnologías en las que se están produciendo drásticos cambios en los últimos años: el desarrollo de nuevos materiales, las tecnologías de tratamiento de la luz, la biotecnología, etc.

Una de las características principales de estos cambios es la fuerte convergencia que se verifica entre estos "distintos campos tecnológicos". Ejemplos de este proceso son la convergencia entre las telecomunicaciones y la informática, el desarrollo de circuitos integrados con nuevas capacidades a partir de la incorporación de nuevos materiales a la fabricación de semiconductores, el desarrollo de distinto tipo de sensores de aplicación industrial, etc.^{7/}

Esta convergencia es de fundamental importancia, y determinará en un futuro cercano que la capacidad de competir internacionalmente de las empresas líderes de estos sectores de punta dependerá en gran medida del éxito de sus estrategias de expansión e integración tecnológica. Este es un proceso que ya se ha iniciado, y en virtud del cual se producen fusiones o asociaciones de empresas, cesiones de licencias, convenios para desarrollos conjuntos, etc.

A nivel de las aplicaciones productivas de estas nuevas tecnologías, si bien los desarrollos en cada uno de estos sectores en particular han sido espectaculares y han dado lugar a significativos incrementos en la productividad y en el rendimiento de los equipos, la dirección principal del cambio que se está operando es la integración de una "red de información" que permite una gran descentralización operativa junto con la centralización del control sobre todo el proceso productivo. En esta nueva configuración, las maquinarias individuales son "módulos" de un sistema integral que abarca no sólo la etapa de fabricación, sino todo el circuito comercial, administrativo, ingenieril y gerencial de la empresa. Más allá de los incrementos de productividad que se verifican a nivel de cada puesto de trabajo, esta gama de nuevas formas de organización de la producción permite obtener importantes "ganancias de sistema".

Todos los esfuerzos de Investigación y Desarrollo que se realizan en los países desarrollados, tanto a nivel de las empresas privadas como de los programas oficiales, se destinan al desarrollo de una concepción sistémica de los procesos productivos. Conceptos como FMS (Flexible Manufacturing System, Sistema de manufactura flexible), CAP (Computer Aided Planning, Planeamiento asistido por computadora), CIM

^{6/} Ver por ejemplo:

. Edquist, Charles, Jacobsson, Staffan, The diffusion of electronics technology in the capital goods sector in the industrialized countries., UNCTAD, Ginebra, Setiembre de 1985.

. Sierra, Pablo, La reconversión de la industria de bienes de capital en los países desarrollados., Programa de Asistencia Técnica, Componente Bienes de Capital, Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D., Buenos Aires, Marzo de 1989.

^{7/} La Comunidad Europea ha visualizado a este proceso de convergencia como un campo propicio para recuperar la competitividad internacional de la industria europea. Al respecto, ver por ejemplo:

. Wobbe, Werner, The move towards optomatronics. Integration and convergence of technologies. An opportunity for a European Industrial Strategy?, Strategic Dossier 2, FAST Programme, Bruselas, Marzo 1988.

(Computer Integrated Manufacturing, Manufactura integrada por computadora), o el recientemente propuesto - en el seno de los programas de la Comunidad Europea- CHIM (Computer - Human Integrated Manufacturing, Manufactura integrada hombre-computadora), son sólo algunos ejemplos de esta nueva tendencia.

Esta tendencia, sin embargo, está aún lejos de imponerse como práctica productiva aún en los países desarrollados, que encuentran todavía serios problemas para su implementación. Algunos ejemplos que se mencionan en un reciente informe europeo para el caso del CIM son:

- . interfase entre sistemas de diseño (CAD) y sistemas de manufactura (máquinas CNC).
- . interfase entre sistemas de diseño y sistemas de control de inventarios y de gestión de requerimientos de recursos.
- . desarrollo y gestión del software de aplicación en maquinaria controlada por computadora.
- . transferencia de datos recolectados a nivel de fábrica hacia los niveles de gerencia y planificación.

Sin embargo, el mayor problema es tal vez el de encontrar las formas de armonizar la gestión de los datos técnicos con la de los datos económicos (provenientes del desenvolvimiento de la empresa en el mercado), y de la necesaria flexibilidad organizacional que dicha armonización requiere^{8/}.

Principales actores en el campo de la microelectrónica

Como lo mencionáramos anteriormente, uno de los factores clave que han viabilizado el proceso de globalización que se registra actualmente tanto a nivel de la producción (especialmente a nivel de los bienes de capital) como del comercio es el extraordinario desarrollo de la microelectrónica. Interesa por lo tanto caracterizar a este sector y a sus principales actores.

Aunque algunos países en vías de desarrollo han iniciado la producción de componentes microelectrónicos o ciertos bienes de capital complejos, como equipos basados en la microelectrónica o equipos de automatización sofisticados, la gran mayoría de las innovaciones en este campo, así como la producción y comercio de este tipo de bienes se concentran fuertemente en los países desarrollados.

En efecto, en 1985, el 81.2% de la producción mundial de productos electrónicos (entre los cuales se incluye componentes, computadoras, equipos de comunicaciones, electrónica de consumo y electrónica industrial) correspondió a los países de la OECD, entre los cuales se destacan Estados Unidos con el 40.9% y Japón con el 18.4% del total. El 5.2% corresponde a los NICs asiáticos, y sólo el 3.7% al resto de los países en desarrollo. (ver Cuadro 1)

En cuanto a la participación en el consumo total, los países de la OECD también resultan ampliamente predominantes, concentrando el 78.9%, mientras que a los NICs asiáticos corresponde el 4.1%, y al resto de países en desarrollo un 6.7%.

De esta manera, sólo los NICs asiáticos y Japón tienen una participación mayor en la producción que en el consumo. El caso de los países en desarrollo en cambio, indica la existencia de un fuerte desequilibrio estructural, ya que su participación en el consumo casi duplica a la participación en la producción.

^{8/} Ver FAST, The FAST II Programme (1984-1987). Results and recommendations.", Volumen 2: "Prospects for Human Work, Industrial & Organisational Strategies., FAST Programme, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Julio 1988, pags. 20-29.

Es interesante resaltar algunos datos sobre los cinco principales países de la OECD, que marcan la tendencia del comercio internacional de los cinco segmentos de la industria electrónica anteriormente mencionados. (ver Cuadro 2)

En cuanto a la penetración de las importaciones (definida como el cociente entre importaciones y el consumo aparente), en todos los países y para todos los grupos de bienes ha aumentado entre 1980 y 1985, excepto para el caso de Japón, donde ha disminuido en componentes, productos de consumo y electrónica industrial, y se ha mantenido (siempre a niveles comparativamente bajos respecto de los otros países) en computadoras y equipos de comunicaciones).

Mientras en el segmento de computadoras se registran los mayores porcentajes de penetración de importaciones, el sector menos expuesto resulta el de equipo de comunicaciones, al que estos países asignan un alto valor estratégico.

Complementariamente, el coeficiente de exportaciones (definido como el cociente entre las exportaciones y la producción) también ha aumentado en todos los casos entre los mismos años, excepto para Estados Unidos en todos los rubros salvo equipos de comunicación y Japón en el caso de componentes.

Tomando el promedio de los cinco principales países de la OECD, la estructura de la producción electrónica se ha modificado entre 1974 y 1986 por un mayor peso del segmento de computadoras, la pronunciada caída de la electrónica de consumo, una caída menos acentuada de la electrónica industrial, y el leve aumento en la participación tanto de componentes como de equipo de telecomunicaciones. (ver Cuadro 3)

En cuanto a las exportaciones, los cambios más significativos que se registran entre esos años son el incremento del segmento de computadoras y la disminución de electrónica de consumo dentro del total exportado (ambas en proporciones similares); mientras que en las importaciones se verifica un fenómeno similar, lo cual demuestra que el grueso del comercio de este tipo de bienes se efectúa entre este grupo de países.

La estructura de mercado de los segmentos del sector de electrónica muestra un altísimo nivel de concentración en pocas empresas. En 1987, según estimaciones de la OECD, el sector de computadoras, era claramente dominado por IBM, con el 51% de la producción mundial, seguida por Digital, con sólo el 8%. Las primeras 10 firmas concentran el 90%, siendo 7 estadounidenses (IBM, Digital, Burroughs, Control Data, NCR, Sperry y Hewlett Packard), 2 japonesas (Fujitsu y NEC), y una alemana (Siemens).

En el sector de telecomunicaciones, las primeras 10 empresas concentraron en 1987 el 85% de la producción mundial, aunque con una diversidad mayor de empresas relevantes. De hecho es en este sector donde se verifica un mayor desarrollo de compañías europeas, ya que si bien el 23% correspondió a la norteamericana AT&T, le siguen la francesa Alcatel, con el 9%, la alemana Siemens, la norteamericana ITT, la canadiense National Telecom, la sueca Ericsson, IBM y la estadounidense Motorola, todas con un 7%, además de NEC con un 6% y la GTE (norteamericana) con un 5%.

Cuadro 1

PRODUCCION Y CONSUMO DE ELECTRONICA (1985)		
(Porcentaje)		
	PRODUCCION	CONSUMO
Estados Unidos	40.9	43.5
Canadá	1.2	2.1
Japón	18.4	9.9
Europa (OECD)	20.1	22.1
Alemania	5.2	4.9
Francia	4.1	4.1
Reino Unido	4.0	4.4
Italia	1.5	1.9
Países Bajos	1.2	1.4
Suecia	0.8	0.8
Otros	3.4	4.6
Australia/N. Zelandia	0.5	1.3
NICs Asiáticos	5.2	4.1
Otros en desarrollo	3.7	6.7
Otros	9.9	10.3
Total	100.0	100.0

FUENTE: Extraído de Stevens, Candice, "Adjustment Issues in the Electronics Industry", en S.T.I. Review, Nro. 5, París, Abril de 1989., cuadro 1, pag. 62

El sector de semiconductores, además de ser algo menos concentrado, es uno de los sectores clave del complejo electrónico, y uno de los que concentra mayor porcentaje de los gastos en Investigación y Desarrollo. Mientras que las 10 primeras empresas concentraron en 1987 el 61% de la producción mundial, se trata de un mercado dominado por la competencia entre Estados Unidos y Japón. En efecto, de las 10 primeras, sólo una empresa no es de ninguno de ambos países (la holandesa Philips). El resto son cinco norteamericanas (IBM, Texas Instruments, Motorola, AT&T e Intel) y cuatro japonesas (NEC, Hitachi, Toshiba y Fujitsu). (ver Cuadro 4)

En cuanto a electrónica industrial, de acuerdo a los distintos segmentos de este mercado, se destacan Honeywell y Hewlett Packard en productos para control de procesos, IBM e Intergraph en sistemas CAD/CAM, Fanuc e Hitachi en robótica, y Siemens, Thorn-EMI, Matra, Renault y Fiat en otros equipos de electrónica industrial.

Dado que la electrónica es una industria sumamente dinámica y cambiante, se registran en ella altos niveles de internacionalización. La inversión directa en otros países es una práctica muy común, sobre

todo de empresas electrónicas japonesas y norteamericanas, pero últimamente también europeas. El resultado de esta tendencia es que una gran parte del comercio internacional se convierte en comercio intra-firma. Por ejemplo, se calcula que a principios de los '80, el 40% de las exportaciones y el 30% de las importaciones de electrónica de los Estados Unidos correspondían a este tipo de comercio, mientras que para el caso de Japón, los porcentajes eran del 20% y 35% de las exportaciones e importaciones electrónicas respectivamente.

Cuadro 2

TENDENCIAS DEL COMERCIO EN ELECTRONICA
(Porcentaje)

	PENETRACION DE IMPORTACIONES		COEFICIENTE DE EXPORTACIONES	
	1980	1985	1980	1985
Componentes				
Estados Unidos	17.6	22.4	19.1	17.1
Japón	23.2	16.9	54.6	49.7
Francia	34.0	48.3	20.2	30.5
Alemania	53.5	70.8	41.6	43.0
Reino Unido	27.9	48.6	21.1	33.4
Computadoras				
Estados Unidos	10.5	22.8	27.9	23.7
Japón	12.1	12.6	23.7	43.5
Francia	69.5	79.2	63.1	73.5
Alemania	62.5	72.1	62.1	71.8
Reino Unido	80.7	93.4	70.6	77.5
Equipo de Comunicaciones				
Estados Unidos	3.5	11.9	5.0	5.2
Japón	2.2	2.4	28.4	45.5
Francia	2.5	2.6	10.3	16.4
Alemania	9.3	12.7	20.1	23.9
Reino Unido	4.3	12.3	8.3	10.4
Productos de Consumo				
Estados Unidos	47.1	63.2	18.6	7.7
Japón	4.1	1.7	69.8	71.3
Francia	34.9	49.4	11.6	29.0
Alemania	38.7	57.8	23.8	32.1
Reino Unido	42.7	50.2	14.3	20.4
Electrónica Industrial				
Estados Unidos	8.5	11.4	22.3	20.4
Japón	15.1	10.6	26.3	36.8
Francia	13.4	15.3	34.1	31.3
Alemania	25.0	32.5	27.9	34.6
Reino Unido	25.0	39.7	25.1	42.3

FUENTE: Idem Cuadro 1. Corresponde al cuadro 2 del mismo trabajo.

Cuadro 3

COMPOSICION DE LA PRODUCCION Y EL COMERCIO DE ELECTRONICA
(Porcentaje)

	PRODUCCION		EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1974	1986	1974	1986	1974	1986
Componentes	23.0	23.6	130.0	15.3	16.2	17.7
Computadoras	17.6	25.7	24.1	38.1	27.9	39.1
Comunicaciones	23.2	24.8	13.1	8.1	6.9	5.9
Productos de consumo	19.9	11.5	33.8	23.9	34.0	26.5
Electrónica Industrial	16.3	14.4	12.3	10.5	11.1	7.9
Otros			3.7	4.1	3.1	2.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Idem cuadro 1. Corresponde al cuadro 4 del mismo trabajo

Cuadro 4

PRINCIPALES FIRMAS EN LOS SEGMENTOS DEL COMPLEJO ELECTRONICO
(Porcentaje del producto total mundial)

COMPUTADORAS		TELECOMUNICACIONES		SEMICONDUCTORES	
EMPRESA	%	EMPRESA	%	EMPRESA	%
IBM (EEUU)	51	AT&T (EEUU)	23	IBM (EEUU)	10
Digital (EEUU)	8	Alcatel (FR)	9	NEC (J)	8
Burroughs (EEUU)	5	Siemens (AL)	7	Texas Inst. (EEUU)	7
Control Data (EEUU)	4	ITT (EEUU)	7	Hitachi (J)	7
NCR (EEUU)	4	N. Telecom (CAN)	7	Motorola (EEUU)	7
Fujitsu (J)	4	Ericsson (SUE)	7	Philips (HOL)	6
Sperry (EEUU)	4	IBM (EEUU)	7	Toshiba (J)	5
Hewlett Pack. (EEUU)	4	Motorola (EEUU)	7	AT&T (EEUU)	4
NEC (J)	3	NEC (J)	6	Fujitsu (J)	4
Siemens (AL)	3	GTE (EEUU)	5	Intel (EEUU)	3
Total	90	Total	85	Total	61

FUENTE: Idem cuadro 1. Corresponde al cuadro 6 del trabajo.

LA OFERTA DE BIENES DE CAPITAL EN LOS PAISES EN DESARROLLO

El papel que cabe al sector productor de bienes de capital en el proceso de acumulación ha sido enfatizado en toda la literatura sobre el desarrollo económico, y en particular, su rol diferenciado en las economías en desarrollo.

Este sector tiene una importancia clave no solo por el hecho de ser el que provee los medios de producción para el resto de los sectores productivos, sino porque en su interior se genera un gran impulso para la innovación tecnológica y para su difusión a toda la economía.

Las cifras sobre producción y comercio mundial de bienes de capital revelan no sólo el peso significativamente mayor que el sector tiene en la estructura productiva de los países más desarrollados, sino que también dejan entrever los obstáculos con que se enfrentan los países en desarrollo para darle impulso.

Mientras que en los países en desarrollo el sector representa entre un 10 y un 15% del valor agregado industrial, en los países desarrollados ese peso asciende al 30 a 35% (como promedio). Por su parte, si bien hasta fines de los '70 el coeficiente de inversión (el cociente entre inversión y P.B.I.) de los países en desarrollo había crecido hasta ubicarse en alrededor de un 20%, la década del '80 fue un período de caída continua de la inversión, especialmente en Latinoamérica. Así, por ejemplo, para el promedio de los países latinoamericanos, ese coeficiente pasó del 22.7% en 1980 al 16.4% en 1989, con casos extremos como el de Uruguay, con el 9%, o Argentina con el 9.9%⁹/. Esta evolución de la inversión en el marco de políticas de apertura económica ha reducido la participación en el mercado de las industrias locales productoras de bienes de capital.

A pesar de que durante la década de '70 la participación de los países en desarrollo en la producción mundial de bienes de capital ha aumentado de un 6% en 1970 a un 8% en 1980, y en las exportaciones totales entre un 1 y un 5% en el mismo período, su déficit comercial en este rubro se ha acrecentado en más de un 600%¹⁰/.

Varias causas se han mencionado para explicar este rezago en la producción y la consecuente dependencia respecto de las importaciones. Analizando el caso de América Latina, Fajnzylber¹¹/ señala que las causas de este fenómeno deben buscarse en el patrón de desarrollo que ha caracterizado a los países de la región, sustentado fundamentalmente en una estructura industrial basada en la producción de bienes de consumo y bienes intermedios y en políticas destinadas a disminuir el costo de la inversión (generalmente a través de la reducción de los derechos de importación de bienes de capital).

Tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda hay rasgos estructurales que refuerzan el fenómeno mencionado.

Desde el lado de la oferta es necesario distinguir dos tipos de productores. Por un lado, las empresas transnacionales, que producen en los países de la región como una alternativa de ocupación de los mercados, en una estrategia delineada desde sus casas matrices para la corporación como un todo. Adicionalmente señala Fajnzylber que, en general, las filiales de las empresas transnacionales producen en los países de la región los

⁹/ Ver Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa., CEPAL, Santiago de Chile, Marzo de 1990.

¹⁰/ Ver UNCTAD, El sector de bienes de capital en los países en desarrollo. Cuestiones de tecnología y opciones de política., Nueva York, 1985.

¹¹/ Ver Fajnzylber, Fernando, La industrialización trunca de América Latina., CET-CEAL, Buenos Aires, 1984.

modelos menos complejos y más maduros de cada familia de productos.

Por otro lado, para las empresas de capital local, la producción de este tipo de bienes se enfrenta con las opciones de inversión en otras ramas, generalmente más rentables, menos complejas tecnológicamente, y menos sujetas a una intensa competencia internacional^{12/}.

Desde el lado de la demanda también se distinguen tres tipos de usuarios de bienes de capital.

Las filiales de empresas transnacionales, generalmente recurren a la importación de equipos, no sólo porque la política de compras se determina desde sus casas matrices, sino también porque la importación de maquinaria y equipo es la forma concreta en que suele materializarse la inversión directa de esas firmas. En general las filiales locales de las empresas transnacionales utilizan tecnologías desarrolladas anteriormente en los países de origen^{13/}.

En cuanto a las empresas públicas, sostiene Fajnzylber que su desfinanciamiento crónico (generado por el hecho de que están destinadas a producir bienes y servicios a precios subsidiados) las lleva a depender del crédito externo para la compra de bienes de capital. El crédito externo generalmente está atado a la importación de los equipos.

Si bien esto se verifica en muchos casos, no es generalizable a todas las empresas públicas ni a todos los países de la región. El caso de Brasil es un ejemplo de empresas estatales que no sólo no dependen de la incorporación de equipamiento importado, sino que a través de su política de compras juegan un papel importante en el desarrollo de la industria local de bienes de capital.

En muchos casos no es la falta de financiamiento lo que lleva al sector público a depender del equipamiento importado, sino la falta de una verdadera política industrial que implique la asunción del riesgo que conlleva apostar al desarrollo de los productores locales. En el caso de la Argentina, por ejemplo, la desarticulación de la experiencia de desarrollo y producción local de equipos de computación a mediados de la década del '70^{14/}, ha dejado al sector industrial imposibilitado de producir el equipamiento informático que varias empresas del Estado y organismos gubernamentales han importado o adquirido a importadores directos durante la década del '80^{15/}.

Por último, las empresas locales también son proclives a la importación de bienes de capital. En

^{12/} En general, las ramas productoras de bienes de capital han sido las menos protegidas.

^{13/} En su trabajo de 1984 sobre las inversiones de algo más de cincuenta filiales de empresas extranjeras en América Latina, Sourrouille, Gatto y Kosacoff sostienen que la participación de equipos importados en la inversión inicial fué del 64%, mientras que en las modificaciones posteriores ascendió al 68%. Ver Sourrouille, Juan, Gatto, Francisco, Kosacoff, Bernardo, *Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales.*, INTAL, Buenos Aires, 1984.

^{14/} Sobre la experiencia de desarrollo del sector de informática en la Argentina a comienzos de los años '70, ver: Lahera, Eugenio, *FATE y CIFRA: Un estudio de caso en difusión y desarrollo de tecnología electrónica digital en la Argentina.*, Buenos Aires, ECLA, Universidad del Salvador, 1976.

^{15/} Es discutible si la industria electrónica local hubiera podido desempeñarse exitosamente o no con las capacidades productivas que había logrado desarrollar hasta mediados de la década del 70, dados los cambios que se han producido en esta industria a nivel internacional en los últimos quince años. Sin embargo, es indiscutible (y tanto la experiencia local como la internacional lo demuestran) que la existencia de capacidades productivas y tecnológicas en el campo de la electrónica constituyen un elemento clave para la competitividad internacional, y que el desarrollo de la industria electrónica no puede lograrse recurriendo a mecanismos de mercado, sino que requiere de una presencia regulatoria del Estado.

muchos casos, esto es debido al diferencial de precios existente entre el equipo importado y su símil nacional, mientras que en otros tiene su razón en cuestiones de renombre y garantía de los equipos importados como por las condiciones de crédito, generalmente más favorables en el caso de los proveedores externos que en el de los locales. También incide en esta conducta de las empresas locales un factor que mencionáramos anteriormente, que es el incentivo a la importación que implican los sistemas promocionales, al desgravar los aranceles para bienes de capital. Esto ha sido particularmente evidente en la Argentina desde comienzos de la década del '70.

La consideración de estos factores nos enfrenta con una serie de problemas de organización industrial que constituyen una barrera para el desarrollo de las industrias locales de bienes de capital en estos países, y cuya superación requiere de la formulación e implementación de políticas explícitas y con objetivos claramente definidos. Algunos de estos temas se abordan en el próximo punto.

El sector de bienes de capital y las políticas públicas

Surgen entonces una serie de interrogantes acerca de una política industrial que se plantee el objetivo de lograr un cierto desarrollo de la industria local de bienes de capital.

Por un lado, deben definirse las capacidades tecnológicas y productivas que se busca desarrollar en la industria local de bienes de capital, teniendo en cuenta por un lado el estado del arte a nivel internacional, y por el otro, las perspectivas de la articulación de los distintos sectores de la economía del país y de la economía nacional con el mercado mundial.

En segundo lugar, quién financia el aprendizaje de las empresas locales productoras de bienes de capital, y a través de qué mecanismos (vía precios al usuario, vía subsidios, etc.). Esto implica plantear la resolución del conflicto de intereses entre productores y usuarios de bienes de capital, que debe encararse entre otras cosas planteando una política comercial que defina claramente las prioridades de desarrollo que se buscan.

Es fundamental también el planteo de las posibles soluciones a problemas tales como la escala productiva, la escala de gastos de Investigación y Desarrollo, la articulación entre los productores de bienes de capital y el sector público, estructura industrial (subcontratistas, etc.), y sobre todo, la definición de dónde deben concentrarse los esfuerzos en las distintas etapas¹⁶.

Tanto los países desarrollados como los países en desarrollo que han apoyado el crecimiento de sus sectores productores locales de bienes de capital han debido resolver estas y otras cuestiones, y lo han hecho a través de una política claramente definida y de una presencia determinante del Estado en el diseño e implementación de esa política.

Sin embargo, el análisis de las políticas públicas en los países latinoamericanos muestra que en la mayoría de los casos, en concordancia con el objetivo básico de abaratar el costo de la inversión, las mismas han favorecido sistemáticamente la importación, resintiendo la posibilidad de fortalecer la industria local de bienes de capital. Un nivel de protección relativamente bajo con relación al de otros sectores industriales, y la exención de derechos de importación en el marco de políticas de fomento a la inversión son las características más comunes de la política industrial en América Latina, y en especial en la Argentina.

¹⁶/ Un sintético planteamiento de los principales problemas de política industrial que surgen de la consideración de la crisis de la industria metalmecánica latinoamericana puede encontrarse en Katz, Jorge y colaboradores, *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica.*, BID/CEPAL/CIID/PNUD, Buenos Aires, 1986.

La fuerte dependencia de los países latinoamericanos respecto de las importaciones de bienes de capital, genera una serie de limitaciones al proceso de desarrollo de esos países^{17/}.

En primer lugar, la posibilidad de importar los bienes de capital necesarios se ve condicionada por las restricciones del sector externo, que frecuentemente tiene los países de la región. En los últimos años, este problema se ha visto agudizado por la crisis del endeudamiento externo.

En segundo lugar, se agudiza la desarticulación estructural por la falta o debilidad de un sector clave en la industria local. Además, esta debilidad amplía el subdesarrollo tecnológico relativo, dado que se dificulta la generación de nuevas técnicas productivas, con el consiguiente efecto negativo sobre la competitividad de esas economías.

Bienes de capital y competitividad internacional

El término competitividad debe entenderse en el contexto de los grandes cambios que se están produciendo en el sistema económico internacional^{18/}. El enfoque tradicional se limita a explicar la competitividad internacional como una función de los precios de exportación, dejando de lado toda consideración de tipo cualitativo sobre la economía en cuestión, de manera que el mejoramiento de dicha competitividad se logra por medio de dos mecanismos básicos: la devaluación de la moneda local, y la disminución de costos (vía reducciones salariales, mejoras en la productividad, etc.)^{19/}.

Los enfoques alternativos sobre el tema de la competitividad centran el análisis precisamente en los factores de tipo cualitativo que la visión tradicional desestima: estructura industrial, nivel de desarrollo tecnológico, gasto en I y D, etc. Esto es, a diferencia del enfoque tradicional, en este tipo de visiones que podríamos denominar "neo schumpeterianas", la competitividad es un concepto que refiere eminentemente a la dinámica, ya que se basa en la evolución de la ventaja tecnológica relativa de una economía sobre el resto. Así, las ventajas comparativas clásicas de los países subdesarrollados (abundancia de recursos naturales, bajos costos de mano de obra) quedan cada vez más cuestionadas como únicos factores de competitividad internacional^{20/}. Surge en cambio la idea de competitividad sistémica en el sentido de que es el funcionamiento global del sistema económico el que determina las ventajas de distintos sectores e incluso de distintas empresas en los mercados internacionales, más allá de los esfuerzos individuales. Lo que realmente importa (y la experiencia de los países

^{17/} Ver CEPAL-ONUDI, *Bases para el desarrollo de la industria de bienes de capital en un marco de cooperación regional*, Santiago de Chile, Julio de 1987.

^{18/} Una revisión de los distintos enfoques sobre el tema de la competitividad puede encontrarse en Chudnovsky, Daniel, Stein, Ernesto, *El déficit comercial y la competitividad de la industria y de las empresas transnacionales de los Estados Unidos*, C.E.I., Buenos Aires, Enero 1989.

^{19/} Esta visión puede identificarse en las políticas que recomiendan los organismos internacionales como el F.M.I. o el Banco Mundial para los procesos de ajuste de los países subdesarrollados.

^{20/} Esta clase de enfoques ha tenido una importante difusión dentro del pensamiento económico contemporáneo de instituciones como la CEPAL, que ha encarado el análisis de las transformaciones estructurales en América Latina y de los desafíos que la región afronta en los '90 desde una perspectiva de este tipo. Al respecto, ver por ejemplo:

. Fajnzylber, Fernando, *Industrialización en América Latina: de la "Caja Negra" al "Casillero Vacío"*, Cuadernos de la CEPAL, Nro. 60, Santiago de Chile, Enero 1989.

. *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, Nro. 63, Santiago de Chile, Marzo 1990.

. *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, CEPAL, Santiago de Chile, Marzo 1990.

"exitosos" en esta materia lo demuestran) es que el desarrollo de ventajas comparativas sea un proceso endógeno continuo²¹/ donde tanto los empresarios privados como el Estado tengan sus roles claramente establecidos.

Finalmente, en el proceso de desarrollo adquieren creciente importancia la generación de innovaciones, las condiciones de articulación intersectorial y los patrones de difusión del progreso técnico al interior de los distintos sectores productivos, y por lo tanto la dependencia respecto de las importaciones representa un obstáculo a la posibilidad misma de desarrollo de estos países.

No debe entenderse, sin embargo, que el solo hecho de importar bienes de capital por la incapacidad para producirlos localmente es determinante de la inviabilidad de un proceso de desarrollo. Por el contrario, la importación selectiva de bienes de capital puede ser un instrumento importante de fomento a la generación local de ciertas capacidades tecnológicas, siempre que esté inserto dentro de una verdadera estrategia de desarrollo tecnológico.

Como ejemplo pueden citarse los casos de Corea y Brasil. En el primero, hasta el año 1973 se seguía una política de sobrevaluación del won y de exenciones arancelarias para la importación de bienes de capital, que constituían un verdadero estímulo a dichas importaciones. A partir de ese año, las exenciones se aplicaron sólo a los bienes de capital esenciales para el programa de fabricación local, y sólo si estos son de una tecnología de punta, no son producidos en el país, y están destinados a actividades exportadoras. Se verifican además restricciones de tipo cuantitativo a las importaciones²²/.

En el caso de Brasil, también hasta el año 1974 se conjugaban los efectos de la sobrevaluación del cruzeiro con exenciones arancelarias e impositivas, que favorecían la importación de bienes de capital. Desde 1974 la política de protección se ejerce básicamente a través de barreras arancelarias y de procedimientos administrativos, pero no afecta a la inversión extranjera directa, de gran importancia en el país²³/.

Esta política selectiva, que se aplica en países en desarrollo que ya han iniciado la producción de bienes de capital complejos, es válida también para el caso de países menos avanzados en este terreno. Tanto para la simple copia como para la llamada "imitación adaptable"²⁴/, y para todo programa de innovación destinado al desarrollo del sector de bienes de capital, la importación selectiva es un instrumento de gran importancia²⁵/.

²¹/ Ver French Davis, Ricardo, *Ventajas comparativas dinámicas: un planteamiento neoestructuralista*, en *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, CEPAL, op. cit.

²²/ Ver Chudnovsky, Daniel, Nagao, Masafumi, *Bienes de capital y tecnología en el Tercer Mundo*, C.E.A.L., Buenos Aires, 1987, pag. 111.

²³/ Idem, pag. 110.

²⁴/ Ver UNCTAD, Op. cit., págs. 65 y ss.

²⁵/ Una interesante discusión sobre los problemas de la protección a las industrias nacientes, donde se incorporan las consideraciones acerca de la maduración y la acumulación del cambio tecnológico se encuentra en Bell, Martin, Ross Larson, Bruce, Westphal Larry, *Assessing the performance of infant industries*, World Bank Staff Working Papers, N° 666, Banco Mundial, Washington, 1984.

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

En el proceso actual de crisis y reestructuración a nivel internacional, la posibilidad de generar y de aplicar innovaciones tecnológicas directamente vinculadas con la organización y gestión de los procesos productivos se transforma en un activo estratégico, que confiere gran poder a aquellas empresas que posean o puedan adquirir capacidades diferenciales en este sentido.

El desarrollo de la capacidad innovativa es uno de los ejes principales en torno a los cuales gira el actual proceso de reestructuración industrial, y la configuración y características del nuevo régimen de acumulación dependerán en gran medida de cual sea el resultado de la competencia en este terreno.

Este papel central que ha adquirido el control sobre la capacidad innovativa introduce modificaciones sustanciales en las formas tradicionales de planificación y gestión de las actividades de Investigación y Desarrollo, tanto a nivel privado como público, así como también en los patrones hasta ahora vigentes de aplicación y difusión de las innovaciones. Por lo tanto, el análisis de los impactos y potencialidades de las nuevas tecnologías debe tener en cuenta estas transformaciones.

Si bien es cierto que la capacidad innovativa es la herramienta clave que permite a las grandes empresas de los países desarrollados posicionarse más ventajosamente frente al proceso de reconversión, no es menos cierto que esas empresas se ven forzadas a redefinir los patrones de internacionalización de sus ciclos productivos (con la consiguiente reestructuración de las corrientes de comercio internacional y difusión de las nuevas tecnologías), y que en períodos de crisis la capacidad de asegurar su control sobre la difusión de estas tecnologías disminuye considerablemente^{26/}. Por otra parte, sin embargo, la misma crisis hace que la competencia a que se ven expuestas estas grandes empresas (sobre todo en los países menos desarrollados) se vea considerablemente debilitada.

Se plantean entonces nuevos desafíos para los países en desarrollo. El fortalecimiento de la capacidad tecnológica local de la industria de bienes de capital requiere de una redefinición de las estrategias de desarrollo que se han seguido.

En este sentido, es necesaria la consideración tanto de las desigualdades que implica el nuevo modelo en gestación como de las debilidades inherentes al mismo que pueden ser aprovechadas por los países en desarrollo en beneficio propio, y del rol que cabe al Estado y a las empresas de esos países en esta tarea.

La experiencia de los países desarrollados en los últimos años indica que la incorporación y difusión de las tecnologías basadas en la microelectrónica requieren de importantes cambios estructurales. Los gastos de Investigación y Desarrollo se han incrementado sensiblemente; se producen continuamente cambios en los productos y en la demanda; las técnicas productivas se modifican sustancialmente.

En este marco, la intervención del Estado de esos países en el proceso de reconversión industrial es decisivo, tanto en lo que hace al soporte de grandes programas de IyD como en las tareas de difusión de las nuevas técnicas productivas y en la gestión de la mano de obra que queda excluida de la producción por la crisis de las viejas industrias y de la que debe ser reentrenada para ocupar puestos en las nuevas.^{27/}

^{26/} Ver Ernst, Dieter, *Los efectos de la microelectrónica en la reestructuración mundial de la industria electrónica. Consecuencias para el Tercer Mundo*, en Comercio Exterior, Vol. 34, No. 12, México, Diciembre de 1984.

^{27/} Para una descripción de los cambios estructurales en la industria, y de la intervención del Estado en ese proceso, ver por ejemplo Stevens, Candice, *Adjustment issues in the electronics industry*, Science, Technology, Industry Review, No. 5, OECD, París, Abril de 1989.

Ultimamente se ha planteado un debate acerca del tema de si el estado actual de desarrollo de las nuevas tecnologías significa una posibilidad de "catching up" para los países subdesarrollados. Básicamente la pregunta que debería formularse es de qué manera es posible recrear la capacidad tecnológica endógena generada durante el proceso de industrialización (fundamentalmente en América Latina, y particularmente en Argentina), a la luz de las nuevas características de un capitalismo crecientemente internacionalizado, donde se modifican aceleradamente las prácticas productivas tradicionales y las exigencias son cada vez mayores en términos de competitividad en el terreno tecnológico.

Obviamente, esta pregunta encierra una infinidad de otros interrogantes, bajo los cuales subyace la idea de que en esta etapa del capitalismo es crucial para los países en vías de desarrollo (más allá de los temas meramente instrumentales de política industrial y tecnológica, que tampoco son problemas menores), contar con una visión estratégica de la dirección y el contenido de las profundas transformaciones que se producen en la economía mundial.

La simple incorporación aleatoria de nuevas tecnologías a las economías en desarrollo puede llevar no al efecto de "catching up" buscado, sino al efecto contrario de una mayor desintegración productiva y ampliación de la brecha que las separa de los centros desarrollados.

CAPITULO II: CRISIS, APERTURA ECONOMICA E IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL

La apertura de la economía ha sido uno de los temas centrales de la política económica argentina a lo largo de los '80, década que comienza y termina con experiencias de apertura, si bien llevadas a cabo en condiciones tanto políticas como económicas muy distintas.

Siendo un factor importante para la evolución de las importaciones de bienes de capital, la política comercial es sin embargo sólo uno de los elementos que inciden en dicha evolución. En efecto, debe tenerse en cuenta tanto la evolución de la inversión como la de la producción local de bienes de capital.

En primer lugar, debe señalarse el hecho de que los niveles de inversión que se han registrado en el país a lo largo de la década del '80 son sensiblemente inferiores a los de la década anterior. Tal como se ha sostenido reiteradamente, la inversión es el componente de la demanda agregada que más se ha contraído durante este período^{28/}, y este fenómeno adquiere tal magnitud que durante los últimos años se ha estado produciendo un fenómeno de desinversión neta^{29/}.

Por otra parte, el sector productor local de bienes de capital sigue siendo un sector que produce para el mercado interno. Por lo tanto, el nivel de actividad del sector, en general (con la excepción de algunos casos aislados de empresas que se han volcado a la exportación, o que han encontrado una veta favorable en la integración con Brasil) ha acompañado a la evolución señalada de la inversión. Esto ha motivado que el sector productor local de bienes de capital tenga actualmente una incidencia mucho menor en el producto total del sector industrial que la que tenía hasta mediados de la década del '70, y lleva a cuestionarse seriamente sobre las posibilidades futuras del mismo, dada la tendencia que se observa tanto de caída de la inversión como de aumento en el componente importado de la misma.

Aquí hemos tomado como variable relevante para el análisis de las importaciones de bienes de capital a lo largo de la década del '80 al componente importado de la inversión, definido como el cociente entre la inversión en equipo durable de producción de origen importado y la inversión total en equipo durable de producción. La variable así definida reflejará la preferencia de las empresas locales entre bienes de capital locales e importados en el marco de la evolución de la inversión en el período, de las políticas comerciales aplicadas y del desempeño del sector local de bienes de capital.

En el Gráfico 1 puede observarse la evolución de la inversión en equipo durable de producción, del componente importado, del producto bruto de la división CIIU 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo), y de las importaciones de bienes de capital, tomando como base el índice 1976 = 100. El componente importado creció en forma continua y pronunciada desde 1977 durante todo el período de apertura económica de Martínez de Hoz, en el marco de un crecimiento de la inversión, que con algunas oscilaciones duró hasta 1980. Los últimos meses de 1980, muestran las primeras manifestaciones de la crisis de la formación de capital, que venía precedida por la caída del nivel de actividad del sector productor local de bienes de capital, que sólo pudo recuperarse muy levemente luego de la caída de 1978. Pese a que la crisis se manifestó con toda intensidad en

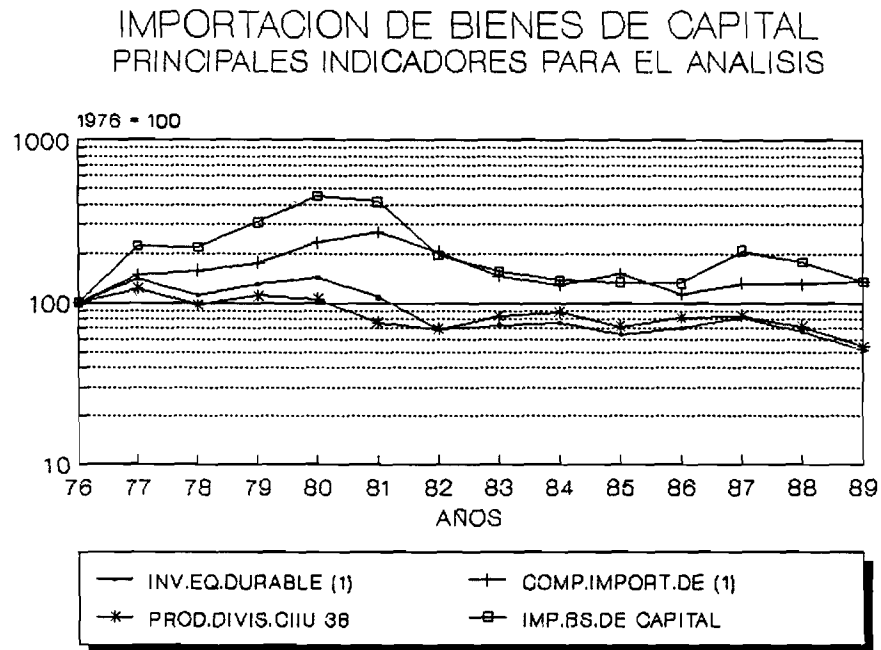
^{28/} Ver por ejemplo Fanelli, José María, Chisari, Omar, **Restricciones al crecimiento y distribución del ingreso: el caso argentino.**, Documento CEDES Nro. 27, Buenos Aires, 1989.

^{29/} En un trabajo reciente, Goldberg y Ianchilovici afirman que el cociente entre la inversión total neta y el P.B.I. cayó en forma pronunciada a lo largo de la década del '80, llegando a registrar en 1989 un valor negativo de 1.1%. Sin embargo, la performance es peor aún si consideramos la evolución de la inversión neta en maquinaria y equipo, dado que el stock de capital en este rubro han decrecido en cinco de los diez años de la década. Ver Goldberg, Samuel, Ianchilovici, Beatriz, **El stock de capital en la Argentina. Actualización estadística. Síntesis Metodológica.**, Secretaría de Planificación, Buenos Aires, Noviembre de 1990.

la caída abrupta de la inversión en 1981, las importaciones de bienes de capital continuaron en un nivel sumamente alto (aunque algo menor que el de 1980), con lo que el componente importado alcanzó en ese año su punto máximo.

Desde 1982 la inversión ha mostrado un estancamiento en un nivel muy inferior al de 1976, mientras que la producción local, también con un nivel inferior al del '76, ha sufrido leves recuperaciones en los años '83, '84 y '86. Tanto las importaciones de bienes de capital como el componente importado muestran un descenso continuo desde 1982 hasta 1986 (con la excepción de 1985 en que el componente importado aumentó producto de la caída de la producción local en mayor medida que la de la inversión).

Gráfico 1



FUENTE: B.C.R.A. e I.N.D.E.C.

El año 1987 muestra un aumento del componente importado, en el marco de un leve incremento de la inversión, el estancamiento de la producción local, y un significativo incremento de las importaciones, producto del inicio de una nueva fase de apertura de la economía, apertura que siguió adelante con mas intensidad en los dos años siguientes, pero esta vez en el contexto de un acentuado deterioro de la formación de capital y de la producción local. Así, con el resto de las variables exhibiendo una evolución negativa, el componente importado muestra una tendencia a estabilizarse en un nivel que es aproximadamente un 30% mayor que el de 1976.

De esta manera, podemos definir tres subperíodos: 1977 - 1981, 1982 - 1986 y 1987 - 1989, que serán los que se tomarán en cuenta en el resto del trabajo. A continuación se analizan las importaciones de bienes de capital en estos tres subperíodos, en el marco de las políticas comerciales adoptadas, de la evolución de la inversión en equipo durable de producción y del producto del sector local de bienes de capital.

EL PERIODO 1976 - 1981: APERTURA CON INVERSION

Luego del quiebre institucional del 24 de Marzo de 1976 se puso en marcha un plan económico que tenía entre sus metas centrales la apertura de la economía. A pesar de los distintos enfoques de política económica que se aplicaron a lo largo de la administración militar, la tendencia aperturista se incrementó con el correr del tiempo, incluso con la prevalencia de los defensores de la apertura rápida y masiva sobre los que proponían una apertura mas gradual. Esto duró hasta principios de 1981, cuando se produjo el colapso de la

política basada en el enfoque monetario del balance de pagos. Los retrocesos en esta tendencia que tuvieron lugar en las posteriores gestiones dentro de la administración militar tuvieron que ver más con la gravísima situación del sector externo que aquella política había generado que con convicciones "proteccionistas" de los protagonistas de esas gestiones.

El argumento esgrimido por los defensores de la apertura es que la protección que se ha otorgado históricamente a la industria en nuestro país genera una estructura productiva ineficiente, y comportamientos sociales "perversos" en el sentido de que los sectores protegidos aprovechan la protección para lograr acuerdos distributivos que los favorecen, a costa de los sectores expuestos a la competencia externa y de los consumidores locales³⁰/.

Así, la apertura sometería a todos los sectores a la competencia externa, obligando a aquellos tradicionalmente protegidos a ser eficientes y competitivos en términos internacionales, teniendo el recurso (como uno de los efectos de la misma apertura) de equiparse con tecnologías de punta sin los costos derivados de aranceles u otro tipo de barreras.

A poco de asumir en Marzo de 1976, el gobierno militar dictó el decreto 3008/76 que reducía los aranceles desde un promedio del 93.7% a otro del 52.7%³¹/.

Esto en la práctica significó simplemente la eliminación de la redundancia que caracterizó históricamente a los aranceles, y no implicó una desprotección de la industria local. Las importaciones no se incrementaron por esta causa³²/.

En cuanto a las posiciones específicas de bienes de capital, el arancel promedio pasó de 83% a 70% para el capítulo 84, y del 88 al 70% para el capítulo 85 (ver Gráfico 2)³³/.

Entre 1977 y 1978 se introdujeron una serie de modificaciones paulatinas en los aranceles, que llevaron el promedio de las tarifas nominales a un 29% hacia fines de 1978 (49% si excluimos las posiciones con derechos menores al 25%). Entre estas modificaciones se destacan las reducciones de los derechos de importación de bienes de capital, que llegaron a niveles del 55 y 60% para los capítulos 84 y 85 respectivamente.

Tiene una gran importancia el Decreto 1634/78 que establecía un cronograma de reducción gradual de los aranceles, llegando a un promedio de 15% para enero de 1984. Las partidas correspondientes a bienes no producidos pasaron a tener una tarifa única del 10%, mientras que el promedio de los aranceles pasó a ser del 26% si consideramos todo el nomenclador, y del 44% si excluimos a las partidas con arancel menor que el 25%. Para el caso específico de bienes de capital, el derecho máximo en esa fecha sería del 27%. A los pocos días de sancionado el mencionado decreto, se dictó la Resolución 6/79 que facultaba a la Secretaría de Comercio a la reducción temporaria de los aranceles establecidos en el cronograma para los productos en que se verificaran aumentos de precios que superaran a los de los costos.

³⁰/ Cabe señalar que la generación de una estructura productiva ineficiente y de ese tipo de comportamientos "perversos" no se debe a la protección en sí, sino a la falta de contrapartida de los sectores o agentes beneficiarios, en lo cual inciden tanto los comportamientos de los agentes privados como la falta de objetivos claros por parte del Estado acerca de qué es lo que se busca con la protección.

³¹/ Ver Sourrouille, Juan V., *Política Económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981.*, Estudios e Informes de la CEPAL, Nro. 27, Santiago de Chile, 1983.

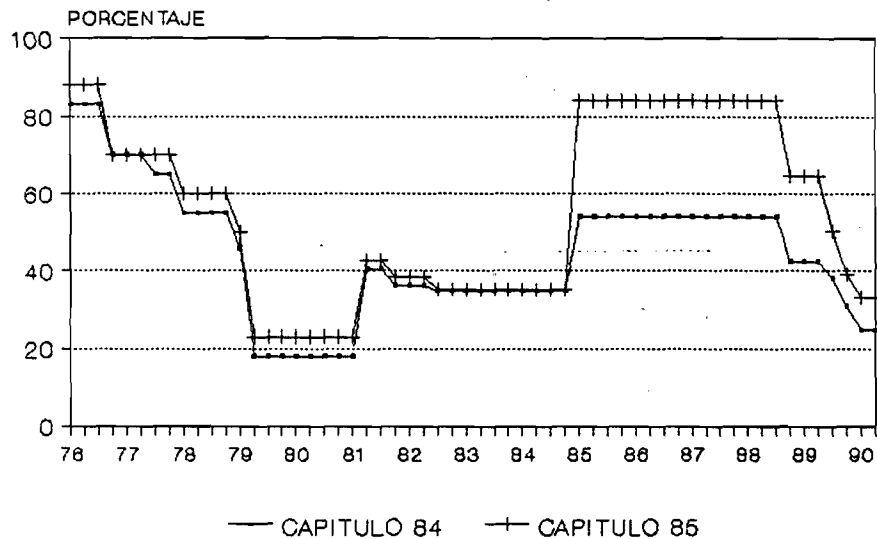
³²/ Para un análisis más detallado de la política industrial durante el período ver, por ejemplo:
· Kosacoff, Bernardo, *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983.*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de trabajo No. 13, Julio de 1984.
· Sourrouille, Juan, Kosacoff, Bernardo, Lucangeli, Jorge, op. cit.

³³/ Datos extraídos de Figueroa, Edgardo, *La política arancelaria en la Argentina. 1945-1990.*, Mimeo, Buenos Aires, 1991.

En Abril de 1979 se adelantó definitivamente el programa tarifario para bienes de capital, llevando los aranceles a los valores que estaban previstos recién para 1984: las tarifas variaban en general entre el 18 y el 23%, con pocos casos del 27%. Esto se hizo con intención declarada de inducir a la modernización de la industria y al fortalecimiento de su competitividad internacional.

Gráfico 2

ARANCELES DE IMPORTACION * BIENES DE CAPITAL 1976 - 1990



FUENTE: S.I.C.E.

* PROMEDIO PONDERADO POR CANTIDAD DE PARTIDAS

Posteriormente se introdujeron modificaciones

específicas para los sectores siderúrgico, automotriz y textil. Finalmente, a principios de 1981 se estableció un nuevo cronograma de reducciones trimestrales, que preveía llegar al primer trimestre de 1985 con un arancel 0 para bienes no producidos localmente y para bienes de capital.

Las reducciones tarifarias producidas desde 1978 se implementaron en el marco de una acentuada revaluación del peso, eje central de la estrategia antiinflacionaria planteada desde fines de ese año sobre la base del enfoque monetario del balance de pagos^{34/}. La conjunción de la reducción arancelaria y el retraso del tipo de cambio dió como resultado una masiva desprotección de la industria local, muy acentuada en algunas ramas y menos en otras^{35/}.

La inversión creció en forma continua y sostenida durante todo 1976 y hasta el tercer trimestre de 1977 inclusive, registrando una brusca caída en los dos trimestres siguientes. Las causas de esta declinación deben buscarse seguramente en la fuerte alza de la tasa de interés real determinada por la política monetaria restrictiva aplicada luego de la reforma financiera de junio de 1977, y en la incertidumbre sobre la evolución futura de dicha tasa, al pasar la misma de estar regulada por el Estado a su libre fijación en un contexto de apertura al movimiento internacional de capitales. Un sector que sufrió fuertemente el impacto de esta política fue

^{34/} Para un análisis de esta política ver, por ejemplo Winograd, Carlos, *Economía abierta y tipo de cambio prefijado. Qué aprendemos del caso Argentino?* Estudios CEDES, Buenos Aires, 1984.

^{35/} Canitrot sostiene que puede hablarse de dos etapas: 1976-1978, donde el aspecto principal de la política económica vinculado con las importaciones fué la reducción de los aranceles, y el segundo, de 1979 a 1981, donde la revaluación del peso jugó el papel decisivo. Ver Canitrot, Adolfo, *Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina. 1976 - 1981.*, Estudios CEDES, Vol 3, Nro. 10, Buenos Aires, 1980.

precisamente el sector productor de bienes de capital, cuyo producto se contrajo violentamente en el último trimestre de 1977 y el primero de 1978.

Luego de esta caída momentánea, la inversión se recuperó en forma ininterrumpida hasta fines de 1979. Ya en la primera mitad de 1980 aparecieron los primeros síntomas de la crisis que se avecinaba, que se evidenciaron en la caída en la inversión que se produjo en ese período. Pese a la recuperación en la segunda mitad del año, desde comienzos de 1981 la inversión se desplomó, en un proceso que se extendió hasta fines de 1982.

En cuanto a la evolución de la producción local de bienes de capital, su recuperación se mantuvo durante 1979. Mientras que en 1980 registró una leve contracción, en 1981 su caída fue aún mas pronunciada que la de la inversión y se prolongó hasta mediados de 1982.

Como resultado de este proceso, las importaciones de bienes de capital pasaron de 502,3 millones a 2098,3 millones entre 1976 y 1981 (ver Gráfico 3).

Mientras que el cociente entre las importaciones de bienes de capital y las importaciones totales alcanzó su máximo en 1981, con un 22.23% (ver Gráfico 4), también en ese año llegó al valor máximo el componente importado de la inversión en equipo durable de producción, con un 58.4% (ver Gráfico 5).

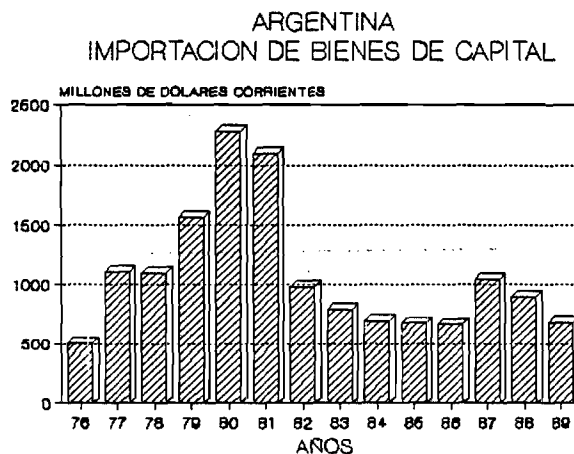
EL PERIODO 1982 - 1986: AJUSTE EXTERNO Y CAIDA DE LA INVERSION

Cuando se hizo evidente la crisis de la política económica que se seguía desde 1976 (la desconfianza generalizada respecto de la continuidad de la política había generado crecientes expectativas devaluatorias y llevado a una pronunciada caída de la inversión), luego de un cambio de gobierno dentro de la administración militar, comenzó un proceso de ajuste desordenado, con sucesivas devaluaciones en 1981, acompañadas por una modificación del régimen de importaciones, implementada hacia mediados de 1982.

El nuevo régimen de importaciones clasificaba a los bienes en tres categorías: 1. Mercaderías de alta prescindibilidad (básicamente bienes de consumo); 2. Mercaderías de aprobación automática (drogas, medicamentos, combustibles, químicos básicos, repuestos para maquinarias y vehículos); y 3. Mercaderías sujetas a cuotificación (el resto de los bienes).

Por otra parte, se volvió a utilizar el mecanismo de la Declaración Jurada de Necesidad de Importación (D.J.N.I.) como barrera paraarancelaria^{36/}.

Gráfico 3



FUENTE: INDE.C.

^{36/} Este mecanismo, por el cual toda empresa que deseara realizar una importación debía presentar una declaración jurada ante la Secretaría de Industria, estaba vigente desde comienzos de la década del '70. A partir de allí fue utilizada como simple mecanismo de información sobre las importaciones o como barrera paraarancelaria, según que el gobierno de turno o los sectores más influyentes en cada momento favorecieran un enfoque aperturista o proteccionista en materia comercial.

Con esto se buscaba mejorar la delicada posición del sector externo de la economía, originada en el fuerte endeudamiento contraído en la etapa anterior, y en la crisis internacional desatada en ese año, que inició un ciclo de aguda escasez de financiamiento externo y de reversión de los flujos de capitales que aún continúa.

En cuanto a la política arancelaria, se siguieron produciendo reducciones, mediante las resoluciones 29/81, 83/81 y 436/82, que llevaron el arancel promedio al 34.8% para el capítulo 84 y al 35.1% para el 85. Sin embargo, esta política arancelaria quedó subordinada al nuevo régimen de importaciones debido a la crítica situación del sector externo.

Cuando asumió el gobierno constitucional en diciembre de 1983, la situación del sector externo del país seguía siendo sumamente delicada.

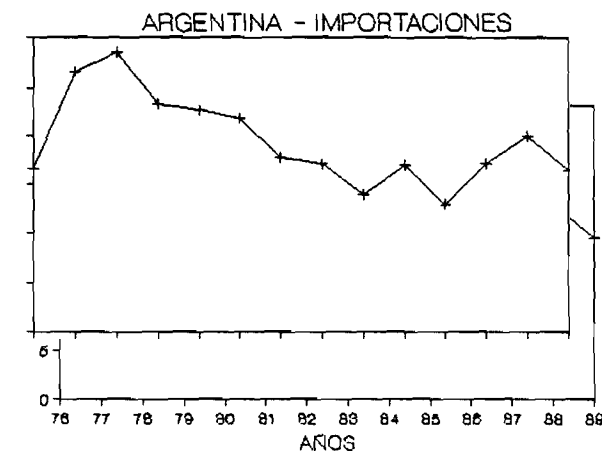
La filosofía de la gestión Grinspun (primer Ministro de Economía) era la de incrementar el nivel de actividad en el mercado interno a través de un aumento moderado en los ingresos de la población y la utilización de la capacidad ociosa de la industria, proponiendo una estrategia (en primera instancia) de negociación dura con los acreedores externos a fin de minimizar el egreso de divisas.

En concordancia con esta estrategia, el objetivo fundamental de la política de importaciones fue la de mejorar la disponibilidad de divisas. Así, en 1984 se instauró el régimen por el cual se prohibieron directamente las importaciones de algunos bienes, y las de otros fueron sometidas a un régimen de consulta previa para determinar la existencia o no de bienes similares de producción nacional^{37/38/}. Estos últimos estaban incluidos en el denominado Anexo II del Decreto 4070/84. Además, se reactivó el mecanismo de la D.J.N.I. como barrera paraarancelaria de gran importancia.

La estrategia de negociación externa comenzó rápidamente a dar muestras de debilidad. Las dificultades para contener la tasa de inflación incentivaron la puja distributiva y debilitaron la posición argentina ante los acreedores. Esto llevó a adoptar las políticas de ajuste del Fondo Monetario Internacional (aumentos reales de tipos de cambios y tarifas públicas) que dieron mayor impulso a la inflación.

Si bien motivado por la crítica situación del sector externo de la economía argentina, a partir del cambio de Ministro de Economía ocurrido en Febrero de 1985, el tema de la necesidad de dar impulso a las exportaciones industriales volvió a plantearse, a tal punto que se constituyó en uno de los objetivos principales de la política económica de mediano y largo plazo del gobierno radical a partir de ese momento.

Gráfico 4



FUENTE: CEPAL SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

^{37/} En la práctica, este régimen significó la transferencia del poder de decisión sobre los pedidos de importación a las cámaras de productores locales, que conformaban los consejos consultivos. De esta manera, una delicada cuestión donde deben reflejarse las prioridades de política industrial se resolvió generalmente de acuerdo con el poder de negociación y de lobby de los sectores involucrados.

^{38/} Para un análisis detallado de la política de importaciones desde 1984 en adelante, ver Makuc, Adrian, Malis, Ismael, Pirotta, Carlos, Comercio Exterior., Editorial Errepar, Buenos Aires, 1989.

Desde distintos enfoques se ha insistido en que la escasa inserción de la industria argentina en los mercados internacionales se debe a una serie de factores de tipo macroeconómico (alta inflación, incertidumbre, elevadas tasas reales de interés), geográfico (la gran distancia que nos separa de los países industrializados, lo que encarece enormemente los fletes), político (exagerada protección arancelaria y paraarancelaria de que ha gozado históricamente la industria en nuestro país), o de organización industrial (problemas de escala, y de especialización, falta de una estructura de subcontratación, problemas de calidad, etc.).

Con el fin de encarar la reversión de esta situación, el gobierno radical ha seguido dos estrategias diferentes a lo largo del tiempo.

En la primera de esas estrategias, vigente desde mediados de 1985, se puso el énfasis en la compensación de las desventajas apuntadas por medio de mecanismos como la elevación del tipo de cambio efectivo (reembolsos, subsidios, etc.) o tendientes a la disminución de costos (admisión temporaria de importaciones con reducción de aranceles), a pesar de que (fundamentalmente por la presión de los organismos financieros internacionales en las negociaciones de la deuda) se hicieron algunas modificaciones en el sentido de una disminución de los controles y de la eliminación de algunas partidas del Anexo II.

A partir de mediados de 1987 se varió la política en materia comercial, poniendo el acento en la apertura de las importaciones, basada fundamentalmente en la reforma comercial y en el manejo del tipo de cambio como incentivo para las exportaciones.

La diferencia fundamental entre ambas estrategias radica en el hecho de que la primera reserva para el Estado el rol de asignador de los recursos que la economía destina al esfuerzo de incrementar las exportaciones (y en forma más general a lograr una nueva forma de inserción en el mercado internacional), mientras que en la segunda se confía ese papel al mercado. Más allá de las ventajas y desventajas que cada una de estas dos estrategias tendría en términos de instrumentales, es obvio que el cambio de rumbo señalado (que se ha ido profundizando, más aún después del cambio de gobierno de mediados de 1989) está estrechamente vinculado con el debilitamiento de la capacidad regulatoria del Estado y con el avance de las ideas liberales en todo el frente de la discusión sobre política económica^{39/}.

Debemos hacer aquí un señalamiento sobre un aspecto importante de la política industrial que incidió en la protección de que gozó la industria de bienes de capital. En efecto, el gobierno radical implementó en 1985 una política de informática que, mas allá de sus objetivos y de su diseño (que no viene al caso discutir aquí) tuvo el efecto de elevar significativamente el arancel promedio de las posiciones correspondientes a bienes de capital^{40/}. Así por ejemplo, el capítulo 84 (Calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos) pasó de un promedio de 34.8% al 54.2%, mientras que el 85 (Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados a usos

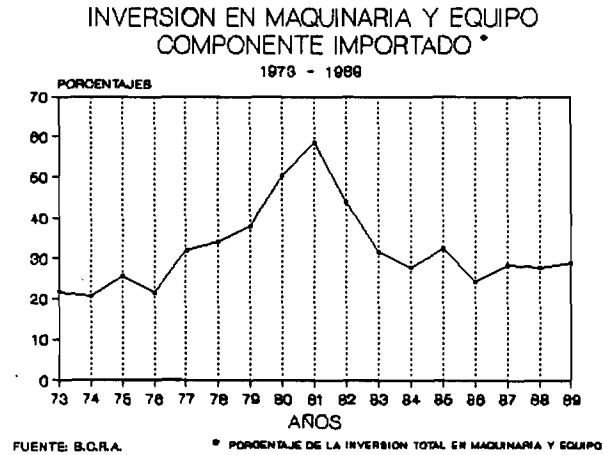
^{39/} Sin embargo, como es sabido, esta nueva "hegemonía liberal" no significa homogeneidad de intereses. Por ejemplo, sobre el tema de la reforma comercial, la posición de los industriales difiere sustancialmente de la que sostienen los organismos financieros internacionales. Mientras aquellos alegan que una reducción de aranceles los dejaría desprotegidos frente a la competencia de productos importados, tanto el F.M.I. como el Banco Mundial sostienen que la reforma debe hacerse en forma rápida y sostenida. La oposición y el lobby de importantes sectores empresarios frente a las reformas al régimen arancelario y paraarancelario que se llevaron adelante en los últimos dos años son una clara evidencia de este desacuerdo.

^{40/} Para un análisis detallado de la política de informática y de los efectos de su aplicación, ver: Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, Nochteff, Hugo, *Política industrial y desarrollo reciente de la informática en la Argentina.*, Documento de trabajo Nro. 34, CEPAL, Buenos Aires, Enero de 1990.

electromecánicos) pasó del 35.1% al 84.1%^{41/}.

La caída de la inversión iniciada en 1981 continuó hasta el primer trimestre de 1983 inclusive, mientras que el producto del sector local de bienes de capital disminuyó levemente respecto de 1981. En 1983 se registraron incrementos tanto en la inversión como en el nivel de actividad del sector productor de bienes de capital, si bien desde valores previos sumamente bajos. Esa lenta recuperación, que siguió hasta fines de 1984, no fue suficiente sin embargo para ubicar a la inversión en valores siquiera comparables con los de la década anterior. En el caso del sector productor de bienes de capital, tanto la recuperación del tipo de cambio real como las barreras paraarancelarias que se impusieron para limitar las importaciones hicieron que ante el leve incremento registrado en la inversión, la actividad registrara también un aumento continuado hasta fines de 1984.

Gráfico 5



Esta tendencia se revirtió en 1985, año signado por la recesión (por la aceleración inflacionaria durante el primer semestre y por los efectos del plan de estabilización en el segundo). Solo hacia finales de año se registró una tibia recuperación. La inversión se redujo en forma significativa durante este año, mientras que la producción local lo hizo en mayor proporción, llevando a un importante incremento en el componente importado de la inversión, aún cuando las importaciones de bienes de capital también se redujeron.

Durante 1986 se recuperó el nivel de actividad (aunque con un ritmo decreciente a medida que avanzaba el año) debido fundamentalmente a la reducción de la inflación en forma significativa desde la aplicación del Plan Austral el año anterior y al incremento de la inversión que esa misma estabilidad favoreció. Luego de la recesión del año anterior, el sector local de bienes de capital incrementó levemente su nivel de actividad.

En el segundo subperíodo, las importaciones de bienes de capital pasaron de 2098,3 millones a 663,3 millones de dólares entre 1981 y 1986. Mientras el promedio de importaciones anuales en el período anterior había sido de 2187,5 millones de dólares, en este período fué de 759,8 millones, lo que representa una reducción del 65% en ese promedio. Esta drástica reducción refleja no sólo la sobreexpansión de las importaciones en el período de apertura, sino también la dureza de la contracción que sobrevino a la crisis de esa política.

Aquí debemos hacer una consideración adicional para la explicación de la caída de las importaciones de bienes de capital. Si bien es cierto que la política de importaciones impuesta por la crítica situación del sector externo implicaba una seria restricción, debe tenerse en cuenta también que se produjo la desaparición del crédito externo para financiar este tipo de compras luego de la llamada crisis de la deuda, y del crédito interno debido a la inexistencia de un mercado local de capitales y a la cada vez más profunda crisis del Estado.

La relación entre las importaciones de bienes de capital y las importaciones totales cayó al 14.04% en 1986, mientras que el componente importado de la inversión en maquinaria y equipo se redujo hasta ubicarse en el 24.4% en el mismo año.

^{41/} Ver Figueroa, Edgardo, Op. cit.

EL PERIODO 1987 - 1989: APERTURA SIN INVERSION

Durante 1987 se siguió avanzando en las modificaciones al Anexo II, y se introdujo la operatoria de la Declaración Jurada Bancaria de Importación (D.J.B.I.), que dió mayor automaticidad al sistema.

Uno de los hechos más significativos que marcan el avance en la dirección planteada es la instrumentación en, Octubre de 1988, de la reforma comercial, implementada con apoyo financiero y político del Banco Mundial, y con la oposición de algunos lobbies industriales.

En líneas generales, esta reforma significa, en términos de los aranceles, una importante reducción para las posiciones con derechos más altos (los bienes finales producidos localmente), y reducciones de distinta magnitud para los bienes con aranceles más bajos (los no producidos localmente). En cuanto a los capítulos específicos de bienes de capital, el capítulo 84 pasó a tener un arancel promedio de 42.6%, mientras que para el capítulo 85 ese promedio pasó a ser del 64.7%

Sin embargo, más importante que la reducción de los aranceles resulta la eliminación de barreras paraarancelarias para alrededor de 2000 posiciones de la nomenclatura, sobre un total de 3000 que aún quedaban bajo el amparo del Anexo II.

Por otra parte, el gobierno procuró incentivar la inversión en maquinaria y equipo importado para fomentar el proceso de incorporación de nueva tecnología. En el marco de esta política se sancionó el Decreto 515/87 de promoción que otorgaban la liberación de los derechos de importación a los proyectos acogidos. La importancia de este decreto puede graficarse en la cantidad de proyectos aprobados: entre Mayo y Diciembre de 1987 se aprobaron 28 proyectos por un monto de 65 millones de dólares, mientras que en los primeros once meses de 1988 se aprobaron 166 proyectos que significan un monto cercano a los 450 millones de dólares.

El cambio de gobierno que se produjo en julio de 1989 significó, en términos de la política arancelaria, una profundización de la tendencia iniciada durante el gobierno radical, lo cual se acentuó más aun luego del cambio de Ministro de Economía producido a fines del año. Las sucesivas modificaciones arancelarias, que fueron realizadas en el marco de las negociaciones con los organismos financieros internacionales, implicaron una reducción masiva, sin criterios de selectividad, de acuerdo con los supuestos en que se basan las recomendaciones de política de esos organismos: la apertura debe abarcar a todo el espectro productivo para permitir que los mecanismos de mercado determinen cuales son los sectores genuinamente competitivos y asignen los recursos en consecuencia.

Esta política se concretó en una serie de medidas (Resolución 254/89, Resolución 466/89, Resolución 1/90, y Resolución 347/90) que llevaron el arancel promedio para las posiciones correspondientes a bienes de capital al 24.9% para el capítulo 84 y al 33.2% para el capítulo 85. Esto significa una reducción de casi el 50% en el arancel promedio en menos de un año y medio.

El año 1987 fue un año en que, a pesar de que el nivel de actividad agregada se incrementó solo muy levemente, la inversión en equipo durable de producción creció de manera importante. Salvo algunos casos puntuales, no se trató de grandes proyectos, sino de incorporaciones de maquinaria para modernizar o racionalizar procesos. Dado que la política industrial favoreció la compra de equipo importado (por ejemplo, a través del decreto 515), las importaciones de bienes de capital tuvieron un crecimiento considerable, mientras que la producción local permaneció en los niveles anteriores.

En 1988 se acentuaron las tendencias recesivas. El agravamiento de la restricción externa en 1987, los crecientes problemas financieros del sector público, y las expectativas inflacionarias indujeron a una caída de la inversión, especialmente en el tercer trimestre, cuando se aceleraron los precios. La escasa confianza en el Plan Primavera, implementado en Septiembre, se evidencia en el hecho de que la inversión siguió declinando. Al igual que la inversión, la actividad del sector de bienes de capital se contrajo fuertemente durante el año,

especialmente en el segundo semestre.

El año 1989 estuvo signado por una profunda recesión, fruto tanto de la hiperinflación como de los efectos del plan de estabilización aplicado luego del cambio de gobierno. La magnitud de la reducción del P.B.I. (4.8%) es elocuente al respecto. Tanto la inversión como la actividad del sector productor local de bienes de capital sufrieron una reducción adicional de importancia, con lo cual el cociente entre la inversión bruta interna fija y el P.B.I. llegó al punto más bajo de las últimas décadas, con solo el 8.8%.

En este subperíodo, las importaciones de bienes de capital sufrieron un incremento importante en 1987, para reducirse luego en los dos años siguientes, llegando en 1989 a un valor similar al de 1985. Sin embargo, la reducción señalada se operó en un marco de progresiva apertura comercial, por lo que esa reducción puede ser atribuída básicamente a la situación fuertemente recesiva por la que atravesó la economía, fundamentalmente en 1989. El promedio anual de importaciones de bienes de capital sufrió un incremento del 15%, al pasar de 759,8 millones a 872,6 millones de dólares, básicamente por la incidencia de las importaciones de 1987.

La participación de las importaciones de bienes de capital en las importaciones totales sufrió una evolución similar, con un aumento en 1987 cuando alcanzó el 18.28%, para luego caer hasta el 16.21% en 1989.

Por su parte, el componente importado de la inversión en maquinaria y equipo volvió a elevarse hasta el 29.1% en 1989, valor significativamente alto, si bien no comparable con los del período de apertura anterior. Si bien no se ha realizado un estudio reciente del perfil actual del sector productor de bienes de capital, es plausible la hipótesis de que en su interior se registran (al igual que en el sector industrial en su conjunto) fuertes heterogeneidades tanto productivas como tecnológicas, lo que, sumado a la tendencia que registra el componente importado de la inversión y al nuevo esquema de política comercial, lleva a pensar que la economía argentina es estructuralmente más dependiente de la importación de bienes de capital.

Antes de finalizar este capítulo creemos necesario mencionar a algunos fenómenos que han incidido en la evolución de las importaciones de bienes de capital, y que no se han considerado en la exposición previa.

En primer lugar, un tema importante que apenas ha sido mencionado es el del financiamiento. Por un lado, a partir de la crisis de la deuda se revirtió el flujo internacional de capitales. No sólo ya no fue posible acceder al crédito externo, sino que el Estado (a partir de la estatización de la deuda privada) debió hacerse cargo de cumplir con pagos a los acreedores, con una gran acumulación de vencimientos en el corto y mediano plazo.

Este hecho, sin embargo, no impidió que el Estado siguiera financiando y subsidiando gran parte de la inversión que se siguió llevando a cabo, a través de créditos oficiales como los que otorgaba el BANADE, o de la aprobación de proyectos en el marco de los distintos regímenes de promoción industrial. Este último mecanismo tuvo una gran importancia, no sólo por los montos involucrados, sino porque entre los beneficios otorgados figura el de la importación de bienes de capital libres de aranceles.

Otra de las fuentes de financiamiento que adquirieron importancia durante la segunda mitad de la década del '80 fue el de la capitalización de la deuda externa. Si bien en algún momento adquirió relevancia la capitalización de deuda para nuevos proyectos de inversión (que involucran la incorporación de bienes de capital), este mecanismo parece haberse constituido casi exclusivamente en una fuente de financiamiento de la privatización de empresas del Estado.

Finalmente, creemos importante realizar un comentario sobre el proceso de integración con Brasil. En los primeros años de vigencia del Protocolo 1 sobre bienes de capital se han notado algunos cambios de importancia, tal vez más en lo cualitativo que en lo cuantitativo. En efecto, se ha notado una especialización

de las exportaciones brasileras en equipos pesados o en rubros que se caracterizan por la producción en series largas, como hornos eléctricos, maquinaria para la industria de la construcción, inyectoras de material plástico, elevadores y transportadores mecánicos, etc., mientras que por el lado argentino, las exportaciones se concentran fuertemente en máquinas herramientas, productos típicamente representativos de la producción en series cortas, con gran incidencia de la mano de obra calificada.

Sin embargo, si bien estos primeros resultados tienen alguna importancia para la evolución tanto de la producción local como de la importación de bienes de capital, las perspectivas futuras del proceso de integración en este sector son bastante desalentadoras, a juzgar por el contexto de falta de una verdadera política industrial y de tendencia hacia una apertura generalizada de la economía^{42/}.

En los próximos capítulos se analizará en detalle tanto los distintos tipos de bienes de capital que se han importado durante el período, como los sectores económicos que los han adquirido, con el fin de caracterizar la relación existente entre la conformación de la nueva estructura productiva que se perfila en el país y la importación de bienes de capital, en un período de ribetes tan agudos como los que hemos señalado precedentemente.

^{42/} Para una evaluación de los resultados de la aplicación del Protocolo de bienes de capital, ver: Porta, Fernando, *El acuerdo de integración argentino brasileño en el sector de bienes de capital: características y evolución reciente.*, Centro de Economía Internacional, Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires, Enero de 1989.

CAPITULO III: IMPORTACIONES POR TIPOS DE BIENES DE CAPITAL

Lo que se denomina bienes de capital no constituye un conjunto homogéneo. Muy por el contrario, se trata de distintos grupos de bienes de características y aplicaciones sumamente variadas.

En este capítulo se analizará la evolución de las importaciones de bienes de capital atendiendo al tipo de bien de que se trate. A tal efecto se ha tomado como base la clasificación efectuada por el equipo de trabajo de la Secretaría de Industria.^{43/} A la clasificación original de la S.I.C.E. se le han introducido algunas modificaciones, conformándose luego un criterio mixto entre la clasificación resultante y el universo de bienes de capital de la clasificación del Banco Central.^{44/}

Se ha dividido al universo de bienes de capital en ocho grandes grupos, que servirán para caracterizar la composición de las importaciones argentinas y sus principales modificaciones estructurales en el período analizado:

1. Estructuras metálicas: comprende diversos tipos de productos metálicos estructurales, como estructuras, depósitos, recipientes, etc.
2. Maquinaria no eléctrica de uso difundido: abarca todo tipo de maquinaria no eléctrica cuya aplicación no sea específica para una determinada rama de la producción, por ejemplo generadores de vapor, calderas, motores y otras máquinas motrices no eléctricas, bombas, maquinaria para trabajar los metales y la madera, máquinas para enfriamiento o calentamiento, máquinas para elevación, carga, descarga y manipulación, hornos industriales, máquinas para empaquetar mercancías.
3. Maquinaria no eléctrica de uso específico: comprende todos aquellos grupos de maquinaria no eléctrica que se aplican a una rama de la producción en particular, como maquinaria agrícola, maquinaria para la industria alimenticia, para la industria textil, para pasta, papel y cartón, para imprenta, maquinaria para metalurgia y siderurgia, para el tratamiento de minerales no metálicos, para caucho y materias plásticas, para perforación del suelo, vialidad y construcción.
4. Maquinaria eléctrica: incluye motores, generadores y acumuladores eléctricos, y reactores nucleares.
5. Equipos de Telecomunicaciones: abarca todos los aparatos para telefonía, telecomunicaciones y radiotelefonía.
6. Material de Transporte: comprende los vehículos para el transporte de mercancías, vehículos y material para vías férreas, para navegación aérea, y para navegación marítima y fluvial.
7. Instrumental técnico y de precisión: incluye al instrumental médico, y a los instrumentos y aparatos de medida, comprobación y precisión, tanto los eléctricos o electrónicos como los que no lo son.
8. Maquinaria para oficina y el tratamiento de la información: abarca todo tipo de equipos de oficina, incluyendo los equipos de computación y sus distintos periféricos.

El Cuadro 5 muestra la estructura de las importaciones totales de bienes de capital a lo largo de la

^{43/} Ver Isgut, Alberto, Lavergne, Nestor, *Evaluación preliminar del comercio exterior argentino de bienes de capital en 1986 y 1987.*, Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D. ARG., Componente bienes de capital, Marzo de 1989.

^{44/} Ver Anexo metodológico.

década. Como puede observarse, algo más del 50% de ese total se destinó a maquinaria no eléctrica: casi el 30% a maquinaria de uso difundido, y algo más del 20% a maquinaria de uso específico. Algo más de un 25% corresponde a lo que podríamos denominar bienes de "infraestructura": maquinaria eléctrica, equipos de telecomunicaciones y material de transporte⁴⁵/. Esto habla de la importancia de la demanda del sector público⁴⁶/. El resto corresponde a maquinaria para oficina y el tratamiento de la información, instrumental técnico y de precisión, y una participación mínima de estructuras metálicas.

Cuadro 5

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR GRUPOS
1980 - 1989
(MILES DE DOLARES CORRIENTES)

GRUPO (a)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL	%
1	5621.2	10835.1	14010.8	17647.3	10788.3	3692.7	5572.6	13592.9	8320.9	8501.4	98583.3	0.9
2	646601.8	654908.0	332219.0	225798.4	171844.9	182578.4	194074.8	287510.6	299018.2	203012.0	3197566.1	29.6
3	570530.4	414359.4	125412.2	110192.0	96621.0	137970.0	144983.2	282692.7	224015.2	169024.0	2275800.1	21.1
4	157429.9	159958.3	94707.8	51629.4	62918.8	39309.9	57991.1	95743.9	89990.4	59957.8	869637.3	8.1
5	83188.4	126936.7	63611.5	39832.5	38595.3	30361.4	28582.1	83466.1	37542.5	27756.3	559872.8	5.2
6	359422.3	338640.4	144457.1	123407.4	109075.0	71313.4	35003.4	58755.6	33688.0	50588.8	1324351.4	12.3
7	192492.2	207031.8	108857.1	84342.2	64996.9	66089.3	77145.8	101875.5	106015.6	67384.8	1076231.1	10.0
8	261337.3	185631.2	100017.8	134135.1	137124.4	142240.5	120133.2	120470.3	94323.0	94624.7	1390037.4	12.9
TOTAL	2276623.7	2098300.8	983293.3	786984.3	691964.6	673555.6	663486.2	1044107.5	892913.9	680849.8	10792079.6	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

- NOTA (a):
1. ESTRUCTURAS METALICAS
 2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIDO
 3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
 4. MAQUINARIA ELECTRICA
 5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
 6. MATERIAL DE TRANSPORTE
 7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
 8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

Sin embargo, la evolución de las importaciones a lo largo de la década en consideración muestra que, si bien la caída ha sido muy severa en general, se verifican situaciones diferenciadas en cada uno de los grupos.

En primer lugar, el año 1981 muestra ya el inicio de la crisis de la política de apertura económica y del proceso de formación de capital. Mientras que en el grupo de equipos de telecomunicaciones se registró en ese año un crecimiento del 52.6% respecto del año anterior⁴⁷/, en otros (maquinaria no eléctrica de uso difundido, maquinaria eléctrica, e instrumentos de precisión y medida) se verifica un estancamiento o leve

⁴⁵/ La mayoría de los bienes que quedan comprendidos en estos grupos responden a lo que podríamos llamar "infraestructura": grandes generadores eléctricos, centrales nucleares, equipos que conforman la red pública de telecomunicaciones, y materiales que hacen a la red pública de transporte (ferrocarriles, aviones y barcos). Sin embargo, es importante aclarar que también se incluyen algunos bienes que no responden a esta característica, como generadores de menor envergadura, equipos de telefonía privada, y automotores.

⁴⁶/ Los bienes que hemos denominado como de "infraestructura" son importados básicamente por la Administración central y por las empresas prestadoras de servicios, y no por las empresas del Estado que desarrollan actividad industrial. Por lo tanto, la demanda del sector público no se agota en estos tipos de bienes.

⁴⁷/ Debido a la nueva política adoptada por ENTel dos años antes, que se describe mas adelante.

aumento, y en otros caídas de significación, como en los casos de maquinaria no eléctrica de uso específico y maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información.

Los años 1982, 83 y 84 fueron de caída continua, muy pronunciada en el primer año, y menos en los siguientes, en correspondencia con el comportamiento de la inversión y con la política de importaciones. Esto comprende a todos los grupos en 1982, con excepción del de estructuras metálicas. En 1983 se agrega el de maquinaria de oficina, que creció un significativo 34.4% respecto del año anterior, respondiendo al auge de la difusión de las PC's en el país. En 1984, mientras que este último grupo tuvo un leve incremento, el de maquinaria eléctrica creció en un 21.8%. Esto ocurrió en el marco de un leve incremento de la inversión, y especialmente de la inversión pública, a la cual (como hemos mencionado anteriormente y analizaremos mas adelante) el grupo de maquinaria eléctrica está vinculado.

En 1985 sólo se registró un aumento importante en el grupo de maquinaria no eléctrica de uso específico, con un 42.8%, mientras que en los grupos de maquinaria no eléctrica de uso difundido, instrumentos de medida y precisión, y maquinaria de oficina hubo leves incrementos, y en resto de los grupos siguieron las disminuciones, que oscilaron entre el 21.3% en el caso de equipos de telecomunicaciones, y el 65.8% en el de estructuras metálicas.

En 1986 se produjeron leves aumentos en los dos grupos de maquinaria no eléctrica, un incremento algo mayor en el de instrumentos de precisión y medida, caídas moderadas en los grupos de equipo de telecomunicaciones y maquinaria de oficina, quedando los casos extremos en los grupos de maquinaria eléctrica y estructuras metálicas, con aumentos del orden del 50%, y material de transporte, con una caída de similar magnitud.

El año 1987 fue de incremento en todos los grupos, en porcentajes que van desde el mínimo 0.3% del de maquinaria de oficina hasta el 192% del de equipo de telecomunicaciones, pasando por incrementos de gran importancia en los dos grupos de maquinaria no eléctrica: 48% en la de uso difundido, y 95% en la de uso específico.

En 1988 se produjo una caída en varios de los grupos, que se profundizó en 1989, debido básicamente al marco macroeconómico de la recesión y la hiperinflación.

Para dar una imagen de los efectos estructurales de la crisis de la inversión y del sector externo, más allá del alto grado de inestabilidad que ha caracterizado a este proceso, el Gráfico 6 muestra la estructura de las importaciones de bienes de capital en los tres períodos en que hemos dividido a la década del '80.

Hay varios hechos a destacar de la observación de este gráfico. En primer lugar, mientras que el grupo de maquinaria no eléctrica de uso difundido mantuvo a lo largo de los tres períodos una participación constante de alrededor del 30%, el de maquinaria no eléctrica de uso específico acusó mucho más el impacto de la crisis (pasó del 22.5% al 16.2% del total entre los dos primeros períodos), llegando a una participación mayor que la inicial (25.8%) en el último período. Esta evolución del grupo de maquinaria no eléctrica de uso específico se relaciona con el hecho de que las empresas que más importan este tipo de bienes son las de menor envergadura, y son estas precisamente (como veremos en el capítulo V) las que mas se han visto afectadas en su acceso a las importaciones durante el período 1982 - 1986.

En segundo lugar, de los tres grupos que hemos denominado como de "infraestructura", los de maquinaria eléctrica y de equipos de telecomunicaciones han incrementado levemente su participación a lo largo de la década, mientras que el de material de transporte la ha disminuido drásticamente del 16 al 5.5%. Este fenómeno encierra situaciones diferenciadas, que hacen a los cambios ocurridos en la composición de la inversión pública en dos sentidos: por un lado, en cuanto a la asignación de los recursos de inversión a distintos sectores (y dentro de los mismos a distintas empresas), y por otro en cuanto a la decisión de orientar las compras hacia el mercado interno o hacia la importación. Estos cambios se discutirán con algún detalle al

analizar cada uno de los grupos en particular⁴⁸/.

Gráfico 6

Por último, también es de destacar la evolución del grupo de maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información, que incrementó en casi 7 puntos porcentuales su participación en el período 82-86, y lo redujo en el período siguiente a un nivel algo superior al inicial. Una explicación para este fenómeno puede buscarse en el hecho de que la primera mitad de la década del '80 puede decirse que constituyó un período de importante difusión de equipos informáticos en el país (especialmente de las microcomputadoras). Es especialmente el caso de muchas pequeñas y medianas empresas, que en este período tuvieron

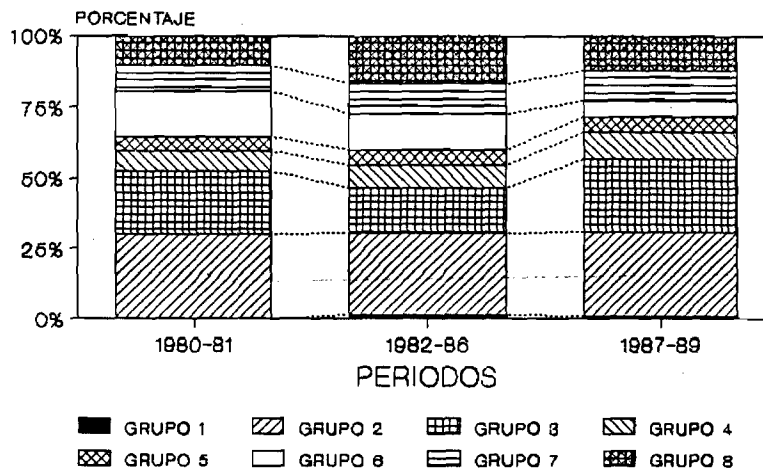
acceso por primera vez a este tipo de equipamiento, en tanto que es también en este período cuando se desarrolla una oferta local de software de aplicación para responder a la creciente demanda. Pese a las dificultades del sector externo, y a la crisis de la formación de capital en el país, esta nueva tecnología era crecientemente visualizada por este segmento de empresas (y por supuesto por las grandes, muchas de las cuales tenían experiencia acumulada en el tema) como una herramienta fundamental en la gestión de la firma, fundamentalmente en el área comercial y administrativa. Sin embargo, para la toma de decisiones en cuanto a la incorporación de equipos informáticos fue tan importante esta actitud empresaria como el comportamiento de los precios de estos equipos, que a lo largo de la década han registrado una tendencia fuertemente decreciente.

En cuanto a la segunda mitad de la década, se trata sin duda de una etapa signada por la política de desarrollo local del sector de informática planteada desde el Estado. Mas allá de la instrumentación y de los resultados obtenidos, es indudable que se trata del primer esquema concreto de política industrial planteado en la Argentina en muchos años. Tanto la aplicación de esta política como una serie de circunstancias que luego se describen incidieron en la evolución de las importaciones hacia fines de la década.

En lo que sigue de este capítulo intentaremos caracterizar el perfil de la demanda local de bienes de capital importados y su evolución a lo largo de la década pasada, lo cual nos permitirá visualizar la manera en que la demanda interna se ha visto modificada por un lado por los cambios en la oferta internacional tal como han sido delineados en el Capítulo I, y por otro, por los cambios estructurales de la economía argentina en los últimos años.

Si bien todos los rubros en que se ha clasificado el universo de bienes de capital han sufrido (en mayor

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL ESTRUCTURA POR PERIODOS



FUENTE: I.N.D.E.C.

⁴⁸/ Para un análisis de la política presupuestaria durante el período, y de la incidencia de la inversión en la misma, ver Carciofi, Ricardo, *La desarticulación del pacto fiscal. Una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas.*, Documento de Trabajo N° 36, CEPAL, Buenos Aires, Marzo de 1990.

o en menor medida) cambios tecnológicos en los últimos años, en los grupos de Equipo de Telecomunicaciones, Instrumental técnico y de precisión, y Maquinarias para oficina y el tratamiento de la información esos cambios han sido particularmente intensos, y de un carácter cualitativamente distinto al del resto de los grupos.

En efecto, como se ha sostenido anteriormente, la captación, control, procesamiento y comunicación de la información se ha convertido en el núcleo central de organización de las nuevas técnicas productivas, y por lo tanto interesa analizar cómo se ha producido la incorporación de este tipo de equipamiento al acervo de capital fijo del país.

Si consideramos las importaciones promedio anuales de los períodos 1980-1981 y 1982-1986, los tres grupos en conjunto pasaron de un promedio de 528,3 millones de dólares en el primero a 247,2 millones en el segundo, implicando una disminución del 53.2% (ver Cuadro 6 y Gráfico 7). Si bien resulta una reducción significativa, es sustancialmente menor que la del total de bienes de capital. En el tercer período, el promedio se redujo en un 1.1%, pasando a 244,5 millones de dólares anuales.

Los tres grupos aludidos dan cuenta del 28.04% de las importaciones de bienes de capital del período 1980-1989 (3026,1 millones de dólares). Sin embargo, tan significativa como esa cifra es la participación de los tres grupos a lo largo del período: mientras que en el primer período representaron el 24.5% del total, en el siguiente esa participación ascendió al 32.5%, para caer luego en el período 1987-89 al 28%.

En definitiva, la restricción externa de la economía y la caída de la inversión afectaron en mucho menor medida a estos tres grupos de bienes de capital que al resto, mientras que el período 87-89, de mayor liberalización, llevó a un estancamiento de las importaciones de este tipo de bienes. Una de las razones que explican el primer fenómeno es el hecho de que se trata de bienes que, o bien no se producen, o bien su producción se inició recientemente en el país. Sin embargo, hay también razones específicas en cada uno de los grupos, sobre todo para la explicación del segundo fenómeno.

El grupo de Maquinaria para el tratamiento de la información suma el 12.88% del total: 1390 millones de dólares entre 1980 y 1989.

Si bien la participación de 1989 es levemente superior a la de 1980, durante el período se produjo un fuerte ascenso en esa participación, para luego caer a partir de 1986. En efecto, este grupo concentraba el 10.2% de las importaciones del período 1980-81, pasando al 16.7% en el período siguiente, y al 11.8% en 1987-89.

El mercado de la informática en la Argentina (luego de la experiencia de apertura económica) puede caracterizarse como un oligopolio fuertemente concentrado. La intervención de las filiales locales de las

Cuadro 6

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL
PROMEDIOS ANUALES POR GRUPOS
PERIODOS 1980-81, 1982-86 y 1987-89
(en miles de dolares)

GRUPO (a)	PROMEDIO 1980-81 (I)	PROMEDIO 1982-86 (II)	PROMEDIO 1987-89 (III)	VARIACION (II)-(I)	VARIACION (III)-(II)
1	8228.1	10342.4	10138.4	2114.3	-204.0
2	650754.9	221303.1	263180.3	-429451.8	41877.2
3	-92444.9	123035.7	225244.1	-369409.2	102208.4
4	158694.1	61311.4	81897.4	-97382.7	20586.0
5	105062.6	40196.6	49588.3	-64866.0	9391.7
6	349031.4	96651.3	47677.5	-252380.1	-48973.8
7	199762.0	80286.2	91758.6	-119475.8	11472.4
8	223484.3	126730.2	103139.3	-96754.1	-23590.9
TOTAL	2187462.2	759856.8	872623.7	-1427605.4	112766.9

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (a): 1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

empresas de computación y equipos para el tratamiento de la información (sobre todo de IBM) en la distribución comercial de los equipos explica un alto porcentaje de las importaciones de este tipo de bienes.

Esto dificulta la identificación de los sectores usuarios finales de los equipos. Sin embargo, los indicios existentes acerca de la difusión de la informática en el país tienden a avalar la idea de que su incorporación a los procesos productivos es aún muy limitada, y concentrada en pocas empresas, que realizan en general procesos de producción continuos en gran escala.

Si bien durante la década de los '80 se ha verificado una gran difusión de la computadora personal en el país (y esto explica en gran medida la creciente importancia de este grupo dentro del total de las importaciones de bienes de capital⁴⁹), el destino que se da a este tipo de equipos en las empresas es básicamente administrativo y gerencial.

En cuanto a la caída que se registra desde 1986, puede atribuirse a por lo menos tres factores concurrentes y contradictorios: por un lado, la implementación de la política de informática basada en la resolución 44 de la Secretaría de Industria, que se planteó un plan de desarrollo local del sector⁵⁰.

En segundo lugar, la ausencia de una política industrial y la coexistencia de distintos regímenes de promoción hicieron posible que algunas de las empresas que quedaron excluidas de los beneficios de la resolución 44 por no cumplir con los requisitos, se instalaran en las provincias con regímenes de promoción regional (San Luis, San Juan, Catamarca y La Rioja), para producir allí equipos de computación con más ventajas que la mayoría de las empresas acogidas al régimen informático.

Finalmente, el contrabando masivo que se verificó en los años de vigencia de la política de informática, que desnuda las graves falencias que existen en cuanto a la ejecución de políticas industriales en la Argentina, fue un obstáculo adicional para el cumplimiento de las metas propuestas por esa política⁵¹.

⁴⁹/ Debe recordarse que los precios de estos productos eran mucho más elevados a principios de la década de lo que son actualmente.

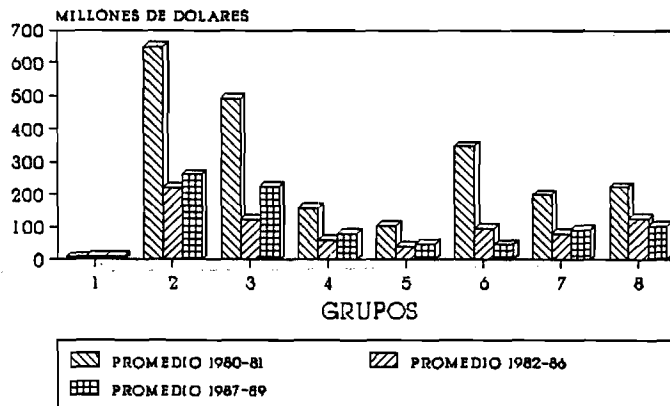
⁵⁰/ Para un análisis pormenorizado de la política de informática y de sus resultados ver Nochteff, Hugo, Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, op. cit.

⁵¹/ Se calcula que la importación ilegal llegó a cubrir aproximadamente un 50% del mercado. Ver Nochteff, Azpiazu, Basualdo, Op. cit., pág. 103.

Como otro de los ejemplos de las graves falencias del aparato estatal en la formulación e implementación de la política informática, los autores mencionan la importación libre de derechos desde países de la ALADI, que conspiró contra el cumplimiento de las metas de esta política, y dió lugar a prácticas cuya finalidad era burlar las barreras impuestas por el régimen, como por ejemplo la triangulación Corea - México - Argentina (idem, pág. 104).

Gráfico 7

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL
PROMEDIOS POR GRUPOS
PERIODOS 1980-81, 1982-86, 1987-89



FUENTE I.N.D.E.C.

El grupo de Instrumentos de Precisión y medida suma 1076,2 millones de dólares en el período. De este total, 402,3 millones de dólares corresponden a Instrumental Médico, 243,4 millones a Instrumentos de Medida no eléctricos ni electrónicos, y 430,2 millones a Instrumentos de Medida eléctricos o electrónicos.

Durante el período, el subgrupo de Instrumental médico pasó de un promedio de 84.9 millones de dólares en 1980-1981 a 29.7 millones en 1982-1986, con una caída del 65%. En el período siguiente, el promedio anual sufrió una nueva reducción, esta vez del 6%, pasando a 27,9 millones de dólares.

El subgrupo de Instrumentos de medida no eléctricos ni electrónicos, sufrió un 59.72% de reducción en el promedio de importaciones anuales entre los períodos 80-81 y 82-86, y una reducción adicional del 22.6% en el período 87-89; y finalmente, el subgrupo menos afectado resultó el de Instrumentos de medida eléctricos o electrónicos, con un 53.5% de caída entre los dos primeros períodos, y un incremento del 58% en el último.

Mientras que en el período 1980-81 una tercera parte de las importaciones de este grupo correspondían a instrumentos eléctricos o electrónicos, una cuarta parte al subgrupo de no eléctricos ni electrónicos, y el resto a instrumental médico, en 1987-89 se verifica una estructura bastante diferente, en la que más del 50% corresponde a instrumentos eléctricos o electrónicos, algo más del 15% a no eléctricos ni electrónicos, y el resto a instrumental médico.

En cuanto a los dos subgrupos de Instrumentos de medida y control (y en especial los electrónicos), se trata en general de dispositivos que han tenido una importante difusión en industrias capital-intensivas, de procesos productivos continuos en gran escala, como siderurgia, petroquímica, cemento, etc., sobre todo en los aspectos relativos al control de procesos. Por lo tanto, la evolución de las importaciones de estos bienes estuvo ligada (como se verá más adelante) a la de los grandes proyectos de inversión que tuvieron lugar en esos sectores.

El grupo de Equipo de Telecomunicaciones da cuenta de un total de 559,8 millones de dólares en el período, en el cual el promedio de importaciones anuales pasó de 105 a 40,2 millones de dólares entre 1980-1981 y 1982-1986, y a 49,6 millones en el período siguiente. Si bien el grupo representa sólo un 5.2% del total de bienes de capital importados entre 1980 y 1989, se trata de un período de grandes transformaciones en el sector de telecomunicaciones en la Argentina.^{52/}

El mercado de equipos de telecomunicaciones en la Argentina puede ser caracterizado como un "cuasi-monoposonio" (debido a que la importancia de ENTEL es casi excluyente del resto de los prestadores privados de servicios telefónicos en las provincias). Por el lado de la oferta se trata de un oligopolio, cuya composición ha sufrido sin embargo algunos cambios de importancia en el período.

En 1979, ENTEL introdujo un cambio fundamental en su política de compras y en su forma de contratación. En efecto, la empresa estatal decidió la incorporación de equipamiento digital a través de una licitación internacional^{53/}. Esto, por un lado, indujo a la reestructuración del sector proveedor local de equipos electromecánicos, y por otro, permitió el ingreso de nuevos proveedores (básicamente la transnacional japonesa NEC en sociedad con el grupo económico local Perez Companc).

^{52/} Para un análisis detallado de las transformaciones ocurridas en el sector de telecomunicaciones en el período, ver: Herrera, Alejandra, *La revolución tecnológica y la telefonía argentina*, Ed. Legasa, Buenos Aires, 1990.

^{53/} Cabe mencionar que con anterioridad, las contrataciones de equipos electromecánicos se realizaban en forma directa, lo que había llevado a la conformación de un oligopolio cuyos principales integrantes eran Siemens (a través de Equitel) y la Compañía Standard Electric de Argentina.

Si bien la política de incorporación del nuevo equipamiento no se llevó adelante como estaba previsto ^{54/}, obras como la instalación de la red ARPAC o el CINTURON DIGITAL DE BUENOS AIRES constituyeron pasos importantes en la dirección emprendida.

Sin embargo, esto no debe ser entendido linealmente como un plan de innovación llevado a cabo por la empresa estatal. Más bien se trató de contrataciones "a ciegas" de equipamiento que muchas veces ni siquiera había sido instalado en los países desarrollados^{55/}, sin un marco de planificación, con los riesgos que eso implica en un sector tecnológicamente tan dinámico como el de las telecomunicaciones.

El gobierno radical intentó estructurar una política industrial para el sector alrededor del Plan Megatel, pero las dificultades surgidas en las negociaciones con las empresas transnacionales oligopólicas (básicamente Equitel y Nec) en el marco de la conversión de todo el sistema de telecomunicaciones iniciado durante el gobierno militar, sumadas a las propias contradicciones internas en el seno del gobierno llevaron no sólo al fracaso del Plan, sino a la firma de un convenio entre el Estado y las firmas proveedoras que significó resignar la definición de las prioridades nacionales para el sector de telecomunicaciones en favor de estas últimas^{56/}.

Si dejamos de lado el agrupamiento anterior de los rubros que hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos, el grupo más importante es el de Maquinaria no eléctrica de uso difundido, que da cuenta de casi el 29.6% de las importaciones realizadas durante el período: 3197,6 millones de dólares. De ese total, 702,2 millones corresponden a máquinas para trabajar los metales y la madera; 660 a bombas, motobombas y turbobombas para líquidos y gases, y 566,3 a máquinas para el enfriamiento, calentamiento, laminación, filtrado, etc., empleadas en las industrias de proceso.

A pesar de que la gran diversidad de bienes que incluye este grupo no permite hablar de un único mercado, en general puede hablarse de mercados atomizados, tanto por la diversidad de oferentes cuanto por la de demandantes.

En cuanto a la evolución durante el período, luego de haber aumentado su participación en el total en los años 1981 y 1982 respecto de 1980, volvió al nivel previo, alrededor del cual se mantuvo con algunas pequeñas oscilaciones hasta 1989, con un pico en 1988. Tomando los promedios por períodos, el grupo pasó de 650,7 millones de dólares en 1980-1981 a 221,3 millones en 1982-1986, con una disminución del 64.3%. En 1987-89 el promedio anual registrado fue de 263,2 millones de dólares, lo que implica un incremento del 19% respecto del período anterior.

Dentro del grupo puede destacarse el caso de Bombas, motobombas y turbobombas para líquidos y gases, que registró una caída en términos absolutos del 42.04% en el promedio por período, al pasar de 93 millones en 1980-1981 a 53,9 millones en 1982-1986. El promedio anual en el período siguiente fue de 68,1 millones de dólares, lo que significa un incremento del 26.3%.

Dado que esta reducción es bastante menor que la que se registró en el resto de los subgrupos, su participación dentro del total del grupo de maquinaria no eléctrica de uso difundido aumentó significativamente: del 14.3% que representaba en 1980-81 pasó al 24.4% en 1982-86, y al 25.9% en 1987-89.

^{54/} Los contratos fueron revisados y renegociados primero por las autoridades del gobierno militar y luego por las nuevas autoridades del gobierno constitucional que asumió en diciembre de 1983.

^{55/} Ver Herrera, A., Op. cit., pág. 130.

^{56/} Idem, pág. 153.

Hay dos subgrupos en los que se registran importantes caídas a lo largo del período. En primer lugar, el de Máquinas para trabajar los metales y la madera (que pasó de un promedio de 160 millones de dólares en 1980-81 a 44,9 en el período siguiente, y a 52,6 en 1987-89). Este comportamiento se relaciona con la profunda recesión por la que ha atravesado el sector metalmeccánico local a lo largo de la década del '80.

También el subgrupo de Máquinas de elevación, carga, descarga y manipulación sufrió un descenso importante, al pasar de 102 a 21 millones entre 1980-81 y 1982-86, y a 21,5 en 1987-89.

En ambos casos se produjo una disminución de la participación de estos subgrupos en el total, más acentuada en el último caso (del 15.7% en 1980-81 al 8.2% en 1987-89) que en el primero (del 24.6% al 20%).

El segundo grupo en orden de importancia es el de Maquinaria no eléctrica de uso específico, que da cuenta de algo más del 21% de las importaciones totales del período: 2275,8 millones de dólares, de los cuales 570,6 millones corresponden a maquinaria para la industria textil, 333,4 millones a maquinaria para perforación del suelo, vialidad y construcciones, y 325,3 millones a maquinaria agrícola y tractores, entre los más importantes.

En este grupo, el fenómeno más saliente es la brusca caída de los años 1981 y 1982 (en contraposición a lo ocurrido con el grupo de Maquinaria de uso difundido), y la acelerada recuperación de su participación a partir de 1985. Sin embargo, al interior de ese grupo de destacan situaciones sumamente diferenciadas.

Por un lado, es notoria la caída en el promedio anual entre los dos períodos considerados en Maquinaria agrícola y tractores (de 95 a 13,9 millones de dólares entre los dos primeros períodos, y a 21,6 en el tercero), y de otros subgrupos como Máquinas de imprenta y encuadernación (de 47 a 10,6 millones entre 1980-81 y 1982-86, y a 14,1 en 1987-89) y Máquinas para el tratamiento de minerales no metálicos (de 46,6 a 5,8 y a 16 millones de dólares como promedio en los mismos períodos).

Por otro lado, el subgrupo de Maquinaria para la industria textil y de confecciones pasó de un promedio anual de 81,7 a 35,4 millones de dólares entre los dos primeros períodos. La recuperación de este subgrupo ha sido notoria en el período 1987-89, en que pasó a un promedio anual de 76,6 millones de dólares, representando un incremento del 116% respecto del promedio del período anterior. En ello ha incidido la resolución 515 de la Secretaría de Industria. Aunque no existe una evaluación sectorial de los resultados de la aplicación de esta medida, las empresas textiles han sido probablemente la que más ha aprovechado los beneficios concedidos por la misma. Sin embargo, este incremento en el equipamiento importado en el sector textil no podría entenderse si no se tiene en cuenta la creciente inserción del mismo en los mercados externos, que si bien es incipiente, ha sido constante desde mediados de la década, y comprende no sólo a las ramas básicas del complejo (hilandería por ejemplo, en las que grandes empresas como Alpargatas han incursionado en los mercados internacionales desde hace varios años), sino también a ramas tradicionalmente destinadas al mercado interno, como tejidos de punto o confecciones.

Otro subgrupo donde la caída fue sustancialmente menor que en el resto del universo de bienes de capital es el de máquinas para metalurgia y siderurgia, que pasó de un promedio de 15 millones de dólares anuales en 1980-81 a 9,2 millones en el período siguiente, y a 20,2 en el período 1987-89). La reconversión con base exportadora de la industria siderúrgica durante la década explica este comportamiento.

Como resultado de esta evolución, las modificaciones estructurales más importantes en el grupo de maquinaria no eléctrica de uso específico son: la disminución de la participación de maquinaria agrícola (del 19.4% en 1980-81 pasó al 11.3% en 1982-86, y al 9.6% en 1987-89) y de máquinas para perforación del suelo, vialidad y construcción (17.9% en 1980-81, 12.8% en 1982-86, y 11.5% en 1987-89); y el incremento de maquinaria para la industria textil (de algo más del 15% en 1980-81 pasó a algo más de 1/3 del total del grupo en 1987-89) y de máquinas para metalurgia y siderurgia (pasó de un insignificante 3% en 1980-81 a casi el 9% del grupo en 1987-89).

Luego sigue en orden de importancia el grupo de Material de transporte, con el 12.27% de las importaciones totales del período: 1324 millones de dólares. Los subgrupos predominantes son el de vehículos para el transporte colectivo de pasajeros, el transporte de mercaderías y usos especiales, y el de navegación marítima y fluvial.

Dentro de este grupo es determinante el carácter monopsonico de los mercados involucrados, así como el hecho de que el único demandante (excepto en el caso de los vehículos para el transporte de mercaderías y para el transporte automotor de pasajeros) es el Estado.

Considerando los promedios anuales por períodos, el grupo pasó de 349 a 96.6 millones de dólares entre 1980-81 y 1982-86, y luego a 47,7 millones en el período 1987-89. Esto hace que la participación del grupo en el total de bienes de capital importados se haya reducido a la tercera parte entre el primero y el último de los períodos considerados: del 16% en 1980-81 pasó al 12.7% en 1982-86, y a 5.7% en 1987-89.

Si bien la evolución ha sido de una caída continua y pronunciada, al interior del grupo se verifican oscilaciones bruscas en la participación de los cuatro subgrupos que lo componen.

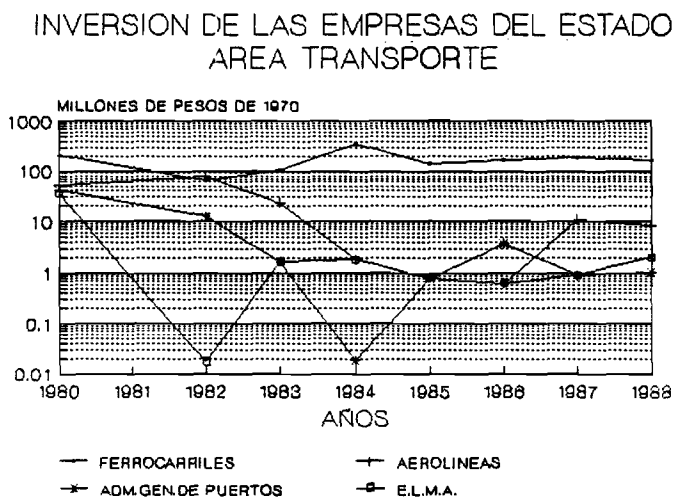
La evolución del subgrupo de vehículos y material para vías férreas está ligada básicamente a la política de inversiones de la empresa Ferrocarriles Argentinos. Como puede observarse en el Gráfico 8, luego de la caída inicial en el nivel de inversión, la empresa lo incrementó en 1983 y 1984, para reducirlo en 1985 en menor proporción. En forma complementaria, el Gráfico 9 muestra la evolución del componente importado de la inversión de la empresa (definido por las compras de bienes de capital que significan una erogación de divisas para la misma). Es evidente que el incremento de la inversión de 1984 se corresponde prácticamente con el aumento en el componente importado.

En consecuencia, el subgrupo se convierte en un caso sumamente atípico, en el cual el promedio pasó de 10,8 a 25,3 millones de dólares entre los dos primeros períodos, y a 2,7 millones en el último. En términos de la estructura de importaciones del grupo de material de transporte, este subgrupo pasó de un insignificante 3% en 1980-81 a 26.2% en 1982-86, para volver a caer a un 5.7% en 1987-89.

El subgrupo de Vehículos para el transporte colectivo de pasajeros y el transporte de mercancías, pasó de algo más del 60% en 1980-81 a una cuarta parte del total en el período siguiente, para luego recuperar su participación, llegando al 35% en 1987-89.

Sin embargo, la recuperación de la participación de este subgrupo dentro del total de importaciones de material de transporte se debe más a la caída de los otros subgrupos que a un incremento en términos absolutos. En efecto, si tomamos los promedios anuales por períodos, el subgrupo pasó de 212 a 24 millones de dólares entre 1980-81 y 1982-86, lo que implica una reducción del 88.6%, que se acentuó en 1987-89, cuando el promedio anual fue de 16,9 millones.

Gráfico 8



FUENTE: SIGEP

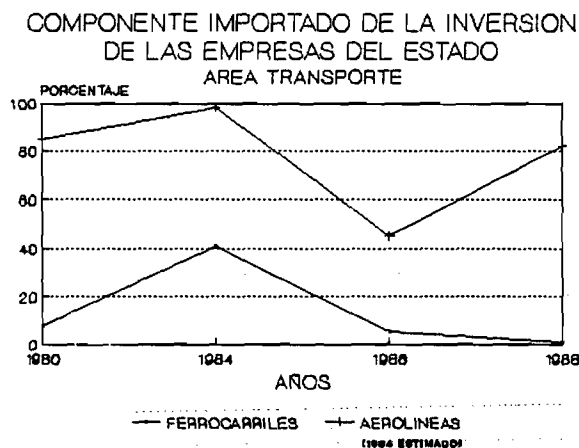
En cuanto al de navegación aérea, en este caso, la trayectoria se explica por la política de compras de la empresa estatal Aerolíneas Argentinas, casi exclusivo demandante de los rubros más significativos de este subgrupo. A partir de 1982, el nivel de inversión de la empresa declinó en forma continua y sostenida hasta 1986, mostrando una recuperación en 1987, aunque muy lejos todavía de los niveles iniciales. De este modo, lo decisivo en las importaciones de este subgrupo ha sido la caída de la inversión de la empresa, ya que, a pesar de que el componente importado ha sido fluctuante, su promedio está muy por encima del 50% (ver Gráfico 8 y Gráfico 9).

Considerando los promedios anuales por períodos, se verifica una caída constante: de 48,1 millones en 1980-81 pasó a 11 en 1982-86, y a 2,1 en 1987-89. Sólo en tres años este subgrupo tuvo una participación significativa dentro del total del grupo: 1981, con 28,44%, 1982 con 20,13% y 1983 con 18,75%, siendo el resto de los años prácticamente insignificantes.

En términos de la estructura de las importaciones de material de transporte, se verifica un descenso significativo en la participación de este subgrupo: pasó del 13,8% en 1980-81 al 11,4% en 1982-86, y al 4,4% en 1987-89.

Por último, el subgrupo de Navegación marítima y fluvial sufrió oscilaciones constantes, ligadas fundamentalmente a la demanda del sector público, y en mucho menor medida, a la de algunas empresas privadas de navegación y astilleros. En el gráfico puede verse la evolución de la inversión de E.L.M.A. y de la Administración General de Puertos. En ambos casos se produjeron violentas caídas en los niveles de inversión, más precipitada en el caso de E.L.M.A. que en el de A.G.P. La recuperación posterior llevó los niveles de inversión de ambas empresas a niveles muy inferiores a los de inicios de la década, con una mayor inestabilidad posterior en el caso de A.G.P. (ver Gráfico 8)

Gráfico 9



El promedio anual decreció de 78 millones de dólares en 1980-81 a 36,2 millones en el período siguiente, y a 25,8 en 1987-89. Sin embargo, esta reducción resulta significativamente menor que la del resto de los subgrupos, por lo que, en términos de la estructura de importaciones, este subgrupo pasó del 22,4% en el primer período a 37,5% en el siguiente, y a 54,2% en el último.

El grupo de Maquinaria eléctrica da cuenta de 869,6 millones de dólares, lo que representa algo más de un 8% del total de bienes de capital importados durante el período. La inversión pública, como hemos mencionado anteriormente, ha influido fuertemente en esta evolución. Esto es por dos razones: en primer lugar, la inversión de las empresas de las áreas de energía y combustibles ha caído fuertemente a lo largo de la década, especialmente la de las principales empresas demandantes de este tipo de equipos: Gas del Estado, Agua y Energía, S.E.G.B.A. e Hidronor (ver Gráfico 10). Esta caída ha sido de tal magnitud que, a pesar de que se han producido importantes incrementos en el componente importado de la inversión de algunas de las empresas (como A. y E.E. en 1986, Gas del Estado en 1988 e Hidronor a lo largo de toda la década), las empresas del estado ya no constituyen el núcleo principal de importadores de este tipo de equipos.

La evolución durante la década muestra que el promedio anual ha disminuido en forma significativa, pasando de 158,7 millones de dólares en 1980-81 a 61,3 en 1982-86, para recuperarse algo en 1987-89, cuando resultó de 81,9 millones. Sin embargo, en términos de la estructura de las importaciones totales de bienes de capital, la participación de este grupo se incrementó del 7,2% al 8,1%, y al 9,4% en los mismos períodos.

En cuanto a los dos subgrupos que lo componen, se produjo una modificación estructural de significación, ya que mientras que en 1980-81 la participación de Motores, generadores y acumuladores eléctricos y reactores nucleares era apenas levemente superior que la de Otras máquinas y equipos eléctricos, en 1987-89 aparece consolidada la nueva estructura, en la que el primero de los subgrupos da cuenta aproximadamente de dos tercios del total.

Finalmente, el grupo de Estructuras metálicas, con menos de 100 millones de dólares en todo el período, resulta marginal, y las importaciones realizadas presentan un carácter completamente aleatorio.

En síntesis, más allá de la drástica reducción de las importaciones a lo largo de la década, hay varios fenómenos que resulta interesante destacar. En primer lugar, el grupo que evidencia mayor sensibilidad tanto al ajuste del sector externo como a la apertura es el de Maquinaria no eléctrica de uso específico. Como veremos más adelante, es precisamente este tipo de bienes el que más importan las empresas de menor volumen de importaciones (en general, empresas de menor envergadura).

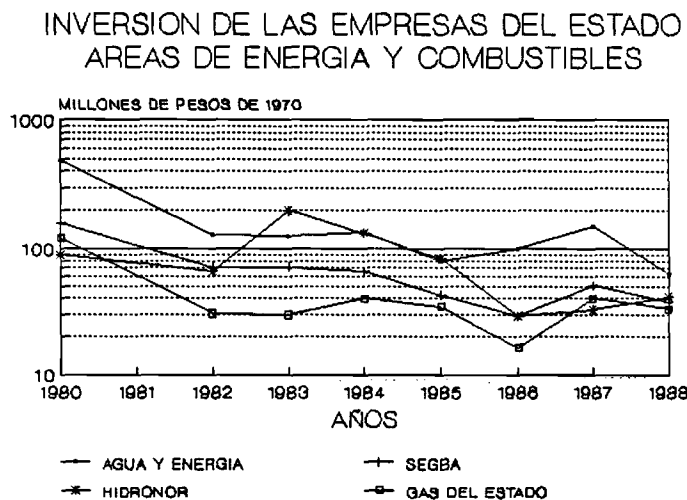
En segundo lugar, es notorio el efecto de la caída en la inversión de las empresas del Estado. El caso más evidente es el de Material de transporte, con los casos de Aerolíneas Argentinas, Ferrocarriles Argentinos y E.L.M.A., pero también se ve en la sustitución de las empresas de servicios públicos por empresas privadas como principales importadoras de Maquinaria eléctrica.

En tercer lugar, los grupos que hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos, a pesar de haber incrementado su participación en el total, estuvieron sujetos a circunstancias distintas. En el caso de Equipo de telecomunicaciones, incidió el hecho de que el demandante casi excluyente era (hasta su reciente privatización) la empresa estatal Entel. A lo largo de la década se ha producido un cambio de gran importancia en la política de telecomunicaciones, y en las formas de implementación, lo que indujo a su vez importantes cambios en la estructura local de proveedores de la empresa.

En cuanto a Maquinas de oficina y para el tratamiento de la información, la importante difusión que tuvo el uso de micro y minicomputadoras se dió en el marco de un oligopolio de la empresa líder a nivel mundial (IBM), en tanto que en la segunda mitad de la década el gobierno lanzó una política de informática que, a pesar de haber sido finalmente abandonada sin haber obtenido los resultados que se habían planteado, incidió en la ocurrencia de dos fenómenos paralelos y contrapuestos: la caída de las importaciones debido a las restricciones impuestas por esta política, y el contrabando masivo que se registró en esos años.

Finalmente, el grupo de Instrumental técnico y de precisión tuvo también un incremento en su participación, en lo cual incidió fundamentalmente el subgrupo de Instrumental eléctrico o electrónico. La difusión de este tipo de bienes, como se verá más adelante, se relaciona con la ejecución de grandes proyectos de inversión altamente intensivos en el uso de capital y de recursos naturales (siderurgia, petroquímica, papel, cemento, etc.).

Gráfico 10



FUENTE: SIGEP

En el capítulo siguiente se analizará la evolución de las importaciones de acuerdo con el país de origen de las mismas, con el fin de dar cuenta de los cambios que a este nivel produjeron tanto la caída registrada desde 1982 como los cambios en el posicionamiento de los principales países proveedores de bienes de capital en el mercado internacional.

CAPITULO IV: LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR PAISES DE ORIGEN

Uno de los rasgos estructurales más notables del proceso de reestructuración que está teniendo lugar a escala mundial es la pérdida de la hegemonía de Estados Unidos en varios terrenos, entre ellos en el comercial, debido a la progresiva pérdida de competitividad de muchas de las ramas de su sector industrial. Las cifras del déficit de la balanza comercial estadounidense, y la imposibilidad de revertirlo son elocuentes al respecto. Este hecho abre algunos interrogantes sobre el tema central de nuestro trabajo: ha seguido la Argentina con el patrón de compras internacionales de bienes de capital característico de la época de hegemonía estadounidense o ha diversificado sus fuentes de abastecimiento de acuerdo con los profundos cambios registrados a nivel internacional? En qué rubros se han producido modificaciones?

Paralelamente, la ausencia de crédito que ha caracterizado al período bajo análisis lleva a preguntarse cómo incide la posibilidad de disponer de financiamiento externo (los acuerdos bilaterales firmados con Italia y España, por ejemplo), o la ampliación de los mercados (el proceso de integración con Brasil) para la inducción de modificaciones en las corrientes de importaciones de bienes de capital?

En el presente capítulo se intentará encontrar algunas respuestas a estos interrogantes.

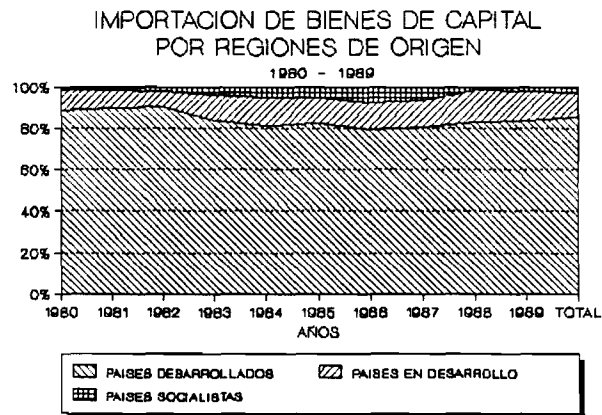
En coincidencia con lo señalado en el Capítulo I, la producción mundial de bienes de capital se concentra fuertemente en los países desarrollados. Este fenómeno se refleja en las importaciones de bienes de capital realizadas por la Argentina durante el período considerado (1980 - 1989) en el hecho de que un 85% de dichas importaciones (9240 millones de dólares) provienen de este grupo de países. Dentro de este grupo se ubican, en orden decreciente, los países integrantes de la Comunidad Económica Europea, con un 42%, los países de América del Norte (Estados Unidos y Canadá) con un 32%, Japón, con un 14%, mientras que el resto corresponde a otros países (básicamente los países europeos que no integran la C.E.E.). Ver cuadro 10.

En cuanto a los países en desarrollo, es predominante la presencia de los países de la ALADI en las importaciones argentinas de bienes de capital, ya que de los mismos proviene el 82% de las importaciones desde países en desarrollo (996 millones de dólares), lo que representa un 9% de todas las importaciones argentinas de bienes de capital. Del resto de los países en desarrollo, ninguno de los grupos en que han sido clasificados alcanza el 1% del total, ni siquiera los llamados NICs asiáticos, que con 92 millones de dólares sólo representan un 0.85% de los 10792 millones importados por la Argentina en el período considerado. Tampoco la U.R.S.S. y los países de Europa Oriental tienen un peso significativo, ya que sólo representan un 3% del total.

Tanto en el Cuadro 7 como en el Gráfico 11 puede observarse la evolución las importaciones provenientes de estos grupos de países a lo largo del período. Puede notarse que, pese a que a partir de 1983 se produjo un descenso en la participación de los países desarrollados en el total en favor de los países en desarrollo y de los países socialistas, esa participación nunca bajó del 79% (valor mínimo, registrado en 1986). Mientras que la participación de los países socialistas volvió a reducirse a partir de 1988, la de los países en desarrollo se mantiene en los niveles alcanzados durante el período 82 - 86.

El Cuadro 8 muestra las importaciones de los principales países de origen individualmente considerados. En coincidencia con lo anteriormente señalado, sólo uno de los diez primeros países no

Gráfico 11



FUENTE: I.N.D.E.C.

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR REGIONES DE ORIGEN
1980 - 1989

(Miles de dolares y porcentajes)

REGION	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL	% SOBRE TOTAL DE LA REGION	% SOBRE TOTAL GENERAL
I. PAISES DESARROLLADOS	2022210.1	1882328.9	888293.6	656822.1	561076.7	553850.7	525888.2	839363.2	741393.1	569248.8	9240475.5	100.00	85.62
1. Norteamérica	754020.5	723555.7	334861.5	246353.6	191341.0	208890.6	174489.1	227830.7	214442.3	200835.2	3276620.3	35.46	30.36
2. C.E.E.	804604.4	726134.8	306166.3	267767.1	193940.2	249777.6	238270.1	447213.5	381911.2	254315.9	3930101.2	42.53	36.42
3. Japón	236350.8	258462.8	145522.6	104815.4	142192.9	78893.9	73324.7	97559.8	83691.4	73025.0	1293839.3	14.00	11.99
4. Resto	167234.4	174175.7	101743.1	37886.0	33602.6	16288.6	39804.2	66759.3	61348.1	41072.7	739914.6	8.01	6.86
II. EN DESARROLLO	221650.1	180620.1	75135.6	100519.8	95659.9	85032.1	85270.8	139072.0	138173.7	98295.5	1219429.7	100.00	11.30
1. ALADI	186816.0	149004.6	61020.0	80539.2	74329.5	77003.0	71488.4	116691.8	108717.4	70179.6	995789.4	81.66	9.23
2. Resto Am. Latina	8506.8	9439.2	5235.7	4747.5	9111.7	2246.0	2906.5	4302.3	6916.3	397.2	53809.2	4.41	0.50
3. NICs Asiáticos	10478.5	7789.2	2148.2	4706.6	7590.7	4379.6	8777.6	10537.2	17606.1	18025.7	92039.5	7.55	0.85
4. Resto Asia	10405.6	9252.5	5671.9	4589.8	4090.8	746.7	1416.4	5521.2	2874.7	7051.9	51621.4	4.23	0.48
5. Africa	523.1	1215.2	315.3	4684.5	147.9	55.3	28.8	677.6	99.4	243.7	7990.9	0.66	0.07
6. Oceanía	4920.0	3919.5	744.5	1252.1	389.4	601.5	653.1	1342.0	1959.8	2397.4	18179.2	1.49	0.17
III. U.R.S.S. y Europa Oriental	32763.5	35351.8	19864.0	29642.4	35228.0	34672.8	52327.2	65672.2	13347.1	13305.5	332174.5		3.08
TOTAL	2276623.7	2098300.8	983293.3	786984.3	691964.6	673555.6	663486.2	1044107.5	892913.9	680849.8	10792079.7		100.00

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

pertenece al grupo de países desarrollados: Brasil, que con 782 millones de dólares ocupa el quinto lugar en el ranking.

Cuadro 8

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR PAIS DE ORIGEN												
1980 - 1989												
(Miles de dolares y porcentajes)												
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL	% SOBRE TOTAL
Estados Unidos	734860.5	694693.4	327837.7	243044.8	187040.1	204893.0	171348.3	218152.9	209093.7	198674.1	3189638.5	29.48
Alemania Federal	304932.7	267390.8	122129.6	111102.9	83496.4	113913.5	104625.3	243025.2	168642.2	87822.8	1607081.4	14.85
Japon	236350.8	258462.8	145522.6	104815.4	142192.9	78893.9	73324.7	97539.8	83691.4	73025.0	1293839.3	11.96
Italia	185440.9	173021.0	57869.1	63207.4	39697.3	71155.8	61968.3	123415.8	114727.2	98413.6	988916.5	9.14
Brasil	158499.1	124988.4	46212.2	59974.8	56154.8	58365.5	48724.2	91452.3	79665.4	58399.5	782436.3	7.23
Francia	102478.3	84564.0	37736.9	34989.6	29298.4	35207.8	35759.1	29675.8	49704.2	32513.1	471927.1	4.36
España	139125.9	97699.1	51641.3	48120.7	24146.8	17942.7	17814.9	25009.6	27379.5	18454.8	467335.4	4.32
Suiza	75331.3	55250.1	36672.8	13528.0	11470.8	15638.5	6387.3	22269.1	14526.0	17359.2	268433.0	2.48
Suecia	45063.8	60375.2	34685.8	10505.9	12531.6	8651.8	13498.8	21010.0	25327.0	14048.6	245698.5	2.27
Reino Unido	99859.3	79754.9	15199.8	2351.5	331.0	1749.0	307.7	1250.7	100.3	1285.8	202189.9	1.87
PRIMEROS DIEZ	2081942.7	1896199.6	875507.9	691641.0	586360.1	606411.5	533758.6	872821.2	772856.7	599996.5	9517495.8	88.19
SEGUNDOS DIEZ	8770.6	6486.5	1438.5	3418.2	2085.2	2756.1	4081.5	4546.6	4780.2	6031.2	44394.7	0.41
TERCEROS DIEZ	614.7	6976.4	2757.5	443.2	668.4	455.9	8.6	44.4	2444.8	734.0	15147.9	0.14
RESTO	185295.7	188638.3	103589.4	91481.9	102850.9	63932.1	125637.5	166695.3	112832.2	74088.1	1215041.4	11.26
TOTAL	2276623.7	2098300.8	983293.5	786984.3	691964.6	673555.6	663486.2	1044107.5	892913.9	680849.8	10792079.7	

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

El Gráfico 12 y el Gráfico 13 muestran la evolución de las importaciones de los cinco principales países a lo largo del período. De allí surgen algunos aspectos importantes para señalar. En primer lugar, la caída de 1981 respecto de 1980 se registró fundamentalmente en el resto de los países, aunque levemente también en las importaciones provenientes de Estados Unidos, Alemania y Brasil.

En segundo lugar, la brusca caída de 1982 tuvo lugar básicamente en las importaciones de Estados Unidos, Alemania, Italia y Brasil, afectando en menor medida a Japón y al resto del mundo. En el período 1982 - 1986, el descenso de las importaciones totales muestra una correspondencia con el comportamiento de las provenientes de Estados Unidos, ya que el resto de los países mantuvieron sus ventas de bienes de capital a nuestro país en niveles más o menos constantes, salvo algunas pequeñas oscilaciones, como el incremento en las compras a Japón en 1984 o a Alemania en 1985.

El incremento producido en 1987 tiene la particularidad de que se debe prácticamente por completo a las ventas de Alemania, Italia y Brasil, países que más que duplicaron en ese año sus exportaciones de 1986. La participación de Estados Unidos en el incremento total es muy moderada, al igual que la de Japón y la del resto del mundo.

Finalmente, la evolución de los años 1988 y 1989 muestra una reducción casi proporcional al incremento de 1987 en las importaciones provenientes de Alemania y del resto del mundo, mientras que las de los otros países se mantuvieron prácticamente en los niveles de ese año.

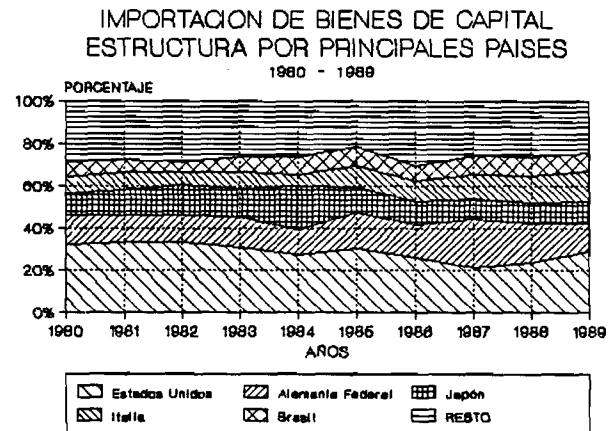
Esta evolución indica que la incipiente crisis de la formación de capital en 1981 se manifestó en este terreno en la caída de las importaciones de bienes de capital provenientes de los países que denominamos resto del mundo. Mientras que la caída brusca de 1982 afectó a todos los países de manera similar, en todo el período siguiente hasta 1986, las importaciones provenientes de Estados Unidos fueron determinantes de la evolución de las importaciones totales de bienes de capital. En cuanto a los incrementos registrados en 1987, reflejan la incidencia de las políticas de acuerdos bilaterales emprendidas por el gobierno radical, en los casos de Brasil e Italia. El caso de Alemania se explica fundamentalmente por la situación particular del sector de telecomunicaciones, anteriormente mencionado.

Los diez primeros países concentran el 88% del total, correspondiendo más del 70% sólo a los cinco primeros: Estados Unidos (29%), Alemania Federal (15%), Japón (12%), Italia (9%) y Brasil (7%). En el Cuadro 2 puede verse la participación de estos cinco países y del resto en el total a lo largo de la década. En conjunto, los cinco países aumentaron levemente su participación hasta 1985, produciéndose una caída en 1986, para luego recuperarse. La participación de Estados Unidos tuvo una caída en 1984, y tras recuperarse en 1985, volvió a caer en 1986 - 87, recuperándose nuevamente a partir de 1988. Alemania Federal mantuvo su participación hasta 1984, para luego experimentar un leve crecimiento que tuvo su máximo en 1987, cuando comenzó un marcado descenso en esa participación. Japón incrementó su peso en el total hasta 1984, para luego reducirlo severamente en 1985, y más levemente después. Italia mantuvo su participación con algunas oscilaciones hasta 1985, incrementándola luego en forma continua. Finalmente, la participación de Brasil tuvo un incremento en 1983, manteniéndose luego en el resto del período.

El análisis de los promedios anuales de los diez principales países muestra también algunos hechos destacables (ver Cuadro 9). Más allá de las variaciones absolutas, que ya hemos comentado, es interesante ver los cambios en la incidencia de los países en el promedio total de cada uno de los períodos. Se destacan los casos de Estados Unidos, con una caída continua y pronunciada en su participación, que resultó un 30% menor en el período 1987-89 que en el período inicial. Mientras que los casos comentados de Alemania, Italia y Brasil se ven reflejados también en los promedios anuales, en el caso de Japón, después de haber ascendido su participación en el período de ajuste hasta ser el segundo país después de Estados Unidos en su contribución al promedio total, cayó en el período 1987-89 a un nivel inferior al inicial.

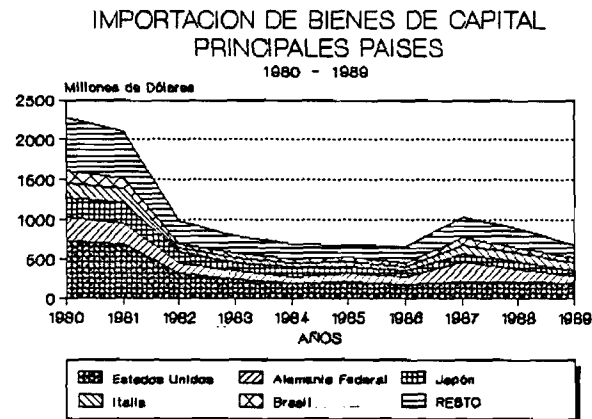
En cuanto a España, es notable su pérdida de importancia, ya que su contribución en el período final es la mitad de la que tenía en el inicial (fenómeno que podrá explicarse al considerar las importaciones de los países por tipo de bien), en tanto que la participación del Reino Unido quedó reducida a un nivel prácticamente insignificante desde el conflicto bélico de 1982.

Gráfico 12



FUENTE: I.N.D.E.C.

Gráfico 13



FUENTE: I.N.D.E.C.

El Cuadro 10 muestra la estructura de las importaciones de los principales países de acuerdo a los distintos tipos de bien que proveyeron a nuestro país. Mientras que Estados Unidos se especializa en Maquinaria no eléctrica de uso difundido y en Máquinas de oficina, otros países muestran un requerimiento de bienes de capital por parte de la Argentina fuertemente concentrado en el primero de los tipos (el caso de Francia o de Suecia), o en ambos tipos de Maquinaria no eléctrica (Italia, Alemania, Brasil, Suiza y el Reino Unido). En el caso de Japón, las importaciones argentinas de bienes de capital están fuertemente concentradas en Material de transporte, Maquinaria eléctrica y Maquinaria no eléctrica de uso difundido, España concentra casi el 50% de sus ventas de bienes de capital a nuestro país en el grupo de Material de transporte, y Suecia algo más de un 30% a Equipo de Telecomunicaciones. Merece mencionarse también el caso de Brasil, ya que casi el 20% de las importaciones provenientes de ese país son Máquinas de oficina.

A partir de la comparación de estos datos con la estructura de las importaciones totales por país, podemos hablar del grado de especialización de los países en los distintos tipos de bienes de capital como el cociente entre la participación del país en el total de cada tipo y la participación del país en el total general. Los coeficientes de especialización así definidos pueden verse en el Cuadro 11. Además de confirmar las apreciaciones realizadas anteriormente, es interesante notar los casos de los tres tipos de bienes que en el capítulo III hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos: Equipo de telecomunicaciones, Instrumental técnico y de precisión, y Máquinas para oficina y para el tratamiento de la información, que junto con el grupo de Maquinaria no eléctrica de uso difundido son los grupos en los que los diez primeros países tomados en conjunto se hallan especializados.

En el caso de Equipo de telecomunicaciones, los mayores niveles de especialización se registran en Suecia, Alemania, Japón, y en menor medida, Francia, fenómeno que corresponde a la estructura del sector en nuestro país. Seguramente gran parte de estas importaciones son comercio intra-firma, debido a que las empresas que actúan en el sector local de telecomunicaciones son filiales o subsidiarias de firmas transnacionales de esos países. En el de Instrumental técnico y de precisión, los países que están más especializados en este tipo de bien son Suiza, Alemania y Estados Unidos, mientras que en el de Máquinas de oficina son Estados Unidos (también aquí es válido lo que mencionamos anteriormente sobre el comercio intra-firma) y Brasil.

Pasemos ahora a analizar las importaciones por país de origen para cada uno de los tipos de bienes de capital. El Cuadro A1 (Anexo Estadístico) muestra a los diez primeros países de origen de Maquinaria no eléctrica de uso difundido. Más allá del hecho de que estos diez países son los mismos diez primeros en el ranking total (con algunas variaciones en la ubicación de Japón y de España), y de que concentran un porcentaje de las importaciones totales de este grupo que es similar al del total de bienes de capital, es interesante remarcar algunos aspectos vinculados con la evolución a lo largo del período.

En efecto, en el período 82 - 86 todos los países vieron reducidos los requerimientos argentinos de

Cuadro 9

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
PERIODOS 1980-81, 1982-86, 1987-89
(Miles de dólares)

PAIS	1980-81	1982-86	1987-89	Participacion en el promedio total		
				1980-81	1982-86	1987-89
Estados Unidos	714776.9	226832.8	208640.2	32.7	29.9	23.9
Alemania Federal	286161.8	107053.5	166496.7	13.1	14.1	19.1
Japón	247406.8	108949.9	84758.7	11.3	14.3	9.7
Italia	179231.0	58779.6	112185.5	8.2	7.7	12.9
Brasil	141743.8	53886.3	76505.7	6.5	7.1	8.8
Francia	93521.1	34598.3	37297.7	4.3	4.6	4.3
España	118412.5	31933.3	23614.6	5.4	4.2	2.7
Suiza	65290.7	16739.5	18051.4	3.0	2.2	2.1
Suecia	52719.5	15974.8	20128.5	2.4	2.1	2.3
Reino Unido	89807.1	3987.8	878.9	4.1	0.5	0.1
PRIMEROS DIEZ	1989071.2	658735.8	748558.1	90.9	86.7	85.8
SEGUNDOS DIEZ	135612.1	80198.4	81391.4	6.2	10.6	9.3
TERCEROS DIEZ	41823.2	16542.5	25742.9	1.9	2.2	3.0
RESTO	20955.7	4380.2	16931.3	1.0	0.6	1.9
TOTAL	2187462.2	759856.8	872623.7	100.0	100.0	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro 10

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL POR PAIS DE ORIGEN Y TIPO DE BIEN
1980 - 1989
(Miles de dólares)

PAIS	T I P O S D E B I E N (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Estados Unidos	11524.9	865549.1	442040.8	175995.0	116693.1	406886.3	409199.1	761750.3	3189638.5
Alemania Federal	3901.0	505531.7	506147.8	143198.2	119173.0	58624.0	206744.8	63760.9	1607081.4
Japón	473.0	237250.4	72021.3	250167.1	94552.2	348921.4	128294.8	162159.2	1293839.3
Italia	11237.6	405210.6	407325.5	47545.5	29482.3	14204.0	50869.2	23041.6	988916.5
Brasil	16050.5	253610.4	238934.2	42163.3	21067.4	29169.3	28691.5	152749.6	782436.3
Francia	3684.3	214626.9	80032.9	28297.0	30650.6	22296.6	46400.9	45937.8	471927.1
España	226.0	104855.3	63376.9	28532.9	14901.5	227264.4	17817.2	10361.1	467335.4
Suiza	3398.4	106523.1	86831.4	23154.2	1790.0	1791.5	39456.3	5488.0	268433.0
Suecia	1625.4	109759.8	17256.2	9510.5	78506.5	5228.7	16760.5	7050.9	245698.5
Reino Unido	551.5	64336.0	74026.8	9185.7	4929.4	26398.7	16639.8	6122.0	202189.9
PRIMEROS DIEZ	52672.7	2867253.4	1987993.8	757749.6	511745.9	1140785.0	960874.0	1238421.4	9517495.8
RESTO	45910.6	330312.7	287806.4	111887.8	48126.8	183566.4	115357.1	151616.0	1274583.8
TOTAL	98583.3	3197566.1	2275800.1	869637.3	559872.8	1324351.4	1076231.1	1390037.4	10792079.6

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (a): 1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

bienes de capital en porcentajes significativos, con los casos extremos del Reino Unido (por las razones conocidas) y Suiza. Es también interesante el caso de Japón, que si bien redujo el promedio anual de sus exportaciones en ese período en una proporción considerable, fué por lejos la menor de todo el grupo de principales países, con un 28%. Sin embargo, durante el período de recuperación posterior (87-89) no sólo no aumentó el promedio de sus exportaciones de este tipo de bien de capital a nuestro país, sino que lo redujo en un 31% adicional. Lo mismo ocurrió con Estados Unidos, país del que en este último subperíodo se importó por año casi un 8% menos en promedio que en el período de restricción externa mas severa. Un caso que merece mencionarse en el sentido contrario es el de Italia, que casi duplicó el promedio de sus exportaciones de Maquinaria no eléctrica de uso difundido en este último período con respecto al anterior. También fueron importantes los incrementos de Alemania Federal (casi un 50%) y Brasil (cerca del 40%).

El Cuadro A2 muestra lo acontecido con el grupo de Maquinaria no eléctrica de uso específico. También aquí los diez primeros países de origen coinciden con los del ranking general, salvo en el caso de la Union Soviética, que reemplaza a Suecia. El comportamiento de las importaciones de este tipo de bien desde la U.R.S.S. es muy particular, dado que, a partir de un nivel prácticamente insignificante que tenía el promedio anual para el período 80-81 se vió casi quintuplicado en el período siguiente, cuando el resto de los países reducía el promedio de sus exportaciones en porcentajes mayores que el 68%.

En el período siguiente las importaciones provenientes de la U.R.S.S. tuvieron el comportamiento inverso, ya que se vieron reducidas en casi un 14% promedio, a la inversa de lo que sucedió con otros países, que incrementaron sus promedios, especialmente en los casos de Alemania Federal, Italia (ambos países duplicaron su promedio de exportaciones) y Brasil (casi triplicó el valor anterior). Otro hecho a destacar es que

el promedio de los 49 países restantes pasó de casi 13 a algo más de 30 millones de dólares, lo que significa un 136% de incremento, que es mucho mayor al del conjunto de los diez primeros países.

El caso de Maquinaria eléctrica se muestra en el Cuadro A3. Un punto destacable es la presencia de Corea del Sur y Taiwan entre los diez primeros proveedores, y el primer lugar detentado por Japón, que supera en casi un 50% a los Estados Unidos. En cuanto a la evolución en el período, durante el ajuste se destacan los incrementos registrados en los casos de España y de Corea, si bien este último desde valores previos muy bajos. En el período siguiente, en tanto que Corea más que quintuplicó el promedio de sus exportaciones, lo que lo ubica en el quinto lugar en cuanto a su contribución al promedio general, Alemania e Italia más que duplicaron sus valores anteriores, mientras que Japón, España y Suiza los redujeron entre el 10 y el 30%.

La evolución del grupo de Equipo de Telecomunicaciones puede verse en el Cuadro A4. Aquí aparecen entre los diez primeros Holanda y México, este último con una evolución sorprendente durante el período. En efecto, durante el período 1982-1986 multiplicó sus exportaciones de este tipo de bienes a nuestro país por 21, si bien es cierto que partiendo de los insignificantes 22600 dólares promedio del período 80-81, mientras que el los otros 9 países veían reducidos los requerimientos argentinos de equipo de telecomunicaciones en porcentajes no menores que el 59%, con la sola excepción de Brasil, que si bien también redujo su promedio en el período, sólo lo hizo en un 26%.

En el período siguiente, mientras que los diez primeros incrementaron su promedio anual en un 32%, los 39 restantes países proveedores lo redujeron en un 85%. Dentro del grupo de los diez primeros se verifican situaciones muy disímiles. Mientras que los dos países latinoamericanos tuvieron evoluciones contrapuestas (Brasil redujo su promedio en un 27% en tanto que México más que triplicó su promedio, con lo que alcanzó el sexto lugar), entre el grupo de los principales proveedores de ENTel también se verificaron situaciones distintas, en relación con las modificaciones estructurales que estuvieron ocurriendo en el sector local de telecomunicaciones.

En efecto, mientras que Alemania Federal y Japón más que duplicaron sus promedios anteriores, Francia e Italia los redujeron en un 75 y 43% respectivamente, lo que se corresponde con el posicionamiento de las empresas de cada uno de esos países frente a la nueva política de aprovisionamiento de ENTEL.

El grupo de Material de Transporte tuvo durante el período una evolución negativa a lo largo de toda

Cuadro 11

COEFICIENTE DE ESPECIALIZACION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
POR PAIS Y TIPO DE BIEN
1980 - 1989
(Participación del país en el total de importaciones argentinas = 100)

PAIS	T I P O S D E B I E N (a)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Estados Unidos	39.7	91.8	65.9	68.6	70.7	104.2	129.0	185.9
Alemania Federal	26.6	106.4	149.7	110.9	143.3	29.8	129.3	30.9
Japón	4.0	62.0	26.5	240.6	141.2	220.3	99.7	97.6
Italia	124.7	138.6	195.8	59.8	57.6	11.7	51.7	18.1
Brasil	225.1	109.7	145.2	67.0	52.0	30.5	36.9	152.0
Francia	85.7	153.9	80.6	74.6	125.5	38.6	98.8	75.8
España	5.3	75.9	64.5	76.0	61.6	397.3	38.3	17.3
Suiza	138.9	134.3	153.8	107.3	12.9	5.5	147.8	15.9
Suecia	72.6	151.2	33.4	48.2	617.5	17.4	68.6	22.3
Reino Unido	29.9	107.7	174.1	56.5	47.1	106.7	82.7	23.6
PRIMEROS DIEZ	60.6	101.7	99.1	98.8	103.6	97.7	101.3	101.0
RESTO	394.3	87.5	107.1	108.9	72.8	117.4	90.8	92.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

- NOTA (a):
1. ESTRUCTURAS METALICAS
 2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIDO
 3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
 4. MAQUINARIA ELECTRICA
 5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
 6. MATERIAL DE TRANSPORTE
 7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
 8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

la década, de forma que el promedio del subperíodo 1987-89 resultó un 86% menor que el del subperíodo 1980-81 (ver Cuadro A5). Este fenómeno (que como mencionáramos anteriormente está vinculado por un lado con la política de inversiones del sector público y por otro con el quiebre de la política de apertura económica inicial en cuanto al rubro de automotores) tiene su manifestación a nivel de países proveedores en una violenta caída durante el período de ajuste en casi todos los países, siendo los casos más significativos los de Estados Unidos, Japón, España y Brasil. Las dos excepciones son la U.R.S.S., que del décimo llegó a ocupar el cuarto lugar, y Alemania Federal, que incrementó su promedio en casi un 70%. En cuanto al resto de los 43 países proveedores, la reducción del promedio fué mucho menor que la de los diez primeros, tanto en el período 82-86 como en el siguiente. En este último período, los únicos países que recuperaron su promedio anual fueron Brasil (una vez y media más que en 1982-86), Uruguay (más de 9 veces su promedio anterior) y el Reino Unido (un 20% de incremento).

Los principales países proveedores de Instrumentos de precisión y medida sufrieron sin excepción el ajuste durante el período 1982-1986 (ver Cuadro A6), con la reducción mínima en el caso de Brasil, con el 18%. En el período siguiente, sólo España vió nuevamente reducido su promedio anual, lo que la llevó a un valor prácticamente insignificante, mientras que Estados Unidos vieron estancadas sus exportaciones de este tipo de bienes a nuestro país, y el resto de los países tuvo incrementos cuyos valores pico se registraron en los casos de Alemania y Japón.

En el caso de Máquinas para oficina y para el tratamiento de la información, también la evolución fué negativa en todo el período, siendo el promedio del período 87-89 un 60% menor que el del período 80-81 (ver Cuadro A7). En el período 82-86 las reducciones más significativas fueron las experimentadas por Estados Unidos y Japón, mientras que las importaciones provenientes de México sufrieron sólo una leve caída. En el período siguiente, Japón y Alemania Federal sufrieron las reducciones más importantes, en tanto que Estados Unidos tuvo una caída adicional y Japón prácticamente se estabilizó en el nivel previo. Es de destacar también que mientras que los diez primeros países tuvieron en conjunto una reducción de su promedio anual del 20% en el período 87-89, los restantes 50 países proveedores (si bien su participación en el total es marginal) sufrieron el fenómeno inverso de un incremento en el promedio anual.

Finalmente, el grupo de Estructuras metálicas tuvo durante el período un comportamiento muy errático, siendo el principal proveedor la U.R.S.S., seguida por Brasil (ver Cuadro A8).

En resumen, podemos decir que el patrón de compras externas de bienes de capital de la Argentina de acuerdo con su origen geográfico no ha variado sustancialmente respecto de lo que era a comienzos de la década del '80, más allá de la declinación de las importaciones provenientes de Estados Unidos hasta 1987, tendencia que parece haberse revertido en los últimos años, el crecimiento de las de Alemania entre 1985 y 1987, que también se revirtió a partir de entonces, el crecimiento de Japón hasta 1984 y su posterior decrecimiento, o los incrementos en las participaciones de Italia y Brasil.

Sin embargo, a nivel de cada uno de los tipos de bienes de capital con los que hemos trabajado se registran situaciones interesantes de resaltar. En primer lugar, la evolución de las importaciones provenientes de algunos países ha sido negativa a lo largo de la década (en el sentido de que las importaciones provenientes de esos países han decrecido más o crecido menos que el promedio) precisamente en los rubros en que se hallan "especializados". Tal es el caso de Estados Unidos en Material de transporte, Instrumentos de precisión, medida y control, y Maquinaria para oficina y el tratamiento de la información, Japón en Maquinaria eléctrica y Material de transporte, Francia en Equipo de telecomunicaciones, España en Material de transporte, Suiza en Instrumentos de precisión, medida y control, o Suecia en Equipo de telecomunicaciones.

En cambio, en el caso de otros países, la evolución ha sido contraria, lo que refuerza la posición de esos países como proveedores de distintos tipos de bienes. Es el caso de Alemania en Maquinaria no eléctrica de uso específico y Equipo de telecomunicaciones, Italia en Maquinaria no eléctrica de uso específico, o Brasil en el mismo rubro y en Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información.

Si bien el perfil de abastecimiento futuro de los bienes de capital destinados a las áreas de servicios públicos dependerá fuertemente de lo que ocurra con las privatizaciones de las empresas del Estado (el caso de telecomunicaciones, generación de energía, transporte), en otros casos, como Maquinaria no eléctrica, Instrumentos de precisión, medida y control o Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información parece estar produciéndose una pérdida de terreno de los países proveedores habituales.

CAPITULO V: CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

Las importaciones de bienes de capital realizadas durante el período muestran un alto nivel de concentración en un pequeño grupo de empresas. Esto se corresponde en gran medida con una de las características de la organización de los mercados en la Argentina, que es su alto grado de concentración. En el presente capítulo introduciremos el análisis de la estructura de la demanda de bienes de capital importados, identificando distintos tipos de importadores, lo cual nos permitirá avanzar en la comprensión del fenómeno, a la vez que establecer algunas relaciones entre la importación de bienes de capital, la concentración de los mercados, y el proceso de reconversión por el que atraviesa la economía argentina. Este análisis será completado y profundizado en el capítulo siguiente.

Se ha clasificado a las 19474 empresas importadoras de bienes de capital en 5 estratos: el primero comprende a las firmas que importaron más de 30 millones de dólares en el período 1980-1987⁵⁷; el segundo a las que importaron entre 10 y 30 millones; el tercero a las que suman entre 3 y 10 millones; el cuarto a las que adquirieron en el exterior entre 1 y 3 millones; y el quinto a las que importaron menos de 1 millón de dólares en el período.

Si se suman las compras realizadas por las empresas cuyas compras externas de bienes de capital durante el período superaron el millón de dólares (estratos I a IV), resulta que 1199 empresas concentran el 81,43% de las importaciones, lo que denota un nivel sumamente alto de concentración de las compras externas de bienes de capital (ver Cuadro 12 y Gráfico 14).

Este dato es un elemento importante a tener en cuenta para la formulación de una política de desarrollo de la industria local de bienes de capital, dado que esta debe partir de un nivel de concentración de la demanda agregada de importaciones que apenas supera las mil empresas.

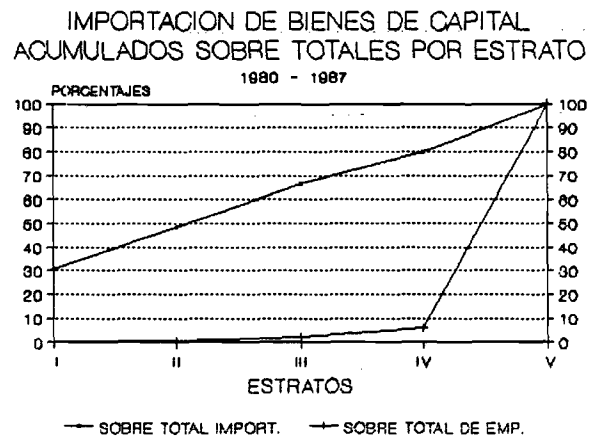
Si nos detenemos en el estrato I, vemos que sólo 38 empresas (un 0.20% del total de 19474) dan cuenta del 30.5% del total de las importaciones de bienes de capital realizadas entre 1980 y 1987: 2815,5 millones de dólares.

Las 105 empresas siguientes (que representan el 0.54% del total), importadoras por más de 10 millones de dólares -estrato II-, suman 1646 millones de dólares en el período (un 17.9% del total).

LA CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES A LO LARGO DE LA DECADA

El análisis de la evolución anual de las importaciones de bienes de capital demuestra que el proceso de ajuste que sufre la economía argentina desde comienzos de la década tanto en su sector externo como en el proceso de formación de capital ha tenido respuestas disímiles en los distintos sectores y empresas.

Gráfico 14



FUENTE: I.N.D.E.C.

⁵⁷/ Para el análisis de la concentración de las importaciones y del destino de las mismas, que se realizan en el presente capítulo y en el siguiente, sólo se cuenta con información del período 1980 - 1987.

Una manera de visualizar este fenómeno es a través de la evolución en la cantidad de empresas importadoras durante el período. En el Cuadro 12 puede observarse esta evolución para el total y para cada uno de los cinco estratos. En primer lugar, puede señalarse el hecho de que la disminución registrada en 1981 obedece por completo a las empresas del estrato V, ya que en el resto de los estratos se incrementó la cantidad de empresas que importaron. La evolución posterior muestra que el ajuste fué particularmente severo en el estrato V, a tal punto que la cantidad de empresas que importaron en 1987, luego de tres años de crecimiento de dicha cantidad fué apenas el 40% de las que importaron en 1980. El resto de los estratos sufrió algún ajuste, aunque sólo tuvo alguna significación en el estrato IV.

Cuadro 12

BIENES DE CAPITAL EMPRESAS IMPORTADORAS EN EL PERIODO 1980-1987						
AÑO	CANTIDAD DE EMPRESAS	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO	ESTRATO
		I	II	III	IV	V
1980	10369	37	88	272	595	9371
1981	9395	38	93	281	612	8371
1982	4794	37	97	288	548	3824
1983	3690	36	96	282	483	2793
1984	3299	33	94	264	440	2468
1985	3925	33	89	263	458	3082
1986	4400	32	94	257	473	3544
1987	4823	33	93	264	485	3948
PROM. 80-81	9882	38	91	277	604	8871
PROM. 82-86	4022	34	94	271	480	3142
TOTAL	19474	38	105	320	735	18276
%	100.0	0.2	0.5	1.6	3.8	93.8
TOTAL IMPORTADO	9218315.6	2815551.0	1646090.0	1674959.7	1237380.0	1844334.9
%	100.0	30.5	17.9	18.2	13.4	20.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Un dato complementario al anterior es el de la cantidad de partidas arancelarias que registraron movimientos en cada uno de los años (ver Cuadro 13). La cantidad de partidas con movimiento se redujo en forma continua, hasta alcanzar en 1985 un nivel de sólo el 60% de las que registraban movimiento en 1980. A partir de 1986 hubo una importante recuperación, aunque sin llegar a los niveles anteriores⁵⁸.

Adicionalmente, el Cuadro 13 muestra la cantidad de movimientos por partida, es decir la cantidad de empresas que, en promedio, importaron cada una de las partidas con movimiento. En este caso, la reducción es mucho más pronunciada y la recuperación mucho más leve que en el caso de la cantidad de partidas. En efecto, el valor de 1987 es apenas un 45% del correspondiente a 1980, cuando cada partida registraba, en promedio, importaciones por parte de 29 empresas.

Finalmente, también en el Cuadro 13 puede verse la evolución de la cantidad promedio de partidas por las que importó cada empresa. En este caso también se verifica una reducción continua hasta 1985, con una leve recuperación en los dos años siguientes.

El Cuadro 14 muestra que la participación del estrato I en el total importado ascendió en forma continua, desde el 27.9% en 1980 hasta el 38.3% en 1984, coincidiendo con el período más fuerte del ajuste. En coincidencia con este, la participación del estrato V pasó del 23.3% al 11.6% entre los mismos años.

El incremento en la participación del estrato V a partir de 1985 se debe básicamente al aumento en las importaciones de maquinaria no eléctrica de uso específico, el grupo más importante en las compras de las

⁵⁸/ Este aumento, sólo en parte se debe a un incremento en la cantidad de posiciones arancelarias. Sin embargo, no hubo modificaciones sustanciales de la nomenclatura.

empresas de este estrato. Por otra parte, la pérdida de peso de las empresas más grandes en el total a partir de ese año se relaciona con la continuidad del ajuste de los grupos de material de transporte y equipo de telecomunicaciones, es decir, básicamente con la merma del poder de compra del Estado.

De esta manera, queda en evidencia que el ajuste externo de la economía ha afectado en mayor medida a los estratos de menor concentración de las importaciones. Mientras que la caída acumulada del estrato I en los años 1982 y 1983 es de 68.91%, la que registra el estrato V es de 119.99% en los mismos años.

Los datos del Cuadro 15 muestran la evolución de los promedios de importaciones anuales por estratos. Según puede verse en la columna de variación porcentual de los promedios entre ambos períodos, la reducción afectó en mayor medida a los estratos de menor concentración.

Por otra parte, mientras que las empresas del estrato I concentran el 43.3% de sus importaciones de bienes de capital en los años 1980 y 1981, ese porcentaje va aumentando en los estratos de menor concentración, hasta llegar al 57.6% en el estrato V.

Cuadro 13

BIENES DE CAPITAL PARTIDAS CON MOVIMIENTO EN EL PERIODO 1980-1987			
AÑO	CANTIDAD DE PARTIDAS	MOVIMIENTOS POR PARTIDA	PARTIDAS POR EMPRESA
1980	2058	29.0	5.8
1981	1845	29.2	5.7
1982	1486	18.2	5.6
1983	1358	15.1	5.6
1984	1247	11.9	4.5
1985	1241	12.7	4.0
1986	1671	12.2	4.6
1987	1700	13.0	4.6
TOTAL	3054		

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro 14

DISTRIBUCION ANUAL DE LAS IMPORTACIONES POR ESTRATOS DE CONCENTRACION
1980 - 1987
(MILES DE DOLARES)

ESTRATO (1)	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	TOTAL
I	582289.7	637311.0	318866.3	285886.6	254261.6	219750.0	208641.6	308544.2	2815551.0
II	363942.6	355408.2	214677.7	155401.1	122248.5	103515.2	126434.0	204462.7	1646090.2
III	394434.5	348935.0	199945.9	170177.7	137324.1	140051.6	106912.2	177178.9	1674959.7
IV	350490.1	279746.1	105095.2	76944.3	87108.6	98238.6	90890.5	148866.7	1237380.0
V	585466.7	476900.5	144708.2	98574.7	91021.9	112000.2	130607.8	205054.9	1844335.0
TOTAL	2276623.7	2098300.8	983293.3	786984.3	691964.6	673555.6	663486.2	1044107.5	9218315.9

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (1): I. MAS DE 30 MILLONES DE DOLARES
II. ENTRE 10 Y 30 MILLONES DE DOLARES
III. ENTRE 3 Y 10 MILLONES DE DOLARES
IV. ENTRE 1 Y 3 MILLONES DE DOLARES
V. MENOS DE 1 MILLON DE DOLARES

CONCENTRACION DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN

El análisis de concentración por tipo de bien (de acuerdo a los ocho grupos en que se ha clasificado

a los bienes de capital) muestra situaciones diferenciadas entre los distintos grupos.

Mientras que en algunos grupos se verifican niveles de concentración superiores al 50% en el estrato I (Material de transporte, Maquinaria para oficina y el tratamiento de la información, Equipos de telecomunicaciones), y del 42,78% en el caso de Estructuras metálicas, en otros, o bien la participación del primer tramo no es tan importante, o bien en algunos casos (como Maquinaria no eléctrica de uso específico, o Instrumentos de medida y precisión) la participación de los grupos menos concentrados es mayor que la de los más concentrados (Cuadro 16).

Este elevado nivel de concentración de los grupos que reúnen a los bienes que más han estado afectados por el cambio técnico en los últimos años (máquinas para el tratamiento de la información y equipos de telecomunicaciones)^{59/} es un dato que refuerza lo que señaláramos anteriormente acerca de que la difusión de estas tecnologías ha estado fuertemente centralizada por las propias filiales de las empresas transnacionales, y de que se ha tratado básicamente de la importación de equipos terminados.

Si agregamos el total importado por las primeras 464 empresas (importadoras por más de tres millones de dólares de bienes de capital en el período), resulta que el 2,38% de las empresas importadoras dan cuenta del 83,12% de las compras externas de maquinarias de oficina (cerca de 1000 millones de dólares entre 1980 y 1987), y del 80,15% de los equipos de telecomunicaciones (396 millones de dólares en el mismo período).

Del total de 1201 millones que suman las importaciones del grupo de maquinaria de oficina, el 54,43% corresponde al estrato de empresas que importaron más de 30 millones de dólares en el período, en el cual se encuentran las filiales locales de las principales empresas transnacionales de computación.

Las empresas del estrato II (que importaron entre 10 y 30 millones de dólares en el período) dan cuenta de un total de 147 millones de dólares, que representan el 12,24% del total. Entre las más importantes se encuentran también las filiales locales de empresas extranjeras de computación, pero además hay empresas electrónicas locales, una empresa petrolera de primera línea, una editorial y una gran constructora.

En el caso de los equipos de telecomunicaciones, el 53,71% del total de 494,5 millones fue importado por las empresas del estrato I. Estas compras están ligadas básicamente a la política de equipamiento de ENTEL, que involucra tanto a la propia empresa estatal como a sus principales proveedores, que son filiales locales de empresas extranjeras.

También en este grupo se destacan (aunque a un nivel mucho menor que las empresas anteriormente mencionadas), algunas empresas extranjeras de computación, grandes constructoras, astilleros del sector privado, y varias empresas de servicios públicos.

Cuadro 15

VARIACION DE LAS IMPORTACIONES ANUALES PROMEDIO POR ESTRATOS
PERIODOS 1980-81, 1982-86, Y 1987
(MILES DE DOLARES)

ESTRATO (I)	PROM. 80-81 (I)	PROM. 82-86 (II)	1987 (III)	(II)-(I)	(III)-(II)
I	609800.4	257481.2	308544.2	-352319.2	51063.0
II	359675.4	144455.3	204462.7	-215220.1	60007.4
III	371684.7	150882.3	177178.9	-220802.5	26296.6
IV	315118.1	91655.4	148866.7	-223462.6	57211.3
V	531183.6	115382.6	205054.9	-415801.1	89672.4
TOTAL	2187462.2	759856.8	1044107.5	-1427605.5	284250.7

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (1): I. MAS DE 30 MILLONES DE DOLARES
II. ENTRE 10 Y 30 MILLONES DE DOLARES
III. ENTRE 3 Y 10 MILLONES DE DOLARES
IV. ENTRE 1 Y 3 MILLONES DE DOLARES
V. MENOS DE 1 MILLON DE DOLARES

^{59/} El grupo de Instrumentos de medida y control, que también ha sufrido importantes cambios tecnológicos en los últimos años, siendo tal vez el más significativo en cuanto a su difusión a nivel productivo, será analizado más adelante.

Cuadro 16

IMPORTACIONES POR ESTRATOS DE CONCENTRACION Y TIPO DE BIEN DE CAPITAL
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

ESTRATO	T I P O S D E B I E N (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
I	34064.1	591648.9	248883.8	212154.0	253674.8	719275.0	115923.6	639926.8	2815551.0
II	11867.9	584959.1	288102.4	166266.3	87735.1	190091.0	170067.2	147001.0	1646090.0
III	14833.1	587999.5	372538.6	118714.4	43024.5	138674.0	201615.0	197560.6	1674959.7
IV	9465.2	356950.8	388568.7	82269.0	46732.5	99711.4	170726.3	82956.1	1237380.0
V	11530.7	573977.5	584667.3	140285.3	63407.0	92323.3	244498.6	133645.2	1844334.9
TOTAL	81761.0	2695535.8	1882760.8	719689.0	494573.9	1240074.7	902830.7	1201089.7	9218315.6

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTAS:

1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

En el estrato II (que da cuenta de un total de 87,7 millones de dólares, o sea un 17,74% del total del grupo) se destacan también las empresas proveedoras de ENTEL (tanto empresas enteramente extranjeras como joint-ventures entre grupos locales y empresas extranjeras), firmas electrónicas radicadas en el Area Aduanera Especial de Tierra del Fuego, y astilleros, tanto del sector privado como del público.

En cuanto al material de transporte, se trata del grupo de más alto nivel de concentración, donde el estrato I llega a representar el 58,99% del total de 1240 millones de dólares. En este caso, se superponen dos fenómenos diferenciados: por un lado, las importaciones de vehículos livianos de transporte de carga realizadas por las terminales automotrices y algunos grandes concesionarios (sobre todo en los primeros años de la serie, cuando estaba en vigencia la política de apertura económica); por otro, las compras de las empresas públicas de transporte (básicamente Aerolíneas Argentinas y Ferrocarriles Argentinos), siendo éste el caso más significativo.

LAS IMPORTACIONES DE LOS DISTINTOS ESTRATOS

Otra dimensión del análisis de las importaciones por estratos es la de la importancia relativa que en cada uno de ellos tienen los distintos grupos de bienes de capital.

En este sentido, en el estrato I, el 24,85% de los 2943,8 millones de dólares importados corresponden a Material de transporte, el 22,21% a Equipos de oficina y para el tratamiento de la información, y el 21,22% a Maquinaria no eléctrica de uso difundido, siendo mucho menor la participación del resto de los grupos.

Los dos primeros casos refuerzan la afirmación realizada anteriormente en el sentido de que reflejan el poder de compra del sector público, y la activa participación de las filiales de las empresas transnacionales en la comercialización de productos finales importados.

En el estrato II, el grupo más importante es el de Maquinaria no eléctrica de uso difundido, con un 35,7%, siguiendo la de uso específico con un 17,46%, la de Material de transporte con un 11,52%, y la de Maquinaria eléctrica con un 10,07%.

A medida que se desciende en el orden de los estratos, el gasto total se va concentrando en los dos grupos de maquinaria no eléctrica, especialmente en el de Maquinaria de uso específico. En todos los casos, la suma de estos dos grupos da cuenta de más del 50% de las importaciones en los estratos II a V.

Un caso que merece ser destacado es el de Instrumentos de precisión y medida, cuya incidencia es menor al 10% sólo en el estrato I, y se va incrementando a medida que se desciende en los estratos.

Sin embargo, se debe diferenciar aquí entre los casos de equipamiento médico y de instrumentos de medición y control no eléctricos ni electrónicos, y los instrumentos eléctricos o electrónicos. Mientras que en los dos primeros casos es significativa la importancia de los estratos menos concentrados, en el tercero, las importaciones están explicadas en una proporción cercana al 50% por los dos primeros estratos.

En el caso del equipamiento médico, es preponderante la presencia de entidades privadas prestadoras de servicios médicos y de empresas comercializadoras de este tipo de equipamiento, que se han expandido enormemente en la última década, en coincidencia con el deterioro del sistema de salud pública. El deterioro alcanzó no sólo a la capacidad de prestación de servicios de salud por parte del Estado, sino también a su capacidad de regulación del sistema en su conjunto. Desde una perspectiva de largo plazo, se puede decir que asistimos al paso de un sistema de medicina estatal a otro de medicina comercial⁶⁰.

En cuanto a los instrumentos de medición y control eléctricos o electrónicos, es allí donde se manifiesta (tal vez más claramente que en el caso de los equipos para el tratamiento de la información) la tendencia de la incorporación de la microelectrónica en la producción. Los instrumentos electrónicos de medida y control suman 337,2 millones de dólares en el período, lo que representa algo menos de un 4% de las importaciones totales de bienes de capital.

La primera y más obvia conclusión que se extrae de la consideración de los datos presentados en este capítulo es que, al igual que lo que ocurre con la producción, o con las exportaciones, las importaciones de bienes de capital se hallan fuertemente concentradas. Sin embargo, el análisis de la evolución de la cantidad de empresas que importaron bienes de capital, así como de las partidas correspondientes a este tipo de bienes que tuvieron movimiento durante el período considerado muestra que las empresas más sensibles tanto a la apertura como a las restricciones del sector externo son las de menor envergadura relativa.

Aunque no es posible afirmarlo a partir de los datos con que contamos aquí, es altamente probable que gran parte de la caída de la inversión ocurrida durante la década del '80 se explique por el ajuste que ha recaído sobre las empresas de menor envergadura. Algunos datos complementarios permiten abonar esta hipótesis, como por ejemplo, el hecho de que la inversión promocionada fue prácticamente la única que se efectuó en el período, y también estuvo fuertemente concentrada. En este sentido, los datos de distribución de las importaciones de bienes de capital por estratos de empresas refuerzan esa hipótesis.

Queda el interrogante acerca del comportamiento importador de las empresas de menor envergadura ante la nueva etapa de apertura vigente. Podría pensarse que la recuperación de la participación de los estratos IV y V en 1987, con el inicio de una mayor liberalización de la política de importaciones responde en gran parte a necesidades postergadas de renovación de equipos. Hay que tener en cuenta que la política de fomento a la

⁶⁰/ Para un análisis de las transformaciones del sector salud en la Argentina durante los últimos años, ver, por ejemplo Katz, Jorge, Muñoz, Alberto, *Organización del Sector Salud: puja distributiva y equidad.*, Bibliotecas Universitarias, C.E.A.L. - C.E.P.A.L., Buenos Aires, Agosto de 1988.

importación de bienes de capital (Decreto 515, etc.) incidieron básicamente en el estrato de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, aunque no contamos con los datos de los años siguientes, es dable suponer que, en un marco de gran inestabilidad macroeconómica, y con la inversión en continuo deterioro, la tendencia al aumento de las importaciones de bienes de capital por parte de las empresas de menor envergadura se habrá revertido.

En cuanto a la concentración de las importaciones por tipo de bien, quedan en evidencia dos fenómenos importantes. En primer lugar, a pesar del proceso de deterioro de la inversión pública en casi todas las áreas, el poder de compra del Estado (que da cuenta, ya sea directamente a través de sus empresas o a través de las políticas que desarrolla en distintos sectores, de más del 50% de las importaciones de algunos grupos, como Material de transporte o Equipo de telecomunicaciones) ha seguido siendo determinante de la evolución de las importaciones de algunos tipos de bienes de capital. Actualmente, el proceso de privatización de las empresas del Estado sin que exista un marco regulatorio para las empresas adjudicatarias abren un nuevo interrogante sobre la evolución futura de las importaciones de bienes de capital y de la industria local, en un marco de creciente apertura.

En segundo lugar, queda en evidencia el hecho de que la difusión de nuevas tecnologías ha estado dominada por las principales empresas transnacionales de esos sectores. El caso de los equipos de computación es tal vez el más notorio, ya que IBM cuenta casi con el monopolio como oferente de equipos grandes, y con una posición fuerte en lo que hace a minicomputadoras. A esto se suma la inexistencia de una industria local de informática, y el fracaso de las políticas públicas que tuvieron la intención de fomentarla.

Otro caso interesante en este sentido es el de las telecomunicaciones, anteriormente mencionado, en el cual la empresa estatal Entel, a pesar de aparecer como implementando una política autónoma de conversión al sistema digital, resultó por el contrario presa de la política de ventas de sus principales proveedores, las empresas transnacionales del sector.

En el próximo capítulo se analizarán en detalle las compras de las 143 principales empresas importadoras, con el fin de avanzar en la determinación de la relación entre las importaciones de bienes de capital y las transformaciones que ha venido sufriendo la economía argentina en los últimos años.

CAPITULO VI: IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL Y REESTRUCTURACION PRODUCTIVA

Como se ha mostrado en el capítulo anterior, las importaciones de bienes de capital realizadas durante el período considerado se hallan fuertemente concentradas en un pequeño grupo de empresas.

El objetivo de este capítulo es profundizar el análisis de las importaciones realizadas por las primeras 143 empresas importadoras por más de 10 millones de dólares (a las que hemos clasificado en los estratos de concentración I y II), con el fin de caracterizar a las mismas dentro del proceso de reestructuración en que se ha venido desarrollando la economía argentina en los últimos quince años, y de formular algunas hipótesis acerca del papel que la importación de bienes de capital puede haber jugado dentro de ese proceso. Con este fin, en la primera parte del capítulo se analizarán las importaciones realizadas por estas empresas de acuerdo con el origen de capital y con la división CIU de las mismas. En la segunda parte se intentará caracterizar a estas empresas dentro del proceso de acumulación de capital en la Argentina, a través de tres grupos de indicadores: su participación en la producción y el empleo industrial, su acceso a sistemas de promoción de la inversión, y su participación en la expansión de las exportaciones en el último quinquenio.

LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE BIENES DE CAPITAL

El Cuadro 17 muestra la distribución de las importaciones de los estratos de concentración I y II de acuerdo con el origen del capital de las empresas que los integran. (ver también Gráfico 15)

Cuadro 17

ESTRATOS I Y II - IMPORTACIONES POR ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES
1980-1987
(CANTIDAD DE EMPRESAS, MILES DE DOLARES Y PORCENTAJES)

ORIGEN DE CAPITAL	ESTRATO I				ESTRATO II			
	EMPRESAS	TOTAL IMP.	%	PROMEDIO POR	EMPRESAS	TOTAL IMP.	%	PROMEDIO POR
				EMPRESA				EMPRESA
ESTATAL	9	1030102.0	36.6	114455.8	9	157472.9	9.6	17497.0
EXTRANJERA	17	1241525.8	44.1	73030.9	39	617789.7	37.5	15840.8
GRUPO ECON.LOCAL	11	479659.9	17.0	43605.4	27	423046.1	25.7	15668.4
INDEPENDIENTE	1	64263.3	2.3	64263.3	28	411438.9	25.0	14694.2
NO IDENTIFICADA					2	36342.4		
TOTAL	38	2815551.0	100.0	74093.4	105	1646090.0	100.0	15677.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

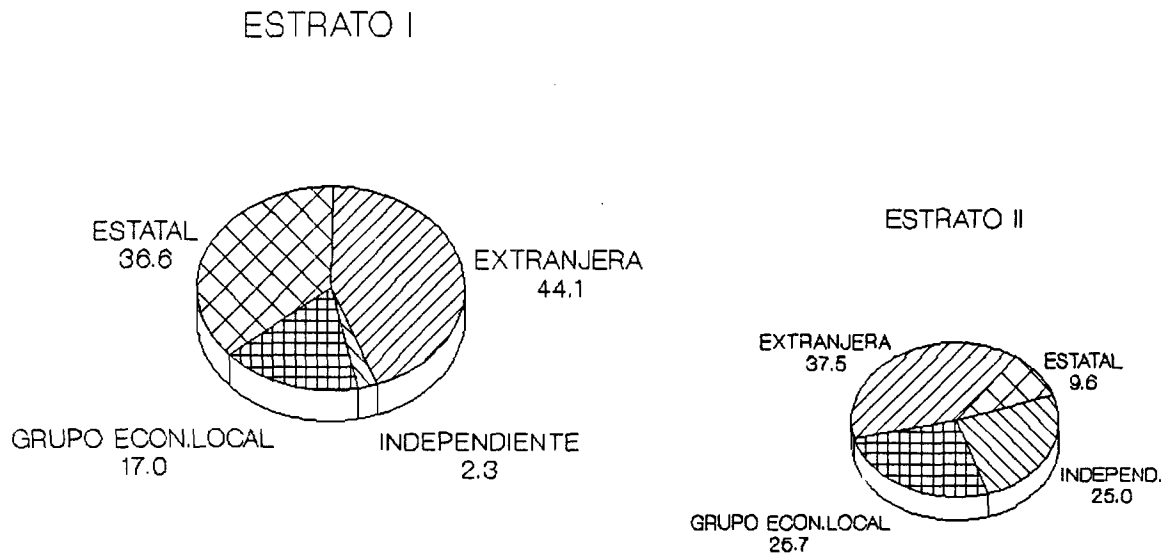
De allí surge la preponderancia en ambos estratos de las firmas extranjeras, tanto en número de empresas como en volumen importado. Sin embargo, es notoria la diferencia que existe en favor de las empresas estatales cuando se trata del monto promedio por empresa, fundamentalmente en el estrato I.

Sí a esto sumamos el hecho de que entre las 10 primeras empresas importadoras 6 son estatales, queda de manifiesto no sólo el papel fundamental que cabe a estas en la actividad económica del país, sino en particular en la formación de capital, y la política de estas empresas en cuanto a sus compras de bienes de capital.

En cuanto a la política de las filiales de empresas extranjeras, las compras realizadas por las empresas de este tipo indican no sólo la propensión de las mismas a importar sus bienes de capital, sino a intervenir

Gráfico 15

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL POR ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS ESTRATOS I Y II 1980 - 1987



FUENTE: I.N.D.E.C

activamente en la comercialización de bienes importados desde sus casas matrices. Varias de las empresas industriales extranjeras, sobre todo las del estrato I, importan bienes de capital para su posterior comercialización, mientras que las del estrato II son predominantemente comerciales.

En el estrato II, aunque el grupo más importante es el de las empresas extranjeras, adquieren mayor relevancia las empresas pertenecientes a grupos económicos locales y las empresas independientes, y decrecen las estatales. Cabe destacar que en este caso las empresas independientes son en su mayoría firmas comercializadoras de los productos que importan, mientras que en el caso de las estatales, se trata en su gran mayoría de reparticiones públicas y no de empresas.

En el Cuadro 18 se presenta la evolución de los promedios anuales en los estratos I y II, de acuerdo con el origen del capital de las empresas adquirentes. En el caso del estrato I, el promedio del período 1982-86 resultó un 58% menor que el del período 1980-81, lo cual si bien resulta una reducción significativa, es menor que la registrada para el total de las empresas importadoras (66%). El grupo que más incidió en la reducción del promedio fue el de empresas extranjeras, seguido por las empresas del Estado, y en tercer lugar por las pertenecientes a grupos económicos de capital local. En cuanto a 1987, el incremento producido en ese año (casi 20% respecto del promedio del período anterior, bastante menor en este caso que el registrado para el total) se explica completamente por las empresas extranjeras, dado que para los otros tres grupos el monto importado

en 1987 resultó menor que el promedio del período anterior.

Cuadro 18

ESTRATOS I Y II - IMPORTACIONES POR ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS
PROMEDIOS POR PERÍODOS
(MILES DE DOLARES)

ORIGEN DE CAPITAL	ESTRATO I			ESTRATO II		
	PROM. 80-81	PROM. 82-86	1987	PROM. 80-81	PROM. 82-86	1987
ESTATAL	20180.7	108043.9	86261.1	38998.8	13191.2	13519.2
EXTRANJERA	262565.6	106550.6	183641.8	118254.5	65837.1	52095.3
GRUPO ECON.LOCAL	113572.2	42774.9	38641.3	83998.3	31104.1	99529.0
INDEPENDIENTE	31851.9	111.9	0.0	105902.6	32062.9	39319.3
NO IDENTIFICADA				12521.2	2260.0	0.0
TOTAL	609800.4	257481.2	308544.2	359675.4	144455.3	204462.7

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

En el caso del estrato II, también la reducción más importante entre los dos primeros períodos se debió a las empresas extranjeras, seguidas por las independientes, y por las de grupos económicos locales. En cuanto a 1987, el incremento registrado en ese año se debe básicamente a las empresas de grupos locales, y en menor medida a las independientes, ya que el resto de los grupos redujeron sus importaciones, salvo el de las empresas estatales, que las mantuvo en el nivel del promedio 1982-86.

En primera instancia podría afirmarse que existe una mayor sensibilidad al ajuste y mayor reacción a una relativa apertura por parte de las empresas industriales extranjeras (que son básicamente las del estrato I) y de las pertenecientes a grupos económicos locales (más importantes en el estrato II). En cuanto al sector público, en ambos estratos queda en evidencia el carácter estructural de la crisis del poder de compra del Estado. Sin embargo, como se verá más adelante, no se trata de un fenómeno homogéneo en todo el sector público.

El Cuadro 19 muestra la distribución de las importaciones de los estratos I y II de acuerdo con la división CIU en que han sido clasificadas las empresas que los integran. De allí surge la preponderancia del sector industrial en la importación de bienes de capital: 56.7% del total en el estrato I y 62.2% en el estrato II. Sin embargo, resulta sumamente importante la incidencia de las divisiones no industriales, y es allí donde se refleja gran parte de la demanda por importaciones del sector público (ver Gráfico 16).

Las actividades de servicios (Electricidad, gas y vapor; Transporte y almacenamiento; Comunicaciones; Administración pública; Servicios prestados a las empresas; y Servicios sociales), donde la presencia del Estado es casi excluyente, concentran el 28.5% de las importaciones en el estrato I, y el 12.1% en el II, registrando además los más altos promedios de importación por empresa en ambos estratos.

Finalmente, las empresas de construcción representan el 3% en el estrato I y el 2.5% en el estrato II, y la explotación de petróleo (sólo presente en el estrato II) un 3.8%^{61/}.

^{61/} Cabe destacar que las empresas que además de dedicarse a la extracción tienen una actividad importante de refinación de petróleo han sido clasificadas como industriales (división 35) y no como mineras (división 22). El caso típico, a la vez que el más significativo es el de Y.P.F.

Cuadro 19

ESTRATOS I Y II - IMPORTACIONES POR DIVISION CIIU DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES
1980-1987
(CANTIDAD DE EMPRESAS, MILES DE DOLARES Y PORCENTAJES)

DIVISION CIIU	ESTRATO I				ESTRATO II			
	EMPRESAS	TOTAL IMP.	%	PROMEDIO	EMPRESAS	TOTAL IMP.	%	PROMEDIO
NO IDENTIFICADA					2	36342.4	2.2	18171.2
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL					4	61932.2	3.8	15483.1
ELECTRICIDAD, GAS Y VAPOR	3	161074.1	5.7	53691.4				
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	2	85570.4	3.0	42785.2	3	41439.3	2.5	13813.1
COMERCIO AL POR MAYOR	6	266153.4	9.5	44358.9	17	246720.6	15.0	14513.0
COMERCIO AL POR MENOR	1	64263.3	2.3	64263.3	2	36854.5	2.2	18427.3
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	3	342409.3	12.2	114136.4				
COMUNICACIONES	2	167244.9	5.9	83622.5	1	10762.2	0.7	10762.2
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS					6	108884.5	6.6	18147.4
ADMINISTRACION PUBLICA	1	132599.9	4.7	132599.9	4	57857.8	3.5	14464.5
SERVICIOS SOCIALES					1	21402.2	1.3	21402.2
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO					11	151402.9	9.2	13763.9
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO					3	34905.2	2.1	11635.1
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	3	134101.5	4.8	44700.5	4	82630.1	5.0	20657.5
PRODUCTOS QUIMICOS	3	352223.6	12.5	117407.9	12	193502.2	11.8	16125.2
MINERALES NO METALICOS					4	47544.2	2.9	11886.1
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	3	186362.3	6.6	62120.8	1	13705.5	0.8	13705.5
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	11	923548.3	32.8	83958.9	30	500204.2	30.4	16673.5
NO INDUSTRIALES	18	1219315.3	43.3	67739.7	40	622195.7	37.8	15554.9
INDUSTRIALES	20	1596235.7	56.7	79811.8	65	1023894.3	62.2	15752.2
TOTAL	38	2815551.0	100.0	74093.4	105	1646090.0	100.0	15677.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

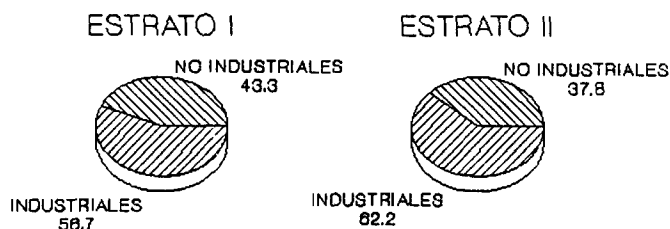
Es también significativa en ambos estratos la incidencia de las divisiones correspondientes a la actividad comercial, lo cual indica que una parte importante de los bienes de capital (unos 500 millones de dólares durante el período sumando ambos estratos) no fueron importados directamente por las empresas usuarias finales de esos equipos. Este fenómeno se concentra fuertemente en dos tipos de bienes: automotores (básicamente durante el período de apertura de Martínez de Hoz) y computación (a lo largo de todo el período considerado).

Sin embargo, el fenómeno de la importación con carácter comercial quedaría subestimado si nos quedáramos sólo con éstas cifras, dado que (como hemos mencionado anteriormente) hay también empresas industriales que han realizado importaciones significativas de bienes complementarios y a veces también competitivos con los que producen localmente. Mientras que en el caso de la industria automotriz este fenómeno puede explicarse básicamente por el grado de apertura imperante en la economía en cada momento, en otros resultan más importantes otros fenómenos como la estructura del mercado y la política de equipamiento de ENTEL en el sector de telecomunicaciones o la incipiente de la producción local sumada a la política de las transnacionales en el de computación.

La evolución de los promedios anuales de acuerdo con la división industrial en que han sido clasificadas las empresas puede verse en el Cuadro 20. En primer lugar existe una notoria diferencia en la evolución de las importaciones entre las empresas industriales y las no industriales. En el estrato I, las empresas industriales vieron reducido su promedio anual de importaciones en un 53% entre 1980-81 y 1982-86, mientras que en 1987 sus importaciones se incrementaron en un 59% respecto del promedio anterior, en tanto que en el caso de las no industriales, el promedio se redujo en un 62% entre los dos primeros períodos, sufriendo en 1987 una reducción adicional del 31%. Esta mayor sensibilidad al ajuste por parte de las empresas no industriales se verifica también en el estrato II.

Gráfico 16

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL
POR DIVISION CIU DE LAS EMPRESAS
1980 - 1987
(Porcentajes)



FUENTE: I.N.D.E.C.

Dentro del estrato I, la división 38 es la que más contribuye con la reducción del promedio global, seguida bastante atrás por la 34. Mientras que en el caso de la división 38 el factor que más decisivamente contribuyó a este comportamiento fué la reestructuración de la industria automotriz, en la división 34 el hecho clave es la puesta en marcha en 1983 de dos de los principales proyectos de inversión del sector, como son los de Alto Paraná y Papel del Tucumán.

Son de destacar asimismo los casos de las divisiones 37 y 35, que aumentaron sus promedios anuales de importación en un 45.8 y un 41.5% respectivamente. Esto se debe básicamente a la importante reconversión productiva llevada a cabo en la industria siderúrgica, y a la realización de nuevos proyectos de inversión por parte de Y.P.F.

En el estrato II, la mayor contribución a la caída del promedio anual del estrato corresponde a la división de comercio al por mayor, y en segundo lugar a la de productos metálicos, maquinaria y equipo. La reducción en las compras de la división 61 tiene una correspondencia casi total con la de las empresas independientes, y se explica fundamentalmente por la incidencia de tres empresas importadoras de máquinas herramientas, mientras que la de la 38 se reparte entre las empresas extranjeras, las de grupos locales y las estatales.

Las empresas que importaron más de 30 millones de dólares

En el estrato I, se destaca la división 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo), que significa un 57.8% del total importado por empresas del sector industrial. (ver Cuadro 21 y Gráfico 17)

Dentro de la división 38 se destaca la rama 38431 (Terminales automotrices), que concentra el 32.7% del total de la división.

Las empresas extranjeras son ampliamente predominantes en la división 38, ya que dan cuenta del 86.8% del total importado por las empresas de esta división. Este hecho se debe fundamentalmente a la

Cuadro 20

ESTRATOS I Y II - IMPORTACIONES POR DIVISION CIU DE LAS EMPRESAS
 PROMEDIOS POR PERIODOS
 (MILES DE DOLARES)

DIVISION CIU	ESTRATO I			ESTRATO II		
	PROMEDIO	PROMEDIO	1987	PROMEDIO	PROMEDIO	1987
	1980-81	1982-86		1980-81	1982-86	
NO IDENTIFICADA				12521.2	2260.0	0.0
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL				15811.9	4550.6	7555.4
ELECTRICIDAD, GAS Y VAPOR	39510.7	12327.9	20413.0			
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	23115.2	6406.8	7305.8	8404.4	2198.6	13637.5
COMERCIO AL POR MAYOR	43048.8	29521.1	32450.5	60886.2	21417.7	17860.0
COMERCIO AL POR MENOR	31851.9	111.9	0.0	16839.9	634.9	0.0
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	68904.9	39845.5	5372.0			
COMUNICACIONES	39989.0	15393.5	10299.5	4516.8	345.0	3.8
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS				25961.4	10295.5	5484.1
ADMINISTRACION PUBLICA	48382.5	7167.0	0.0	13585.0	3899.3	11191.2
SERVICIOS SOCIALES				4837.7	2086.4	1294.6
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO				41335.2	11372.9	11867.9
TENTILES, CONFECCIONES Y CUERO				8036.8	2961.1	4026.0
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	52316.3	4567.2	6632.8	18299.7	7739.9	7331.2
PRODUCTOS QUIMICOS	33580.1	45247.7	58824.8	25205.4	20226.7	41958.0
MINERALES NO METALICOS				10975.6	4577.0	2708.2
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	17341.0	19943.4	51963.1	988.1	2100.8	1225.1
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	211760.0	76949.1	115282.7	91470.1	47788.9	78319.7
NO INDUSTRIALES	294803.0	110773.7	75840.8	163364.4	47688.0	57026.6
INDUSTRIALES	314997.4	146707.5	232703.4	196311.0	96767.3	147436.1
TOTAL	609800.4	257481.2	308544.2	359675.4	144455.3	204462.7

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

presencia de las empresas extranjeras en algunos de los sectores clave de esta división: sectores que han sufrido una importante reconversión como el automotriz, u otros sectores altamente dinámicos a nivel internacional como el de computación (básicamente a través de IBM) o el de telecomunicaciones (con la inserción de Siemens en el mercado local a través de su controlada EQUITEL). El 13.2% restante corresponde a tres empresas pertenecientes a grupos económicos de capital local, de las ramas 38330 (Fabricación de electrodomésticos) 38410 (Astilleros) y 38431.

Le sigue en orden de importancia la división 35 (Productos químicos), donde 3 empresas concentran el 22.1% de los bienes de capital importados por empresas industriales. Un hecho significativo en este estrato es la fuerte presencia del sector estatal (a través de Y.P.F., que concentra el 75.5%) como la ausencia del capital extranjero, ya que las otras dos empresas pertenecen a grupos económicos de capital local.

Luego se ubica la división 37 (Industrias metálicas básicas), en la que tres empresas suman un 11.7% de las importaciones realizadas por el sector industrial en el período. Se trata de una industria fuertemente concentrada en pocas empresas, y en este caso la incorporación de equipos importados está íntimamente ligada con la reconversión del sector (llevada a cabo fundamentalmente por las dos principales empresas privadas del

Cuadro 21

ESTRATO I - IMPORTACIONES POR DIVISION CIIU Y ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

DIVISION CIIU	MONTOS IMPORTADOS				
	TOTAL	ESTATALES	EXTRANJERAS	GRUPOS LOC.	INDEP.
ELECTRICIDAD, GAS Y VAPOR	161074.1	161074.1			
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	85570.4		85570.4		
COMERCIO AL POR MAYOR	266153.4		214987.4	51166.0	
COMERCIO AL POR MENOR	64263.3				64263.3
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	342409.3	299088.0		43321.4	
COMUNICACIONES	167245.0	120939.3	46305.7		
ADMINISTRACION PUBLICA	132600.0	132600.0			
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	134101.5			134101.5	
PRODUCTOS QUIMICOS	352223.6	266064.4		86159.2	
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	186362.3	50336.3	92984.6	43041.4	
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	923548.3		801677.7	121870.6	
NO INDUSTRIALES	1219315.3	713701.3	346863.5	94487.3	64263.3
INDUSTRIALES	1596235.7	316400.7	894662.4	385172.6	0.0
TOTAL	2815551.0	1030102.0	1241525.8	479659.9	64263.3

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

sector, SIDERCA y ACINDAR), que ha llevado a esta industria a ser una de las de más alto coeficiente de exportaciones del sector industrial argentino en la actualidad.

Finalmente, la división 34 (Papel, imprenta y publicaciones), también con tres empresas, da cuenta del 8.4% restante del total importado por empresas industriales. Aquí es excluyente la presencia de firmas pertenecientes a grupos de capital local, que es el tipo de empresa que predomina en este sector industrial.

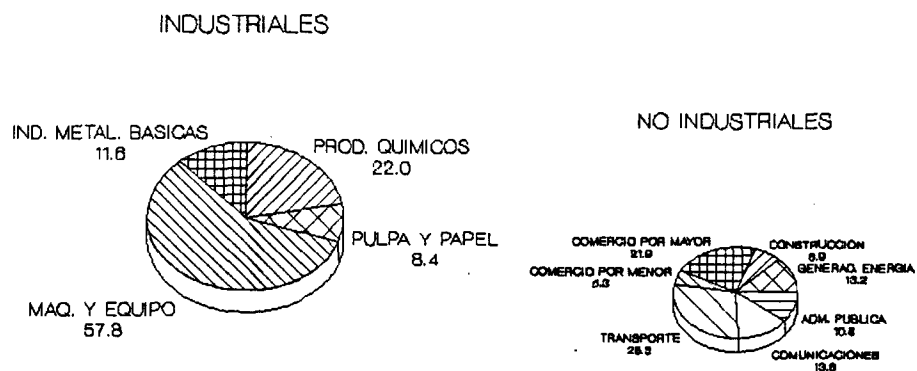
Entre las divisiones no industriales se destacan la de Transporte y almacenamiento, con un 28.1% del total de no industriales, en la cual la presencia de las empresas del Estado es determinante, ya que las mismas dan cuenta del 87.3% de las importaciones de empresas de esta división.

Otra división de peso significativo es la de comercio al por mayor, que da cuenta de un 21.8% de las importaciones de ramas no industriales, en la cual predominan ampliamente las empresas de capital extranjero, con un 80.8% de la división. Este hecho se corresponde con el fenómeno anteriormente mencionado de las importaciones de equipos de computación por parte de filiales locales de empresas transnacionales de computación.

En cuanto al tipo de bienes de capital importados por las empresas de este estrato de acuerdo con el origen de capital de las mismas, de los datos del Cuadro 22 se desprende que, mientras que las empresas

Gráfico 17

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL POR DIVISION CIU - ESTRATO I 1980 - 1987 (Porcentajes)



FUENTE: I.N.D.E.C.

estatales destinan el 46.4% del total de sus importaciones de bienes de capital al grupo de material de transporte^{62/}, en el caso de las empresas extranjeras, el grupo que concentra mayor porcentaje del gasto en bienes de capital importados (42.8%) es el de Maquinas de oficina y para el tratamiento de la información^{63/}. Este último hecho da una idea de las dimensiones del fenómeno de la difusión de la informática en la Argentina y del papel de las transnacionales del sector en esa difusión.

Las empresas pertenecientes a grupos económicos locales, por su parte, destinan el 39.3% de sus importaciones de equipos a maquinaria no eléctrica de uso difundido.

De esta manera, resulta que las empresas del Estado adquirieron más del 50% del total importado en el estrato I en tres grupos (Material de transporte, Maquinaria eléctrica y Estructuras metálicas), y más del 30% en otros dos (Instrumentos de precisión, medida y control^{64/}, y Equipos de telecomunicaciones^{65/}).

Las empresas de capital extranjero concentran más del 50% en los grupos de Máquinas de oficina y

^{62/} Esto se debe no sólo a la incidencia de Aerolíneas Argentinas, Ferrocarriles Argentinos y la ex Secretaría de Comercio e Intereses Marítimos, sino también de algunas empresas como Y.P.F.

^{63/} Fundamentalmente por la incidencia de I.B.M. y de algunas filiales locales de las empresas transnacionales de computación.

^{64/} Aquí se destacan Y.P.F. y algunas empresas de servicios públicos, como ENTEL y SEGBA.

^{65/} Esta participación no agota en realidad las incorporaciones de equipos importados por parte de ENTEL, ya que una parte importante de los equipos importados por sus empresas proveedoras son posteriormente vendidos a la empresa estatal.

Cuadro 22

ESTRATO I - IMPORTACIONES POR ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES Y TIPO DE BIEN
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

ORIGEN DE CAPITAL	TIPOS DE BIEN (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ESTATAL	29717.8	161871.3	56993.5	127139.0	95516.4	467726.8	51702.1	39435.1	1030102.0
EXTRANJERA	346.1	240584.2	108495.7	61359.5	155589.8	100279.4	43988.3	530882.9	1241525.8
GRUPO ECON.LOCAL	3988.4	188463.6	83252.1	23634.0	2568.5	87953.5	20162.5	69637.2	479659.9
INDEPENDIENTE	11.8	623.4	235.6	21.7	0.2	63319.6	49.8	1.2	64263.3
TOTAL	34064.1	591542.6	248976.9	212154.2	253674.8	719279.2	115902.7	639956.5	2815551.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (a): 1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

para el tratamiento de la información (por el fenómeno ya mencionado en el sector de computación) y Equipo de telecomunicaciones (determinado por la incidencia de los principales proveedores de ENTEL, y en particular EQUITEL), y más del 30% en los dos grupos de maquinaria no eléctrica y en el de Instrumentos de precisión, medida y control.

En cuanto a los grupos económicos de capital local, sólo superan el 30% en los dos grupos de maquinaria no eléctrica.

En el Cuadro 23 se presenta la distribución de las compras de bienes de capital del estrato de acuerdo con la división CIU a la que pertenecen las empresas adquirentes y al tipo de equipos importados.

Se observa en primer lugar que si bien la participación de las empresas industriales en el total importado es algo superior que la de las no industriales, al interior de los grupos se verifican situaciones disímiles. Las empresas de actividad industrial concentran más del 50% de las importaciones totales del estrato en todos los grupos, salvo en Maquinaria eléctrica, Equipo de telecomunicaciones y Material de transporte, que son los grupos en los cuales, como se ha señalado anteriormente, tienen una gran incidencia las empresas del Estado.

En segundo lugar, en las divisiones más importantes se observa una alta concentración de las importaciones en pocos grupos de bienes. Así, mientras que la división 35 suma más de un 60% del total importado entre Material de transporte y maquinaria no eléctrica de uso específico (con una gran incidencia de Y.P.F., sobre todo en el primer grupo), en la división 38 se alcanza una cifra similar entre las máquinas de oficina (básicamente I.B.M.) y el mismo grupo de maquinaria no eléctrica.

En los sectores no industriales, las importaciones realizadas por empresas comerciales mayoristas (división 61) son casi excluyentemente (97.3%) de máquinas de oficina (equipos de computación). La división 71 (transporte y almacenamiento) concentra lógicamente sus importaciones en el grupo de material de transporte, en un 84%, mientras que la de comunicaciones (72) destina el 83.9% a equipos de telecomunicaciones, y la 41 (electricidad, gas y vapor) concentra un 54.1% de sus importaciones en maquinaria

Cuadro 23

ESTRATO I - IMPORTACIONES POR DIVISION CIIU DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES Y TIPO DE BIEN
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

DIVISION CIIU	TIPOS DE BIEN (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ELECTRICIDAD, GAS Y VAPOR	274.3	22752.4	15082.8	87119.0	3402.7	9815.5	13276.0	9351.3	161074.1
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	89.3	38464.0	12217.2	17344.7	7272.4	4609.0	4352.1	1221.9	85570.4
COMERCIO AL POR MAYOR	0.7	1099.6	274.2	3124.5	1691.3	1.2	1098.1	258863.9	266153.4
COMERCIO AL POR MENOR	11.8	623.4	235.6	21.7	0.2	63319.6	49.8	1.2	64263.3
TRANSPORTE	17.5	20038.4	2408.0	17350.6	2078.0	287310.1	2442.8	10763.8	342409.3
COMUNICACIONES	14.7	1545.7	135.3	12453.6	132592.5	217.9	14406.4	5878.8	167244.9
ADMINISTRACION PUBLICA	0.6	906.9	0.0	509.3	308.9	130570.5	303.8	0.0	132600.0
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	16.7	63352.2	55345.1	8610.8	36.9	604.0	5563.2	572.6	134101.5
PRODUCTOS QUIMICOS	33347.0	98101.7	49191.6	6211.4	973.6	118863.1	18461.0	27074.3	352223.6
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	121.9	108244.5	30712.5	16777.9	476.1	1756.8	21929.8	6342.8	186362.3
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	169.7	236413.7	83374.7	42630.7	104842.3	102210.6	34019.7	319886.8	923548.2
NO INDUSTRIALES	408.9	85430.4	30353.1	137923.3	147346.0	495843.8	35929.0	286080.8	1219315.4
INDUSTRIALES	33655.3	506112.1	218623.8	74230.9	106328.8	223434.5	79973.7	353876.5	1596235.6
TOTAL	34064.1	591542.5	248976.9	212154.2	253674.9	719278.3	115902.7	639957.3	2815551.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

- NOTA (a):
1. ESTRUCTURAS METALICAS
 2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIR
 3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
 4. MAQUINARIA ELECTRICA
 5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
 6. MATERIAL DE TRANSPORTE
 7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
 8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

eléctrica.

Las empresas que importaron entre 10 y 30 millones de dólares.

En el estrato II, dentro del sector industrial, se destaca también la división 38, que da cuenta del 48.8% del total importado por empresas del sector en este estrato (ver Cuadro 24 y Gráfico 18).

Dentro de la división 38 es predominante el peso de la rama 38321 (Fabricación de aparatos de audio y T.V.), donde 10 empresas concentran el 28.6% del total importado en la división. Cabe destacar que esta es una rama industrial que ha sufrido importantes transformaciones en los últimos quince años, en los que la conjunción de grandes cambios tecnológicos en los productos a nivel internacional con la existencia del régimen promocional de Tierra del Fuego, produjeron una profunda reconversión desde una industria con un grado de desarrollo tecnológico e integración nacional importantes a mediados de la década del '70 a otra basada en la armadura de partes importadas y altamente subsidiada en la actualidad. El régimen de promoción fueguino contempla la exención de derechos de importación, por lo que la significativa cifra de 146,9 millones de dólares de bienes de capital importados por empresas electrónicas de este estrato durante el período 1980-1987 debe

Cuadro 24

ESTRATO II - IMPORTACIONES POR DIVISION CIU Y ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

DIVISION CIU	ORIGEN DE CAPITAL					
	TOTAL	ESTATALES	EXTRANJERAS	GRUPOS LOC.	INDEP.	NO IDENT.
NO IDENTIFICADA	36342.4					36342.4
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	61932.3			61932.3		
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	41439.2			29117.1	12322.1	
COMERCIO AL POR MAYOR	246720.6		99130.8		147589.8	
COMERCIO AL POR MENOR	36854.5				36854.5	
COMUNICACIONES	10762.2		10762.2			
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	108884.5		108884.5			
ADMINISTRACION PUBLICA	57857.8	57857.8				
SERVICIOS SOCIALES	21402.3	21402.3				
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	151402.9		36687.7	104163.1	10552.1	
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	34905.2			21831.9	13073.3	
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	82630.0	13531.1		47579.4	21519.5	
PRODUCTOS QUIMICOS	193502.2	42976.5	87442.3	63083.4		
MINERALES NO METALICOS	47544.2			35921.2	11623.0	
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	13705.5		13705.5			
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	500204.2	21705.3	261176.8	59417.7	157904.4	
NO INDUSTRIALES	622195.7	79260.1	218777.5	91049.4	196766.4	36342.4
INDUSTRIALES	1023894.2	78212.9	399012.3	331996.7	214672.3	0.0
TOTAL	1646090.0	157473.0	617789.8	423046.1	411438.7	36342.4

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

ser tenida en cuenta a la hora de evaluar los costos y beneficios de la aplicación de esta política en términos de la sociedad en su conjunto⁶⁶/.

El resto de las firmas de esta división pertenecen a diversas ramas del complejo metalmeccánico.

Las firmas de actividad no industrial de este estrato presentan la característica de una gran concentración de las importaciones en empresas comercializadoras. En efecto, entre las dos divisiones de comercio concentran más del 45% del total importado por este segmento de empresas. También merece ser destacado el caso de las importaciones realizadas por el sector de servicios a las empresas (17.5%), donde predominan las empresas de servicios a las actividades extractivas, en especial las petrolíferas.

En cuanto al origen de capital, las empresas extranjeras concentran el 52.2% de las importaciones de la división, mientras que el 31.6% corresponde a empresas independientes y el 11.9% a empresas pertenecientes a grupos económicos locales.

La división que sigue en orden de importancia en el estrato II es la 35 (Productos químicos), con un

⁶⁶/ Para un análisis de los efectos del régimen de promoción fueguino, ver por ejemplo:

. Roitter, Mario, *Industrialización reciente de Tierra del Fuego*, Documento PRIDRE N° 13, C.F.I., 1987.

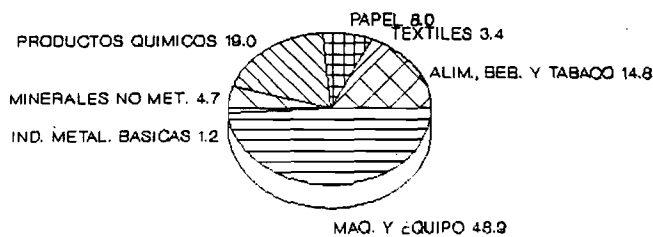
. Azpiazu, Daniel, *La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987*, Documento de trabajo N° 27, CEPAL, Buenos Aires, 1988.

Gráfico 18

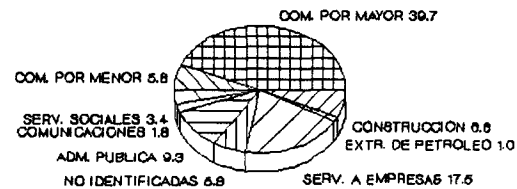
IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL POR DIVISION CIU - ESTRATO II

1980 - 1987
(Porcentajes)

INDUSTRIALES



NO INDUSTRIALES



FUENTE: I.N.D.E.C.

11.4% del total del estrato, lo que representa un 18% del valor importado por empresas industriales del mismo. También en esta división tienen una importancia destacada las empresas extranjeras, que dan cuenta del 45.2% del total.

En este estrato tiene una gran importancia la división 31 (Alimentos, bebidas y tabaco, de la cual no hay empresas en el estrato I), con 151,4 millones de dólares, lo que representa un 14% del total de bienes de capital importados por las empresas del sector industrial del estrato.

El 68.8% del total de bienes de capital de la división fue importado por firmas pertenecientes a grupos económicos locales, de distintas ramas como la 31120 (Producción de lácteos), 31172 (Fabricación de galletitas), 31140 (Procesamiento de pescado), etc. En la mayoría de los casos se trata de ramas y empresas fuertemente subsidiadas por los regímenes de promoción industrial del período.

Las empresas de capital extranjero concentran el 24.2% de la división 31, predominando en este caso la rama 31402 (Elaboración de cigarrillos), que es un oligopolio fuertemente concentrado por dos empresas extranjeras.

El Cuadro 25 muestra la distribución de las importaciones del estrato de acuerdo con el origen de capital de las empresas adquirentes. En los casos de las empresas estatales y las pertenecientes a grupos

que en todos los casos es el de maquinaria no eléctrica de uso difundido. Tanto en el caso de las extranjeras como de las independientes, el gasto total en equipo importado se halla más repartido entre los distintos grupos de bienes.

Cuadro 25

ESTRATO II - IMPORTACIONES POR ORIGEN DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES Y TIPO DE BIEN
1980-1987
(MILES DE DOLARES)

ORIGEN DE CAPITAL	TIPOS DE BIEN (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
ESTATAL	1467.1	86725.0	11556.8	8392.1	3476.6	5733.1	34581.0	5541.1	157472.9
EXTRANJERA	2501.9	178882.5	116793.0	60556.9	50441.7	54952.7	68899.9	84761.2	617789.8
GRUPO ECON.LOCAL	5474.3	189073.5	119838.0	19521.4	23282.6	25637.7	25724.4	14494.2	423046.1
INDEPENDIENTE	2410.3	110312.9	35411.3	77586.1	10347.8	92628.7	40537.3	42204.5	411438.9
NO IDENTIFICADA	14.4	24138.2	359.2	196.1	186.3	11146.0	302.1	0.0	36342.4
TOTAL	11867.9	589132.1	283958.4	166252.7	87735.1	190098.2	170044.7	147001.0	1646090.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (a):

1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIDO
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

En este estrato, las empresas estatales no llegan a concentrar el 20% en ninguno de los grupos. En cambio, las extranjeras superan el 50% en Máquinas de oficina (también debido a las importaciones de filiales locales de empresas de computación) y en equipos de telecomunicaciones, y el 30% en Instrumentos de precisión, medida y control, maquinaria eléctrica y los dos grupos de maquinaria no eléctrica.

En cuanto a las empresas pertenecientes a grupos económicos locales, éstas superan el 40% en sólo dos grupos: maquinaria no eléctrica de uso específico y estructuras metálicas. También en dos grupos es predominante la presencia de las empresas independientes, con más de un 40% del total: material de transporte (básicamente debido a las importaciones de vehículos utilitarios durante el período de apertura económica de Martínez de Hoz) y maquinaria eléctrica.

En el Cuadro 26 puede verse la distribución de las importaciones por grupos de bienes, de acuerdo con la división CIU de las empresas.

Las empresas industriales resultan ampliamente predominantes en casi todos los grupos de bienes de capital, excepto en Material de transporte, Instrumentos de precisión, medida y control, y Maquinaria de oficina. En estos tres casos, la mayor parte de las importaciones es realizada por las empresas pertenecientes a la división de comercio al por mayor.

En el resto de los grupos en que las empresas industriales resultan predominantes en el total de las importaciones del estrato, la división 38 (productos metálicos, maquinaria y equipo) resulta ser ampliamente mayoritaria, salvo en el caso de maquinaria no eléctrica de uso específico, en la cual todas las divisiones tienen

Cuadro 26

ESTRATO II - IMPORTACIONES POR DIVISION CIU DE LAS EMPRESAS ADQUIRENTES Y TIPO DE BIEN
1980-1987

(MILES DE DOLARES)

DIVISION CIU	TIPOS DE BIEN (a)								TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	
NO IDENTIFICADA	14.4	24138.2	359.2	196.1	186.3	11146.0	302.1	0.0	36342.4
PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	276.9	19511.5	27518.4	577.0	95.7	11389.6	2431.8	131.3	61932.2
CONSTRUCCION PUBLICA Y PRIVADA	7.1	11502.5	19577.6	1297.7	528.8	2485.5	2960.6	3079.5	41439.3
COMERCIO AL POR MAYOR	2360.8	59635.2	22701.3	3244.4	1889.9	52351.1	38533.3	66004.6	246720.6
COMERCIO AL POR MENOR	0.5	147.9	0.0	12.1	0.0	36654.2	37.6	2.3	36854.5
COMUNICACIONES	0.0	26.0	0.0	5.3	10706.8	0.0	24.1	0.0	10762.2
SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	96.8	16914.9	20272.3	848.9	120.1	44664.5	21551.7	4415.4	108884.5
ADMINISTRACION PUBLICA	271.7	28256.0	122.3	4177.4	2384.2	5589.4	16618.5	438.4	57857.8
SERVICIOS SOCIALES	12.7	2074.7	28.6	335.8	6.9	143.8	14325.9	4473.9	21402.2
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1163.0	78419.7	50580.2	1136.9	136.0	13742.9	3650.7	2573.5	151402.9
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	2.9	2776.2	30727.4	297.5	0.0	172.4	632.4	296.3	34905.2
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	411.9	25461.2	29367.6	4385.5	32.5	124.0	2542.2	20305.1	82630.1
PRODUCTOS QUIMICOS	6791.2	95699.5	31334.1	6823.3	278.7	1284.2	27270.8	24020.3	193502.2
MINERALES NO METALICOS	27.6	30646.7	6741.3	1713.8	593.8	391.9	7401.1	28.0	47544.2
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	0.0	10669.1	0.0	580.5	20.8	0.6	1554.5	879.9	13705.4
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	430.3	183252.8	44628.0	140620.5	70754.5	9958.1	30207.5	20352.6	500204.2
NO INDUSTRIALES	3040.9	162206.9	90579.7	10694.6	15918.7	164424.0	96785.5	78545.4	622195.8
INDUSTRIALES	8826.9	426925.1	193378.7	155558.0	71816.4	25674.2	73259.1	68455.6	1023894.2
TOTAL	11867.9	589132.1	283958.4	166252.7	87735.1	190098.2	170044.7	147001.0	1646090.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

NOTA (a): 1. ESTRUCTURAS METALICAS
2. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIDO
3. MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
4. MAQUINARIA ELECTRICA
5. EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
6. MATERIAL DE TRANSPORTE
7. INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION
8. MAQUINAS PARA OFICINA Y EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

una participación importante, excepto la 36 y la 37.

LAS PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE BIENES DE CAPITAL EN EL PROCESO DE ACUMULACION

La producción industrial

Resulta importante caracterizar a las principales empresas industriales importadoras de bienes de capital en función de su participación en la producción y en el empleo industriales. Para ello se ha procedido a identificar los establecimientos pertenecientes a las empresas industriales de los estratos I y II en el Censo Nacional Económico 1984 y a relacionarlos luego tanto con el total de la industria como con los totales de las ramas en las que desarrollan su actividad^{67/}. Se trata de 21 empresas del estrato I y de 58 del estrato II.

En primer lugar, es interesante observar la distribución de estas empresas de acuerdo con el personal ocupado que tenían en sus establecimientos industriales en 1984. En este sentido, el Cuadro 27 muestra que se trata en su mayoría de empresas grandes o muy grandes (casi el 75% de las empresas analizadas tiene más de 300 empleados, y casi el 45% tiene más de 1000).

A esto se suma el hecho de que las 79 empresas consideradas concentraban en el año mencionado cerca del 10% del empleo y del 25% de la producción industrial, lo cual resulta altamente significativo y denota que las importaciones de bienes de capital realizadas por empresas industriales^{68/} presentan un nivel de concentración mayor aún que el nivel de concentración de la producción industrial, teniendo en cuenta que por lo menos un 20% de las importaciones totales de bienes de capital realizadas en el período considerado corresponden a empresas sin actividad industrial.

Sin embargo, la representatividad de las empresas importadoras es mayor aún a nivel de las ramas industriales en las que las mismas desarrollan su actividad. Los dos parámetros que tendremos en cuenta son, por un lado, el cociente entre el empleo generado por las empresas consideradas y el empleo total de las ramas industriales en las que las mismas se desenvuelven, y por otro el cociente entre los valores de producción correspondientes. Esto nos permitirá reflejar en forma más adecuada el fenómeno de la concentración a nivel de las ramas industriales. Así, las 79 empresas consideradas representan el 16% del empleo total de las ramas involucradas y el 36% del valor de producción.

Si analizamos estas participaciones de acuerdo con el origen de capital de las empresas, resultan ampliamente predominantes las empresas estatales, que concentran el 30% del empleo y el 40% de la producción de sus ramas respectivas, mientras que también tienen una gran importancia las extranjeras, en un

Cuadro 27

DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS POR EL PERSONAL OCUPADO TOTAL EN EL CENSO DE 1984	
CANTIDAD DE OCUPADOS	CANTIDAD DE EMPRESAS
MAS DE 1000	35
DE 301 A 1000	23
DE 101 A 300	13
MENOS DE 100	8
TOTAL	79

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

^{67/} Hay unos pocos casos de empresas que han sido clasificadas como no industriales pero que tienen alguna actividad industrial. Estas empresas se incluyen aquí, a pesar de que, salvo en el caso de Ferrocarriles Argentinos, son insignificantes en términos de las ramas industriales en las que actúan.

^{68/} Estas 79 empresas importaron bienes de capital por 2659,4 millones de dólares en el período 1980-1987, lo que representa un 28,9% de las importaciones totales de bienes de capital en el mismo lapso.

producción de sus ramas respectivas, mientras que también tienen una gran importancia las extranjeras, en un nivel que es coherente con el grado de participación que se ha asignado a las empresas extranjeras en la producción industrial (ver Cuadro 28).

En cuanto a la división CIIU en que han sido clasificadas las empresas, se destaca las de la división 37, que con casi el 60% del empleo genera casi la totalidad de la producción del sector. Podría decirse que esto es una representación casi completa de la estructura de esta rama industrial. También son de destacar los casos de las empresas de las divisiones 35 y 38, cuyas participaciones en la producción oscilan en el 40%, mientras que participan en el empleo de las ramas respectivas en alrededor del 20%.

La promoción industrial

Debido a su importancia tanto en términos de la inversión industrial total como de las importaciones de bienes de capital que se realizan por su intermedio, los regímenes de promoción industrial merecen un tratamiento separado.

Desde mediados de la década del '40, la promoción industrial ha estado siempre presente como el mecanismo inductor de la formación de capital por excelencia, a pesar de la diversidad de políticas económicas y de acciones específicamente dirigidas al sector industrial implementadas desde entonces.

Sin embargo, no ha estado inserta dentro de un conjunto articulado de instrumentos de política industrial como la asistencia técnica oficial, el financiamiento público, las compras de las empresas del Estado, la estructura arancelaria, la regulación de mercados o precios, los incentivos a la exportación, etc. Muchas veces, la desatención por la acción combinada de estos instrumentos, o simplemente la inexistencia de objetivos claros, convirtieron a la promoción de la inversión en el instrumento excluyente de política industrial.

De este modo, la promoción ha terminado por subsidiar a casi cualquier formación de capital en la industria, sin tener en cuenta los efectos estructurales implícitos⁶⁹. Así, el gran poder inductor que tienen estas transferencias del Estado al sector privado se pierden por completo, generando además resultados "no queridos" y de difícil evaluación.

Para el período que estamos analizando es pertinente la consideración del régimen instituido por la Ley 21608, de Julio de 1977, y por la serie de decretos reglamentarios de carácter regional, sectorial y especial.

⁶⁹ / Sobre todo en los últimos años, el criterio definitorio para la aprobación de los proyectos era meramente fiscal: cubrir un cierto cupo fiscal anual establecido.

Cuadro 28

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EN EL EMPLEO Y LA PRODUCCION INDUSTRIAL DE LAS RAMAS EN LAS QUE DESARROLLAN SU ACTIVIDAD
CENSO NACIONAL ECONOMICO 1984
POR ORIGEN DE CAPITAL Y POR DIVISION CIIU
(Porcentajes)

ORIGEN	% OCUPACION	% V.B.P.
ESTATALES	30.0	40.0
EXTRANJERAS	14.0	22.0
GRUPOS ECON.	8.0	16.0
INDEPENDIENTES	4.0	6.0
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	10.0	29.0
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	6.0	11.0
PAPEL Y CARTON	8.0	13.0
PRODUCTOS QUIMICOS	18.0	42.0
MINERALES NO METALICOS	19.0	28.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	58.0	98.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	20.0	39.0
CONSTRUCCIONES	0.7	0.6
COMERCIO AL POR MAYOR	3.0	7.0
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	80.0	67.0
TOTAL	16.0	36.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

El nuevo régimen, que tenía el objetivo explícito de incentivar la expansión de la actividad industrial, se basaba fundamentalmente en exenciones, desgravaciones o diferimiento de impuestos y reducción de los aranceles de importación de los equipos necesarios para el proyecto, excluyendo al Estado tanto de la participación directa en el capital de las empresas como del otorgamiento de avales⁷⁰/.

Otro punto distintivo del nuevo régimen respecto del anterior reside en que se establece la igualdad de tratamiento entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero.

Entre los instrumentos de este régimen de promoción, el conjunto de los mismos destinados específicamente a fomentar la formación de capital incluyen la exención de derechos de importación de bienes de capital, la exención del pago de impuesto a los sellos e IVA sobre bienes de capital, y el diferimiento del pago de impuestos para los inversores.

En el caso de los dos primeros, el objetivo buscado es el abaratamiento del costo de la inversión, mientras que en el caso específico de la exención de derechos de importación conforma, por un lado, una discriminación contra la industria local de bienes de capital, y por otro, un sesgo en la selección de técnicas, ya que, en el caso en que exista la posibilidad de distintas alternativas, este beneficio fomenta la elección de la más capital intensiva, por más que la dotación de recursos del país haga conveniente otra opción.

En un período de crisis de la formación de capital en la industria argentina, la promoción adquirió una enorme importancia en términos macroeconómicos. En efecto, junto con el proceso de caída de la inversión bruta fija (y más aún de la inversión neta) ocurrido desde 1980, se ha incrementado la proporción de la misma financiada a través de la promoción industrial.

Tanto es así que en 1985, sólo 948,1 millones de dólares de los 1387,2 millones de la inversión bruta fija fueron financiados con capital propio. Más aún, al evaluar la inversión neta se observa que apenas 43,2 millones, de un total de 482,3, fueron financiados con el capital de las empresas⁷¹/.

Además de la significación de la inversión promocionada en términos agregados, es interesante mencionar algunas cifras que denotan el alto nivel de concentración de la misma en ciertos sectores productivos y en un pequeño grupo de empresas⁷²/.

Sobre un total de 693 proyectos sectoriales, regionales y especiales aprobados por los regímenes 20560 y 21608 entre 1973 y 1987, un 15% pertenecen a la división 35 (Productos Químicos), 10,5% a la 36 (Minerales no metálicos), mientras que la 34 (Fabricación de papel y productos de papel) y la 37 (Industrias Metálicas Básicas) reúnen el 3,3 y 3% de los proyectos aprobados respectivamente.

Sin embargo, si consideramos los montos de los proyectos aprobados, la división 35 concentra el 30,6%

⁷⁰/ Ver

. Azpiazu, Daniel, "Promoción Industrial, incentivos tributarios y cupos fiscales.", Mimeo, Buenos Aires, 1987.
. Worcel, Gloria, "Promoción industrial y de exportaciones. Algunos efectos sobre el sector de bienes de capital.", Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D. ARG, Componente de bienes de Capital, Marzo de 1989.

⁷¹/ Datos del F.M.I., "Argentina. Incentivos fiscales para el fomento del desarrollo.", citados por Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina.", Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.

⁷²/ Las cifras que se exponen a continuación fueron extraídas de Azpiazu, Daniel, "La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974 - 1987.", Documento de trabajo Nro. 27, CEPAL, Buenos Aires, 1988.

del total, la 36 el 16.5%, la 34 el 15.1% y la 37 el 7.1%.. De esta manera, la inversión media por proyecto es de 47,9 millones de dólares en la división 34, de 24,6 en la 37, 21,5 millones en la 35, y 16,5 en la 36, superando en todos los casos los 10,5 millones, que es el valor promedio para todos los proyectos aprobados en el período.

Tomando en cuenta el tipo de bien producido, los bienes intermedios concentran el 80.6% de la inversión total aprobada, mientras que los bienes de consumo no durable dan cuenta del 15%.

Estas cifras reflejan claramente el tipo de producciones que fueron privilegiadas por la política de promoción a la industria durante el período mencionado. Podría decirse que el Estado financió, a través de este y otros mecanismos, esta nueva etapa de sustitución de importaciones.

Por otra parte, el 52.3% de la inversión corresponde a proyectos de inversión en ramas altamente concentradas, mientras que el 36.3% se dirigió a ramas de concentración mediana. Además, los cinco primeros proyectos (en un ranking de los mismos por monto de inversión) concentran el 26.3% del total, los diez primeros el 37.8%, y los veinticinco primeros el 56.3%., lo cual evidencia que este mecanismo de subsidio tuvo una importancia fundamental en el proceso de concentración económica que se produjo en el período.

De las 20 empresas industriales del estrato I, 5 son titulares de 6 proyectos aprobados de promoción industrial correspondientes al régimen nacional, aprobados entre 1973 y 1987, mientras que de las 67 del estrato II, 18 cuentan con 23 proyectos de inversión promocionados (ver Cuadro 29).

Los 29 proyectos de las empresas analizadas suman 2300 millones de dólares, lo que representa el 33% de la inversión total aprobada por el régimen de promoción nacional en el mismo período, y un 38% de la inversión total aprobada en las ramas correspondientes a la actividad principal de las empresas.

En cuanto al total de importaciones de bienes de capital de las empresas titulares de estos proyectos, suman 510 millones de dólares en el período 80-87. Si bien no es posible saber cuál es la incidencia de esas importaciones dentro del total de importaciones de bienes de capital de empresas industriales, ni tampoco relacionar los montos de los proyectos promocionados con los de las importaciones de las empresas, es importante hacer notar que, dado que uno de los incentivos de los regímenes promocionales es la desgravación de derechos de importación sobre bienes de capital, es altamente probable que una gran parte de las importaciones realizadas por estas empresas haya estado amparada por este beneficio.

Es interesante analizar la distribución de la promoción de acuerdo con el origen de capital de las empresas beneficiarias de estos dos estratos. Aquí se verifica una de las características principales que se han señalado acerca del régimen nacional de promoción industrial, como es la preponderancia de los denominados "grupos económicos" en el acceso a este tipo de beneficios, y la presencia marginal de las empresas de origen extranjero.

En efecto, las 18 empresas pertenecientes a grupos económicos locales concentran casi 2100 de los 2300 millones de dólares en proyectos promocionados al subconjunto de las 34 empresas. Estos 2084 millones

Cuadro 29

EMPRESAS BENEFICIARIAS DE PROYECTOS CON PROMOCION INDUSTRIAL (Cantidad, miles de dólares y porcentajes)	
	TOTAL
Cantidad de empresas	34
Cantidad de proyectos	69
Monto de los proyectos	2300.0
% Sobre inversión total aprobada	33
Importación de bienes de capital	510.5

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DE LA S.I.C.E.

millones de dólares en proyectos promocionados al subconjunto de las 34 empresas. Estos 2084 millones representan además el 52% del total de la inversión promocionada para las ramas en que actúan esas 18 empresas (ver Cuadro 30). En el otro extremo, las únicas dos empresas extranjeras de los estratos I y II con proyectos de inversión promocionados suman 7,7 millones de dólares, lo que representa apenas un 1% de la inversión aprobada para las ramas correspondientes.

Si consideramos los proyectos promocionados de estas empresas de acuerdo con la rama industrial en la que las inversiones son llevadas a cabo, resulta que, las 3 empresas de la industria del papel concentran un 43% de la inversión total aprobada para las 23 empresas en el estrato I, que es casi la totalidad (94%) de la inversión aprobada para esta rama industrial. Le siguen, en un nivel inferior, las divisiones 35 (Productos químicos), 36 (Minerales no metálicos), y 37 (Industrias metálicas básicas). Entre estas 4 divisiones concentran más del 90% del total de los 2300 millones de dólares, lo cual resulta coherente con la característica apuntada anteriormente de que los sectores que más se promovieron son los productores de insumos intermedios. Además, las empresas correspondientes concentran en todos los casos porcentajes altamente significativos de los totales de cada una de las ramas (ver Cuadro 30).

La exportación

Las exportaciones industriales argentinas han sufrido importantes cambios en los últimos años. Estos cambios son por un lado una expresión de las modificaciones estructurales que se están produciendo en la economía argentina, y por otro responden a las necesidades planteadas por la crítica situación del sector externo de la economía, que exige la generación de crecientes superávits de la balanza comercial.

La creciente inserción exportadora de la industria argentina está basada fundamentalmente en "commodities" de distintos tipos, como aceites vegetales, pulpa y papel, productos siderúrgicos, petroquímicos básicos, etc., y tienen un comportamiento anticíclico en muchos de los casos, aunque en algunos (como es el caso de la industria siderúrgica, especialmente de Siderca, no de Acindar) se ha producido un "desenganche" entre la actividad exportadora y el nivel de actividad interna.

En esta sección se analizará la participación de las empresas de los estratos I y II en las exportaciones en los años 1984 y 1988, con el fin de intentar establecer relaciones entre las importaciones de bienes de capital y la evolución exportadora que esas empresas han tenido en los últimos años.

En el estrato I, 30 de las 38 empresas que lo componen exportaron en el año 1984 por un monto total de 655,8 millones de dólares. Esto significa que las empresas de este estrato representan el 14.3% de las exportaciones industriales argentinas de 1984. En el año 1988, sólo 25 empresas exportaron, pero esta vez por un valor de 888,1 millones de dólares, lo que significa un aumento del 35.4% en el valor exportado, pero una participación en las exportaciones industriales de 12.6%.

Cuadro 30

PROYECTOS CON PROMOCION INDUSTRIAL
MONTOS Y PARTICIPACION EN EL TOTAL PROMOCIONADO A
LAS RAMAS CORRESPONDIENTES
POR ORIGEN DE CAPITAL Y POR DIVISION CIU
(Miles de dólares y porcentajes)

ORIGEN DE CAPITAL	MONTO	%
ESTATALES	150924	19.0
EXTRANJERAS	7777	1.0
GRUPOS ECON.	2084753	52.0
INDEPENDIENTES	56624	24.0
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	96035	54.0
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	59301	9.0
PAPEL Y CARTON	987319	94.0
PRODUCTOS QUIMICOS	468636	33.0
MINERALES NO METALICOS	383723	33.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	291434	61.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	8735	22.0
CONSTRUCCIONES	4895	7.0
TOTAL	230078	38.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DE LA S.I.C.E.

De las 30 empresas del estrato I que exportaron en 1984, sólo 10 lo hicieron por más de 10 millones de dólares, mientras que en 1988, de las 25 que exportaron, sólo 9 superaron la cifra mencionada. Sin embargo, la consideración de los promedios de exportación de las empresas que superaron los 10 millones de dólares en alguno de estos dos años nos revela un fenómeno interesante. En efecto, el promedio para las 10 empresas de 1984 es de 41 millones de dólares, mientras que para las 9 de 1988 es de 95,1 millones, lo que denota que el significativo incremento de las exportaciones se concentró en el mismo número de empresas (y prácticamente las mismas). Esto contrasta con lo ocurrido con las empresas exportadoras del estrato II, que comentaremos más adelante.

Si ubicamos a estas empresas en los rankings de empresas exportadoras de ambos años, resulta que en ambos años, las que figuran entre las 100 primeras son las mismas que exportan más de 10 millones de dólares. Si extendemos el ranking hasta las primeras 500, son 15 en ambos años las empresas que se ubican entre esos puestos.

En el estrato II, las empresas que exportaron por más de 10 millones de dólares son 15 en 1984 y 21 en 1988, y los promedios por empresa son de 48,6 y 53,2 millones respectivamente. Aquí, a diferencia de lo ocurrido con las empresas del estrato I, no se registró un significativo aumento de las exportaciones por empresa sino de las empresas exportadoras.

En cuanto a la ubicación en el ranking de las exportadoras, sólo 4 se encuentran entre las 100 primeras en 1984, mientras que en 1988 son 8 las que se encuentran en esa situación. Si consideramos a las primeras 500, son 28 en 1984 y 25 en 1988 las que se ubican dentro de esas posiciones.

En cuanto al origen de capital de las empresas exportadoras (ver Cuadro 31), en 1984 las 8 empresas estatales concentraron en 1984 un 6% del total, las 44 extranjeras un 6.3%, las 10 pertenecientes a grupos locales un 6.4%, y las 11 independientes sólo un 0.2%.

Cuadro 31

EXPORTACIONES REALIZADAS Y PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTALES
POR ORIGEN DE CAPITAL
AÑOS 1984 Y 1988
(Miles de dólares y porcentajes)

ORIGEN	MONTO 1984	%	MONTO 1988	%	VARIACION (%)
ESTATALES	274532	6.0	276754	3.9	0.8
EXTRANJERAS	289120	6.3	516651	7.3	78.7
GRUPOS ECON.	292468	6.4	444136	6.3	51.9
INDEPENDIENTES	9973	0.2	12759	0.2	27.9
TOTAL	866093	18.9	1250300	17.7	44.4
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES ENTRE 1984 Y 1988					
	4572660	100.0	7064668	100.0	54.5

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

En 1988 la composición varió, fundamentalmente debido al incremento en las exportaciones de las empresas extranjeras (casi un 80% más en 1988 que en 1984), y el estancamiento de las estatales. En efecto, las extranjeras pasaron a representar el 5% de las exportaciones totales, y las estatales descendieron al 3.7%. Mientras que en el primer caso el aumento se debe a la expansión exportadora de Siderca, las terminales automotrices y la importante incidencia de IBM, en el segundo se explica por la compensación entre el espectacular incremento de las exportaciones de SOMISA, y la caída de las ventas externas de Y.P.F.,

inusualmente altas en 1984. Las empresas pertenecientes a grupos económicos aumentaron muy levemente sus exportaciones entre estos dos años, con lo cual su participación en las exportaciones totales descendió al 3.8%.

En cuanto a la división CIU de las empresas exportadoras, el Cuadro 32 muestra la contribución de cada una de las divisiones al total de las exportaciones industriales de los años 1984 y 1988. Son de destacar los casos de la importante disminución de la 35 (por el caso mencionado de Y.P.F.) y de la 38, así como el importante incremento de la 37.

Cuadro 32

EXPORTACIONES REALIZADAS Y PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTALES
POR DIVISION CIU
AÑOS 1984 Y 1988
(Miles de dólares y porcentajes)

ORIGEN	MONTO 1984	%	MONTO 1988	%	VARIACION (%)
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	57714	1.3	98807	1.4	71.2
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	6927	0.2	10497	0.1	51.5
PAPEL Y CARTON	21632	0.5	51989	0.7	140.3
PRODUCTOS QUIMICOS	334582	7.3	304938	4.3	-8.9
MINERALES NO METALICOS	2865	0.1	6830	0.1	138.4
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	171935	3.8	526983	7.5	206.5
MAQUINARIA Y EQUIPO	237213	5.2	226967	3.2	-4.3
OTRAS	33225	0.7	22789	0.3	-31.4
TOTAL	866093	18.9	1250300	17.7	44.4
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES ENTRE 1984 Y 1988	-4572660	100.0	7064668	100.0	54.5

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

La evolución de los montos exportados corrobora los cambios mencionados en la participación de las tres divisiones mencionadas en el total exportado. En efecto, mientras que las divisiones 35 y 38 redujeron en términos absolutos sus exportaciones, la 37 las incrementó en más de dos veces y media. También es de destacar el caso de las empresas de la división 34, que aunque su contribución al total exportado es marginal, incrementaron sus exportaciones en casi una vez y media entre 1984 y 1988.

Si consideramos solamente las ventas externas de las ramas principales^{73/}, tenemos una idea más clara de la real incidencia de las empresas en la dinámica exportadora. De este modo, queda resaltada la importancia de estas empresas, que en 1984 concentraron un 52.1% de las exportaciones de las ramas correspondientes (ver Cuadro 33). De acuerdo con el origen de capital de las empresas, el total de 840 millones de dólares exportados

^{73/} Se consideran ramas principales a las que corresponden a la misma división industrial de la empresa. Esto es así debido a que muchas empresas registran exportaciones marginales en ramas de otras divisiones industriales, lo cual distorsiona la participación de cada empresa en las exportaciones totales de las ramas en las cuales interviene como exportadora. De hecho, todas las empresas consideradas concentran fuertemente sus exportaciones en ramas de la misma división en la que han sido clasificadas.

En el caso de las empresas de sectores distintos del 3 (Industria Manufacturera) se consideraron todas sus exportaciones industriales, las que son marginales en casi todos los casos.

por estas empresas como resultado de sus actividades principales se reparten prácticamente en tercios entre las estatales, las extranjeras y las empresas pertenecientes a grupos. Sin embargo, la participación de cada uno de estos grupos de empresas en el total exportado en sus ramas difiere, registrándose valores sumamente altos en las estatales y las extranjeras, y menor en las empresas de grupos económicos locales.

Analizando estas mismas relaciones de acuerdo con la división industrial en la que han sido clasificadas las empresas, se destacan la división 34, cuyas empresas concentraron el 86% de las exportaciones totales de las ramas involucradas, la 37 con el 90%, la 35 con el 48% y la 38 con el 56%.

En 1988 se registró un cambio de importancia, ya que las empresas consideradas concentraron el 18% de las exportaciones de las ramas correspondientes. Esta disminución se explica fundamentalmente por la evolución de las exportaciones de las empresas del estrato I, ya que el crecimiento de sus ventas al exterior fue mucho menor que el crecimiento de las exportaciones totales de las ramas correspondientes.

Una forma de reflejar estos cambios es agrupando por origen de capital de las empresas, ya que las estatales concentraron poco menos del 20%, al igual que las extranjeras, y las pertenecientes a grupos económicos un 7.2%. Es evidente aquí el peso de la caída en las exportaciones de Y.P.F.

En cuanto a la división CIU de las empresas, los cambios más singificativos en el nivel de concentración de las exportaciones se registraron en la división 35, que cayó al 31%, y en la 38, que cuyas empresas pasaron a representar en ese año el 35% del total exportado por esas ramas.

En síntesis, a lo largo de este capítulo ha quedado demostrado que las principales empresas importadoras de bienes de capital tienen un rol destacado en el proceso de reconversión por el que atraviesa la economía argentina. En primer lugar, las empresas del Estado, a pesar de haber sufrido a lo largo de la década considerada un fuerte deterioro en sus niveles de inversión, han continuado cumpliendo el tradicional papel de inductoras (y en muchos casos sustitutos) de la inversión privada.

En cuanto a las extranjeras, tienen un peso fundamental las empresas de los sectores que hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos (computación, telecomunicaciones), así como otras de sectores tradicionales del modelo de acumulación precedente, como el caso de la industria automotriz. Sin embargo, en cada caso la importancia de estas empresas se explica por fenómenos diferentes. Mientras que en el caso de computación influye decisivamente el liderazgo de IBM a nivel mundial y la inexistencia de una industria local, en el de telecomunicaciones se debe básicamente a la política que el Estado ha seguido en la materia, a través de Entel, conformando una estructura oligopólica de empresas transnacionales proveedoras (parcialmente modificada con la transición de la tecnología electromecánica a la digital). Con la reciente privatización parece cerrarse el camino hacia el desarrollo de un sector local de telecomunicaciones.

Cuadro 33

EXPORTACIONES REALIZADAS Y PARTICIPACION EN LAS EXPORTACIONES DE LAS RAMAS PRINCIPALES POR ORIGEN DE CAPITAL Y POR DIVISION CIU AÑOS 1984 Y 1988
(Miles de dólares y porcentajes)

ORIGEN	MONTO 1984	%	MONTO 1988	%
ESTATALES	273693	35.0	245567	20.0
EXTRANJERAS	276685	22.0	499692	20.0
GRUPOS ECON.	279661	9.0	422961	7.0
INDEPENDIENTES	9962	0.6	12724	0.5
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	44983	2.0	79330	2.0
TENTILES, CONFECCIONES Y CUERO	6809	8.0	10382	8.0
PAPEL Y CARTON	21225	86.0	51936	61.0
PRODUCTOS QUIMICOS	333742	48.0	273735	31.0
MINERALES NO METALICOS	2865	59.0	6821	59.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	165129	90.0	514992	80.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	232023	56.0	220459	35.0
OTRAS	33224	2.0	23288	0.8
TOTAL	840000	24.0	1180943	18.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE LA BASE DE DATOS DEL I.N.D.E.C.

El caso de la industria automotriz obedece a otro fenómeno, que es el de la integración de las filiales locales de las empresas transnacionales a la nueva división del trabajo que se ha venido desarrollando en el sector: la especialización de las plantas locales en la producción de partes o de cierto tipo de modelos, la exportación, y la integración con plantas ubicadas en otros países de la región, como el caso de Brasil, son algunas de las manifestaciones de este cambio.

Las empresas pertenecientes a grupos económicos locales, por su parte, figuran entre los principales importadores de distintos tipos de maquinaria no eléctrica, de aplicación a actividades de lo que se ha denominado la "última etapa de la sustitución de importaciones": siderurgia, papel, cemento, petroquímica, actividades en las que estas empresas se han concentrado.

Estos rasgos coinciden básicamente con el perfil de los sectores que en los distintos estudios publicados en los últimos años han sido caracterizados como los actores más dinámicos del proceso de reconversión de la economía argentina en general, y de la industria en particular. Los datos que hemos presentado acerca del desempeño de estas empresas en distintas áreas lo confirma. En efecto, las empresas analizadas son en su gran mayoría grandes empresas que explican altos porcentajes de la concentración de la producción industrial, tanto a nivel general como de distintas ramas. En cuanto a la inversión realizada durante el período, muchas de ellas (especialmente las pertenecientes a grupos económicos locales) han sido beneficiadas con distintos regímenes de promoción industrial. Finalmente, si bien las empresas en cuestión concentran porcentajes significativos de las exportaciones industriales, la evolución de las ventas externas de estas empresas no ha sido tan dinámica como la del conjunto de las exportaciones en la segunda mitad de la década. Esto hace pensar que, en principio, no ha existido una relación directa entre la importación de bienes de capital y el desempeño exportador en este tramo de empresas.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

EL SECTOR DE BIENES DE CAPITAL Y EL DESARROLLO ECONÓMICO. EL NUEVO ESCENARIO INTERNACIONAL

El sector productor de bienes de capital tiene una importancia clave en el proceso de desarrollo. Esto ha quedado demostrado tanto en la experiencia de los países altamente industrializados como en la de los así llamados NICs. Sin embargo, el sector de bienes de capital se encuentra sumamente rezagado en los países subdesarrollados, donde la participación del mismo en el valor agregado industrial es en promedio entre un 50 y un 70% menor que la participación que se registra en los países mas desarrollados.

En cuanto al caso de los países latinoamericanos, reiteradamente se ha mencionado el hecho de que las estructuras productivas de estas sociedades han tenido un sesgo muy marcado hacia la producción de bienes de consumo y bienes intermedios. En cuanto a las políticas implementadas, las mismas han tendido a reforzar este fenómeno, dado que han impulsado la sustitución de importaciones de ese tipo de bienes e incentivado la importación de bienes de capital con el fin de disminuir el costo y el riesgo de la inversión.

La situación actual es que los países de la región se encuentran debilitados en sus posibilidades de desarrollo. Por un lado, los sectores locales productores de bienes de capital sufren la suma de sus falencias estructurales y de la persistente recesión en que se ha visto envuelta la región en la última década. Por otro lado, las posibilidades de importar bienes de capital también han estado limitadas, en este caso por la escasez de divisas que genera el pesado endeudamiento externo de la región. En suma, en una economía crecientemente internacionalizada, donde la exigencia es cada vez mayor en términos de competitividad de las empresas (y por ende de las economías nacionales), el panorama para los países latinoamericanos dista de ser alentador.

Paralelamente, la industria de bienes de capital a nivel internacional ha sufrido profundas transformaciones en las dos últimas décadas, que no han sido ajenas a las transformaciones tanto productivas como tecnológicas que afectan a la economía mundial en forma global. No sólo los extraordinarios desarrollos de la microelectrónica, sino también la convergencia entre los mismos y los avances logrados en otros campos como biotecnología, telecomunicaciones, nuevos materiales, etc., han iniciado un proceso de grandes cambios que aún está muy lejos de haber concluído. Se están modificando velozmente los productos y la demanda, las técnicas productivas, las relaciones laborales, las relaciones entre los distintos espacios económicos nacionales y regionales, las corrientes comerciales, los hábitos culturales y las relaciones sociales en general. Mas allá de la enorme ganancia en términos de productividad que estos avances permiten a nivel de cada puesto de trabajo individualmente considerado, mucho mas importante es la ganancia "de sistema" que se produce debido a la tendencia general a integrar a toda la empresa (y eventualmente también a proveedores y/o clientes) en una "red" de información, que permite una gran descentralización operativa a la vez que una fuerte centralización del control sobre todo el proceso productivo.

En este tipo de bienes tecnológicamente más avanzados, tal vez mas aún que en el caso de los bienes de capital tradicionales, el rezago de los países de menor desarrollo relativo es enorme. En efecto, según una publicación reciente de la OECD, algo mas del 80% de la producción mundial y un porcentaje similar del consumo de productos electrónicos corresponde a los países miembros de esa organización, en tanto que los países subdesarrollados dan cuenta tan sólo del 3.7% de la producción y de cerca del 7% del consumo mundial. En los distintos campos del sector de electrónica, empresas multinacionales de origen norteamericano, japonés y europeo concentran fuertemente la oferta a nivel mundial, en una feroz competencia que tiene como uno de sus ingredientes principales el desarrollo de la capacidad innovativa. Es el desarrollo de esta capacidad el que permite a las grandes empresas transnacionales posicionarse mas ventajosamente frente al proceso de reestructuración industrial a nivel internacional. Sin embargo, estas grandes empresas se ven sometidas a una doble presión; en palabras de Dieter Ernst: "(...) Por una parte, están sometidas a una presión creciente por internacionalizar el ciclo total de la reproducción de su capital, lo cual las lleva a la difusión mundial de sus

tecnologías. Por otra parte, sin embargo, se ven forzadas a desarrollar constantemente métodos nuevos para proteger y asegurar su control efectivo de las tecnologías de punta y la capacidad de innovación, que dan origen a un proteccionismo tecnológico cada vez más robusto. Es importante señalar que, en un período de crisis, la capacidad de la mayor parte de las empresas para resolver este problema tiende a debilitarse considerablemente.^{74/}

La otra cara de la misma moneda es que la misma crisis debilita también la capacidad competitiva del resto de los actores, especialmente aquellos de los países de menor desarrollo.

Se plantean entonces nuevos desafíos para los países en desarrollo, y en particular para la Argentina. En primer lugar, deben replantearse las estrategias de desarrollo que se han seguido hasta el momento, a partir de la comprensión del sentido y la magnitud de los cambios que están ocurriendo a nivel internacional. En segundo lugar, no debe desecharse la experiencia y las capacidades productivas generadas durante el período de industrialización basado en la sustitución de importaciones, sino partir de las mismas como base para un nuevo proceso de desarrollo. Finalmente, deben valorarse correctamente las potencialidades y limitaciones de las nuevas tecnologías, así como la conveniencia o no de incorporarlas al aparato productivo local de acuerdo con una estrategia de desarrollo. De otro modo, la simple incorporación aleatoria de estas nuevas tecnologías puede llevar no a un proceso de desarrollo sino a una mayor desintegración productiva y a la ampliación de la brecha que nos separa de los países desarrollados.

LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL EN LA ARGENTINA. LA EXPERIENCIA DE LA DÉCADA DEL '80.

Las importaciones argentinas de bienes de capital durante el período en consideración ascendieron a un monto total de 10792 millones de dólares. Este monto se ha alcanzado en una década a lo largo de la cual las condiciones internacionales, macroeconómicas y de actividad de los sectores productivos han variado sustancialmente.

La variable que hemos considerado como relevante para el análisis es el componente importado de la inversión, que refleja la preferencia de las empresas locales entre bienes de capital nacionales o importados, en el marco de la evolución de la inversión, el tipo de cambio, la política comercial, y el desempeño del sector local de bienes de capital. Así, en un primer subperíodo que podemos identificar con la etapa de apertura que implementó Martínez de Hoz, donde la inversión creció u osciló en torno a los niveles históricos, las importaciones de bienes de capital crecieron a un ritmo mayor aún, provocando un fuerte crecimiento del componente importado. Durante esta etapa, la política comercial fue de una tendencia persistente hacia la apertura, con una rebaja arancelaria importante en 1976, y rebajas sucesivas posteriores, que se combinaron hacia fines de la década con un importante retraso del tipo de cambio en virtud de la política antiinflacionaria basada en el enfoque monetario de la balanza de pagos.

La crisis de esta política, sumada a la crisis del esquema internacional de financiamiento en que se sustentaba, dieron lugar a una caída de la inversión en 1981, que se acentuó a partir de 1982. Desde ese momento, la inversión ha seguido descendiendo, lo que, junto con las barreras para arancelarias impuestas a las importaciones, determinó la caída de las mismas en una proporción aún mayor, llevando a un descenso en el contenido importado. El gobierno radical se vio forzado a liberalizar paulatinamente la política de importaciones debido en gran medida a las exigencias de los organismos financieros internacionales en las negociaciones por la deuda externa. En primer lugar, en un marco en el que se privilegió la "apertura exportadora", se incentivó fuertemente la importación de bienes de capital. Luego se implementó la "apertura importadora", que consistió en la eliminación progresiva de las barreras para arancelarias y una reforma arancelaria que se puso en vigencia

^{74/} Ver Ernst, Dieter, op. cit.

en Octubre de 1988.

Luego del cambio de gobierno de Julio de 1989, las reformas arancelarias se aceleraron, al tiempo que se avanzaba también en la eliminación de barreras paraarancelarias. Sin embargo, las importaciones de bienes de capital se han reducido (excepto en 1987, producto básicamente de los incentivos anteriormente mencionados y de algunas situaciones particulares como las del sector de telecomunicaciones), en medio de una gran inestabilidad macroeconómica y de la caída de la inversión a niveles sin precedentes.

La primera y mas evidente conclusión que puede extraerse es que la reacción importadora de las empresas locales ante la apertura dependen del nivel de la inversión. En efecto, durante el período de apertura de Martínez de Hoz, con coeficientes inversión/P.B.I. rondando los niveles históricos, la apertura trajo aparejado un incremento sustancial de las importaciones de bienes de capital. En los últimos años, en cambio, las importaciones no reaccionan ante la apertura de la misma manera que lo hicieron durante la experiencia anterior. Así, con la mayor apertura a que se haya visto sometida la industria argentina, las importaciones de bienes de capital no sólo no han aumentado sino que han disminuido.

Los distintos estudios que se han realizado hacen hincapié en el caracter determinante de los desequilibrios macroeconómicos, de las restricciones impuestas por el endeudamiento externo y de la inestabilidad de las políticas para explicar el fenómeno del descenso persistente de la inversión a lo largo de toda la década del '80. Si bien esto puede dar cuenta del fenómeno en forma global, por el desincentivo a la inversión que impone la inestabilidad económica y política, y por la caída en la inversión pública debida a la crisis fiscal característica de los años '80, creemos que debe ser complementado con algunas consideraciones tanto sobre las características y el funcionamiento del aparato regulatorio en esos años, como del comportamiento de las empresas privadas frente al proceso de inversión.

En cuanto al aparato regulatorio, conviene señalar que si bien la promoción a la inversión registra antecedentes en la historia de la política industrial en la Argentina, desde mediados de la década del '70 se convirtió prácticamente en un mecanismo independiente de toda consideración sobre política industrial. En virtud de la ley que la reglamentaba se otorgaron beneficios extraordinarios especialmente para grandes proyectos de inversión destinados a la explotación de recursos naturales, con un sesgo fuertemente capital-intensivo, y con un importante incentivo a la incorporación de bienes de capital importados dado por la exención de derechos de importación.

La magnitud de los beneficios que otorgaban estos regímenes, a lo que debe agregarse la falta no sólo de un sistema de premios y castigos (consistente con la falta de objetivos explícitos de política) sino de mínimos controles sobre la ejecución de los proyectos comprometidos, hacían desaparecer prácticamente el riesgo de la inversión, y dieron lugar a todo tipo de prácticas tanto legales como ilegales, que terminaron por convertir a este mecanismo en irracional y con un altísimo costo social. Esto se vió agravado por el hecho de que en el marco de la caída de la inversión que se produjo desde comienzos de la década del '80, se fue generalizando entre las empresas privadas la conducta de invertir sólo en la medida en que se pudiera contar con subsidios del Estado, a tal punto que, según estadísticas del propio F.M.I., a mediados de la década prácticamente no había en el país nueva inversión que no estuviera subsidiada por el Estado.

Desde el punto de vista de la asignación de recursos, este mecanismo contribuyó a financiar una nueva etapa de sustitución de importaciones, sobre la base de criterios que no tenían que ver con la eficiencia sino con el poder de lobby de las empresas privadas que buscaban acceder a los beneficios. Desde el punto de vista de los actores del proceso de acumulación, sirvió para financiar el crecimiento y a la consolidación de los grupos económicos locales. Muchos de ellos se han transnacionalizado, realizando importantes inversiones en otros países, transfiriendo al exterior sus excedentes financieros, además de tener en algunos casos una importante inserción exportadora.

En síntesis, a nuestro juicio la caída de la inversión está íntimamente relacionada con la inestabilidad

que ha caracterizado a la década del '80, pero también con las características de un aparato regulatorio irracional en términos sociales, y de los actores principales de este patrón de acumulación en gestación. En la medida en que no exista una política de crecimiento, con objetivos, metas e instrumentos claramente definidos, y un Estado con capacidad de gestión, no hay razón para esperar que la inversión vuelva siquiera a sus niveles históricos, y por lo tanto, que la apertura produzca los resultados que se esperan de ella.

Los distintos tipos de bienes de capital importados

El análisis de las importaciones de acuerdo con los distintos tipos de bienes de capital de que se trate muestra que algo más del 50% del total importado durante el período 80-89 corresponde a Maquinaria no eléctrica: casi el 30% a maquinaria de uso difundido y algo más del 20% a maquinaria de uso específico. Algo más del 25% corresponde a lo que hemos denominado "bienes de infraestructura": maquinaria eléctrica, equipos de telecomunicaciones, y material de transporte. El resto se reparte entre Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información, Instrumental técnico y de precisión, y estructuras metálicas.

En cuanto a la evolución en el período, mientras que el grupo de Maquinaria no eléctrica de uso difundido mantuvo una participación constante a lo largo del mismo, el de Maquinaria de uso específico redujo su participación en el total del 22.5 al 16.2% entre los períodos 1980-81 y 1982-86, pasando al 25.8% en el período 1987-89. Este fenómeno se debe seguramente al hecho de que los demandantes principales de los bienes comprendidos en este último grupo son las empresas de menor envergadura en cuanto a sus compras externas de bienes de capital, que fueron las más afectadas por la restricción de las importaciones desde 1982.

Dentro de los grupos denominados de "infraestructura", tanto el de Equipos de telecomunicaciones como el de Maquinaria eléctrica han incrementado su participación, mientras que el de Material de transporte la redujo drásticamente. Este fenómeno se explica, por un lado, por la crisis de financiamiento del sector público, y por otro, con la reasignación de las prioridades entre distintos sectores. La evolución del sector de telecomunicaciones durante toda la década estuvo marcada por el paso de la tecnología electromecánica a la digital. La decisión fue adoptada por las autoridades del gobierno militar en 1979 y, con marchas y contramarchas, fue la línea rectora de la evolución del sector. Junto con esta decisión se produjo una modificación en la forma de contratación, que dio lugar a una reestructuración del mercado local, con la entrada de la firma japonesa NEC, y la salida de la norteamericana Standard Electric.

En el caso de Maquinaria eléctrica, el crecimiento de la participación de este grupo en el total se debe a una sustitución de las empresas públicas por empresas privadas como principales demandantes de este tipo de equipos. En efecto, las empresas públicas del área de energía (SEGBA, Agua y Energía, Gas del Estado e Hidronor) redujeron fuertemente su inversión en el período, por lo que, a pesar del incremento en el componente importado de la inversión de algunas de ellas, ya no constituyen los principales demandantes de este grupo de bienes.

En cuanto al grupo de Material de transporte, hay situaciones diferenciadas entre los distintos subgrupos que lo componen. Mientras que en Vehículos y material para vías férreas y en Material para navegación aérea las importaciones declinaron al compás de la caída abrupta de la inversión de Ferrocarriles Argentinos y Aerolíneas Argentinas, en el de Navegación marítima y fluvial se registraron oscilaciones constantes, acompañando a las fluctuaciones en la inversión de ELMA y de la Administración General de Puertos. Finalmente, el alto nivel de participación del subgrupo de Vehículos para el transporte de pasajeros y de mercaderías (el único del grupo que no está determinado por la demanda del sector público) durante el período de apertura se vio reducido drásticamente en el período de restricción de las importaciones que siguió. En el período 1987-89 su participación en el total del grupo volvió a crecer, a pesar de que en términos absolutos las importaciones de este tipo de bienes siguieron disminuyendo. Esto habla de la magnitud de la caída de la inversión (y por ende de las importaciones de bienes de capital) del Estado.

La evolución de las importaciones del grupo de Maquinaria para oficina y para el tratamiento de la información estuvo marcada por el auge de la incorporación de la computadora personal en el país, y hacia finales de la década, por la política de informática implementada por el gobierno radical. La importación de equipos informáticos está fuertemente concentrada por las filiales locales de las empresas transnacionales de computación (en especial I.B.M.), por lo que se dificulta la identificación de los usuarios finales de estos equipos. Sin embargo, las evidencias disponibles indican que su utilización está aún restringida a ciertas áreas de las empresas (básicamente el área administrativa) y que la difusión de su uso en el proceso productivo como un todo es aún muy limitada.

El incremento de la participación del grupo en el total entre los dos primeros subperíodos se vió revertido en el período 1987-89, debido fundamentalmente a la implementación de la política de informática basada en la Resolución 44 de la Secretaría de Industria. Este esquema fijaba aranceles mucho mas altos que los vigentes hasta ese momento para los bienes cuya producción se quería promover, aunque con un criterio claramente establecido de reducción en el tiempo. Sin embargo, durante el período de vigencia del régimen se verificó un contrabando masivo de equipos de computación, lo cual, junto con las graves falencias del aparato estatal para la implementación de la política incidió en que las empresas que se acogieron al régimen con intenciones de producir y de desarrollarse tecnológicamente resultaran perjudicadas.

Finalmente, la evolución del grupo de Instrumentos de precisión y medida presenta también situaciones diferenciadas de acuerdo con los tres subgrupos que lo componen. El subgrupo de Instrumental médico, que representaba alrededor de un 40% del total del grupo en el período 1980-81, declinó en los dos períodos siguientes. Mas allá de la reducción (que refleja en gran parte una sobreexpansión de las importaciones durante la apertura de Martínez de Hoz), la importación de este tipo de equipamiento se produjo en el marco del marcado deterioro del sistema de salud pública (tanto en lo que hace a prestaciones como a la capacidad regulatoria del Estado), y de la proliferación de prestadores privados de servicios médicos.

En síntesis, más allá de la drástica reducción de las importaciones a lo largo de la década, hay varios fenómenos que resulta interesante destacar. En primer lugar, el grupo que evidencia mayor sensibilidad tanto al ajuste del sector externo como a la apertura es el de Maquinaria no eléctrica de uso específico, que es el que más importan las empresas de menor volumen de importaciones (en general, empresas de menor envergadura).

En segundo lugar, es notorio el efecto de la caída en la inversión de las empresas del Estado. El caso más evidente es el de Material de transporte, con los casos de Aerolíneas Argentinas, Ferrocarriles Argentinos y E.L.M.A., pero también se ve en la sustitución de las empresas de servicios públicos por empresas privadas como principales importadoras de Maquinaria eléctrica.

En tercer lugar, los grupos que hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos, a pesar de haber incrementado su participación en el total, estuvieron sujetos a circunstancias distintas. En el caso de Equipo de telecomunicaciones, incidió el hecho de que el demandante casi excluyente era (hasta su reciente privatización) la empresa estatal Entel. A lo largo de la década se ha producido un cambio de gran importancia en la política de telecomunicaciones, y en las formas de implementación, lo que indujo a su vez importantes cambios en la estructura local de proveedores de la empresa.

En cuanto a Maquinas de oficina y para el tratamiento de la información, la importante difusión que tuvo el uso de micro y minicomputadoras se dió en el marco de un oligopolio de la empresa líder a nivel mundial (IBM), en tanto que en la segunda mitad de la década el gobierno lanzó una política de informática que, a pesar de haber sido finalmente abandonada sin haber obtenido los resultados que se habían planteado, incidió en la ocurrencia de dos fenómenos paralelos y contrapuestos: la caída de las importaciones debido a las restricciones impuestas por esta política, y el contrabando masivo que se registró en esos años.

Finalmente, el grupo de Instrumental técnico y de precisión tuvo también un incremento en su

participación, en lo cual incidió fundamentalmente el subgrupo de Instrumental eléctrico o electrónico. La difusión de este tipo de bienes está relacionada con la ejecución de grandes proyectos de inversión altamente intensivos en el uso de capital y de recursos naturales (siderurgia, petroquímica, papel, cemento, etc.).

El origen geográfico de los bienes importados

El origen de las importaciones de bienes de capital realizadas por la Argentina en la década del '80 es básicamente el mundo desarrollado. En orden de importancia se ubican los países de la C.E.E., con un 42%, los países de América del Norte, con un 32%, y Japón con un 14%. Los países de la ALADI dan cuenta del 9% del total, pero eso representa un 82% de las importaciones provenientes de países en desarrollo.

En cuanto a la evolución durante el período, si bien la participación de los países desarrollados se redujo, nunca resultó menor que el 79%, mientras que los países en desarrollo incrementaron levemente la participación que tenían a comienzos de la década. Si consideramos a los países en forma individual, vemos que entre los diez primeros países de los que la Argentina importa sus bienes de capital el único que no pertenece al grupo de los países desarrollados es Brasil, que ocupa el quinto lugar, con algo menos de 800 millones de dólares en el período.

Mientras que la brusca caída de las importaciones de 1982 afectó a todos los países en forma similar, la continuidad de la caída afectó fundamentalmente a las importaciones provenientes de Estados Unidos. La recuperación de 1987 se explica fundamentalmente por tres países: Italia y Brasil (influidos seguramente por los acuerdos firmados por el gobierno con esos países), y Alemania, cuyo incremento se relaciona con la particular situación del sector de telecomunicaciones, dado que Siemens era en ese momento uno de los actores principales del sector, a través de su subsidiaria Equitel.

En lo que respecta al tipo de bienes de capital que la Argentina importa de cada uno de los países, vemos que mientras que Estados Unidos se "especializa" en Maquinaria no eléctrica de uso difundido y Máquinas de oficina, otros países muestran que los requerimientos de nuestro país están fuertemente concentrados en el primero de los tipos (Francia, Suecia) o en ambos tipos de maquinaria no eléctrica (Italia, Alemania, Brasil, Suiza y el Reino Unido). Las importaciones provenientes de Japón se concentran en Material de transporte, Maquinaria eléctrica y Maquinaria no eléctrica de uso difundido, mientras que en el caso de España el 50% es Material de transporte. En el caso de Suecia, el 30% corresponde a Equipo de telecomunicaciones. Es interesante también el caso de Brasil, en el que el 20% corresponde a Maquinaria de oficina.

En resumen, el patrón de compras externas de bienes de capital de la Argentina de acuerdo con su origen geográfico no ha variado sustancialmente respecto de lo que era a comienzos de la década del '80.

Sin embargo, a nivel de cada uno de los tipos de bienes de capital con los que hemos trabajado se registran situaciones interesantes de resaltar. En primer lugar, la evolución de las importaciones provenientes de algunos países ha sido negativa a lo largo de la década (en el sentido de que las importaciones provenientes de esos países han decrecido más o crecido menos que el promedio) precisamente en los rubros en que se hallan "especializados". Tal es el caso de Estados Unidos en Material de transporte, Instrumentos de precisión, medida y control, y Maquinaria para oficina y el tratamiento de la información, Japón en Maquinaria eléctrica y Material de transporte, Francia en Equipo de telecomunicaciones, España en Material de transporte, Suiza en Instrumentos de precisión, medida y control, o Suecia en Equipo de telecomunicaciones.

En cambio, en el caso de otros países, la evolución ha sido contraria, lo que refuerza la posición de esos países como proveedores de distintos tipos de bienes. Es el caso de Alemania en Maquinaria no eléctrica de uso específico y Equipo de telecomunicaciones, Italia en Maquinaria no eléctrica de uso específico, o Brasil en el mismo rubro y en Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información.

Si bien el perfil de abastecimiento futuro de los bienes de capital destinados a las áreas de servicios públicos dependerá fuertemente de lo que ocurra con las privatizaciones de las empresas del Estado (el caso de telecomunicaciones, generación de energía, transporte), en otros casos, como Maquinaria no eléctrica, Instrumentos de precisión, medida y control o Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información parece estar produciéndose una pérdida de terreno de los países proveedores habituales.

La concentración de las importaciones de bienes de capital

Un total de 19474 empresas han importado bienes de capital durante la década del '80. Sin embargo, las importaciones están fuertemente concentradas en un reducido grupo de firmas. En efecto, las 38 empresas que importaron en el período por mas de 30 millones de dólares (estrato I) concentran algo mas del 30% del total importado, mientras que las 105 empresas que importaron entre 10 y 30 millones (estrato II) dan cuenta del 18%.

Así como las importaciones se distribuyen en forma asimétrica entre las empresas, los efectos de la caída de la inversión y de las restricciones del sector externo han sido muy diferentes entre las distintas empresas. En primer lugar, mientras que en 1980 algo mas de 10000 empresas importaron bienes de capital, en 1984 sólo lo hicieron 3300, incrementándose luego el número hasta llegar a algo mas de 4800 en 1987. Esta evolución está ligada fundamentalmente a la de las empresas que importaron menos de un millón de dólares (estrato V), dado que el resto fluctuó muy levemente en el período. En segundo lugar, la participación de las 38 empresas del estrato I en el total aumentó en forma continua entre 1980 y 1984, pasando del 25 al 36%, mientras que en forma paralela el estrato V pasó del 25 al 13% entre los mismos años. Esto indica que, si bien la etapa 82-86 afectó a todas las empresas, el efecto fue mucho mas marcado sobre las empresas de menor importancia relativa que sobre los grandes importadores. A partir de 1985 la situación mencionada parece haberse ido revirtiendo paulatinamente, al compás de la liberalización de la política comercial, pero está aún muy lejos de las proporciones que se registraron en el período de apertura anterior. Aunque no contamos con los datos de los últimos tres años, es probable que, dada la profundización de la crisis, con hiperinflaciones recurrentes y una caída aún mayor de la inversión, las participaciones relativas de estos estratos en el total se hayan inclinado aún mas en favor del estrato I.

En relación con el tipo de bienes importados, los mayores niveles de concentración se encuentran en Material de transporte (donde es determinante la incidencia de las empresas del Estado), Equipo de telecomunicaciones (donde ENTEL y sus principales proveedores resultan decisivos) y Maquinaria de oficina y para el tratamiento de la información (con la presencia determinante de I.B.M. y otras filiales locales de empresas transnacionales de computación). En los tres casos el estrato I supera el 50% del total importado. En el extremo opuesto se encuentran los grupos de Maquinaria no eléctrica (especialmente la de uso específico) y el de Instrumentos de precisión y medida (sobre todo debido al subgrupo de Instrumental médico, que es importado sobre todo por empresas de menor importancia relativa), en los cuales la participación del estrato V supera el 20% del total.

Finalmente, si consideramos qué tipo de bienes importaron mas intensivamente las empresas de cada uno de los estratos, resulta que el estrato I alcanza los 3/4 del total entre Maquinaria de oficina, Material de transporte y Maquinaria no eléctrica de uso difundido. A partir de allí crece notablemente la importancia de los dos grupos de Maquinaria no eléctrica, a medida que se desciende en el orden de los estratos, hasta llegar al estrato V, donde estos dos grupos de bienes concentran mas del 60% del total.

Al igual que lo que ocurre con la producción y con las exportaciones, las importaciones de bienes de capital se hallan fuertemente concentradas. Sin embargo, el análisis de la evolución de la cantidad de empresas que importaron bienes de capital, así como de las partidas correspondientes a este tipo de bienes que tuvieron movimiento durante el período considerado muestra que las empresas más sensibles tanto a la apertura como a las restricciones del sector externo son las de menor envergadura relativa.

Aunque no es posible afirmarlo a partir de los datos con que contamos aquí, es altamente probable que gran parte de la caída de la inversión ocurrida durante la década del '80 se explique por el ajuste que ha recaído sobre las empresas de menor envergadura. Algunos datos complementarios permiten abonar esta hipótesis, como por ejemplo, el hecho de que la inversión promocionada fue prácticamente la única que se efectuó en el período, y también estuvo fuertemente concentrada. En este sentido, los datos de distribución de las importaciones de bienes de capital por estratos de empresas refuerzan esa hipótesis.

Cabe preguntarse cuál será el comportamiento importador de las empresas de menor envergadura ante la nueva etapa de apertura vigente. Podría pensarse que la recuperación de la participación de los estratos IV y V en 1987, con el inicio de una mayor liberalización de la política de importaciones responde en gran parte a necesidades postergadas de renovación de equipos. Hay que tener en cuenta que la política de fomento a la importación de bienes de capital (Decreto 515, etc.) incidieron básicamente en el estrato de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, aunque no contamos con los datos de los años siguientes, es dable suponer que, en un marco de gran inestabilidad macroeconómica, y con la inversión en continuo deterioro, la tendencia al aumento de las importaciones de bienes de capital por parte de las empresas de menor envergadura se habrá revertido.

En cuanto a la concentración de las importaciones por tipo de bien, quedan en evidencia dos fenómenos importantes. En primer lugar, a pesar del proceso de deterioro de la inversión pública en casi todas las áreas, el poder de compra del Estado ha seguido cumpliendo un papel determinante de las importaciones de varios de los grupos de bienes de capital. Actualmente, el proceso de privatización de las empresas del Estado sin que exista un marco regulatorio para las empresas adjudicatarias abren un nuevo interrogante sobre la evolución futura de las importaciones de bienes de capital y de la industria local, en un marco de creciente apertura.

En segundo lugar, queda en evidencia el hecho de que la difusión de nuevas tecnologías ha estado dominada por las principales empresas transnacionales de esos sectores. El caso de los equipos de computación es tal vez el más notorio, ya que IBM cuenta casi con el monopolio como oferente de equipos grandes, y con una posición fuerte en lo que hace a minicomputadoras. Más allá de factores relacionados con la concepción e implementación, el fracaso de la política de informática instituida por la Resolución 44 de la Secretaría de Industria en 1985 registró dos actitudes que en principio podrían parecer contradictorias por parte de las empresas transnacionales de computación: en principio, la presentación de proyectos dentro del régimen (incluso IBM realizó el primer contrato de cesión de licencia de su historia a la firma local Microsistemas); posteriormente, aprovechando las propias contradicciones del programa y de su implementación, la oposición a la continuidad de la política, que debió ser finalmente abandonada sin haber alcanzado siquiera mínimamente los resultados esperados.

Otro caso interesante en este sentido es el de las telecomunicaciones, anteriormente mencionado, en el cual la empresa estatal Entel, a pesar de aparecer como implementando una política autónoma de conversión al sistema digital, resultó por el contrario presa de la política de ventas de sus principales proveedores, las empresas transnacionales del sector.

Las principales empresas importadoras de bienes de capital

Las primeras 143 empresas importadoras de bienes de capital (que componen los estratos que hemos denominado I y II) concentran cerca del 50% de las compras externas de estos bienes durante la década del '80.

En primer lugar, es notoria la preponderancia de las empresas extranjeras, tanto en número de empresas como en monto total importado. Sin embargo, si consideramos el promedio de importaciones por empresa, la diferencia en favor de las empresas estatales es significativa (en el estrato I por ejemplo, las

empresas del Estado importaron un promedio de 114 millones de dólares, mientras que las extranjeras apenas superan los 73 millones como promedio). Si a esto sumamos el hecho de que entre las diez primeras empresas seis son estatales, vemos reflejada la importancia de este sector no sólo en la actividad económica del país, sino también en la formación de capital, y el potencial de su poder de compra como instrumento de política industrial.

En cuanto a las empresas extranjeras, mientras que en el estrato II las mismas son predominantemente comercializadoras de los productos que importan, en el estrato I se trata en general de empresas industriales, aunque muchas de ellas importan y comercializan también bienes complementarios y hasta competitivos con los que ellas mismas producen. El hecho de que muchas de estas empresas, además de gozar de una posición oligopólica en sus respectivos mercados, controlen las cadenas de comercialización, puede llevar a que con la apertura comercial no se produzca una competencia en estos mercados, sino lo que se ha llamado "privatización de la tarifa". Esto es algo que excede a las empresas extranjeras, y que debe merecer la atención de las autoridades, empeñadas en la aplicación de una política de apertura, sobre todo por el alto grado de oligopolización de los mercados en la Argentina.

Si consideramos las importaciones de acuerdo con la división CIU de las empresas adquirentes, vemos que tanto en el estrato I como en el II es predominante el sector industrial. Dentro del mismo se destaca la división 38 (Productos metálicos, maquinaria y equipo), siguiéndole en importancia la 35 (Productos químicos) y la 37 (Industrias metálicas básicas). En el caso de la división 38, solo dos empresas de los sectores de computación y telecomunicaciones dan cuenta de un gran porcentaje del total importado en el estrato I. En el estrato II predominan las empresas electrónicas radicadas en Tierra del Fuego al amparo del régimen de promoción. Dado que dicho régimen contempla la importación de bienes de capital libres de derechos aduaneros, es altamente probable que los casi 150 millones de dólares importados por estas empresas hayan estado acogidas a este beneficio. Por otra parte, aunque es la división mas importante, su evolución a lo largo de la década muestra que es la que mas ha sufrido los efectos de la caída de la inversión y las restricciones del sector externo durante el período 1982-86.

Es significativo el peso de las divisiones correspondientes a sectores de servicios, donde la presencia del sector público es determinante (28.5% en el estrato I y 12% en el II). También es importante la incidencia de las divisiones de la actividad comercial, que se concentran fuertemente en dos tipos de bienes: automotores (básicamente durante la apertura de Martínez de Hoz) y equipos de computación.

En cuanto a la evolución a lo largo de la década, es notoria la mayor sensibilidad que muestran los importadores no industriales respecto de los industriales frente al ajuste en la inversión y en el sector externo, y ello se relaciona básicamente con la crisis tanto de financiamiento como de gestión en el sector público.

Finalmente, resulta interesante visualizar qué tipo de bienes de capital demandan mas fuertemente las distintas empresas, de acuerdo con su origen de capital. Así, mientras que las empresas estatales destinan algo mas del 46% de sus importaciones al grupo de material de transporte (básicamente por la incidencia de Ferrocarriles Argentinos, Aerolíneas, ELMA, pero también de otras empresas como Y.P.F. por ejemplo), las empresas extranjeras destinan un porcentaje similar a Maquinaria para oficina y para el tratamiento de la información, lo cual da una idea de la magnitud del fenómeno de introducción de la informática en el país, y del rol determinante de las empresas extranjeras (especialmente I.B.M.) en ese proceso. En el estrato II, mientras que las empresas del Estado y las pertenecientes a grupos económicos locales concentran fuertemente sus importaciones en el grupo de maquinaria no eléctrica de uso difundido, tanto las extranjeras como las independientes reparten mas su demanda entre distintos tipos de bienes.

Las principales empresas importadoras en el proceso de acumulación

Un total de 79 empresas, de las 143 que importaron bienes de capital por mas de 10 millones de dólares

entre 1980 y 1987 tenían actividad industrial en 1984, de las cuales 21 corresponden al estrato I y 58 al estrato II. La cantidad de ocupados que estas empresas tenían en sus establecimientos industriales al momento del censo es un indicador de la envergadura de las mismas. En este sentido, el 52% de las empresas del estrato I y el 40% de las del estrato II tenían más de 1000 ocupados, mientras que el 28 y el 29% respectivamente tenían entre 300 y 1000 ocupados. Las empresas de menos de 300 ocupados tienen una participación menor en ambos estratos.

Las 79 empresas consideradas concentraban el 10% del empleo y el 25% del valor bruto de la producción industrial en 1984. Si bien esta cifra es altamente significativa, la representatividad es aún mayor a nivel de cada una de las ramas industriales en las que las empresas desarrollan su actividad. Estas empresas representan el 16% del empleo y el 36% de la producción de las ramas en que se desenvuelven. Mientras que a nivel de origen de capital se destacan las estatales por su participación tanto en el empleo como en la producción, a nivel de división CIIU las mayores participaciones se registran en las "nuevas ramas dinámicas", la de Industrias metálicas básicas y la de Productos químicos.

Otro aspecto interesante del análisis de la importancia económica de estas empresas es su participación en los mecanismos de promoción industrial. Como es bien conocido, estos mecanismos han tenido una incidencia determinante en la evolución de la inversión en la industria en los últimos quince años. La práctica que se fue consolidando a lo largo de este período en la gran mayoría de las empresas del sector industrial fue la de invertir sólo en la medida en que consiguieran algún tipo de subsidio del Estado para el proyecto.

El grupo de los principales importadores de bienes de capital no escapa a esta característica. Así, 6 de las empresas del estrato I son titulares de 10 proyectos de promoción industrial correspondientes al régimen nacional por un monto total que representa el 13% de la inversión total aprobada por ese régimen entre 1973 y 1987, y casi el 40% de la inversión aprobada en las ramas en que estas empresas desarrollan su actividad. La totalidad de estas seis empresas pertenecen a grupos económicos locales, lo cual refleja una de las características principales del régimen, que ha mostrado a este tipo de empresas como las más activas en la búsqueda de subsidios.

En el estrato II, 28 empresas son titulares de 59 proyectos por un total que representa el 20% de la inversión total aprobada, y el 31% de la inversión aprobada para las ramas correspondientes. También en este caso es predominante la presencia de las empresas pertenecientes a grupos económicos.

También en consonancia con los patrones de concentración de la inversión aprobada por el régimen nacional, los proyectos correspondientes a las empresas de los estratos I y II están fuertemente concentradas en las divisiones 34, 35, 36 y 37, productoras de insumos intermedios. En todos los casos, además, las empresas consideradas representan porcentajes altamente significativos de los totales asignados por el régimen de promoción nacional a las ramas correspondientes.

Por último, es interesante analizar la participación de las empresas de estos dos estratos en el proceso de expansión de las exportaciones de la segunda mitad de la década del '80. Estas empresas exportaron en 1984 por un valor de 868 millones de dólares, mientras que en 1988 lo hicieron por 1250 millones. A pesar de este incremento del 44% en términos absolutos, la participación de estas empresas en las exportaciones industriales totales de la Argentina pasó del 18.9 al 17.7% entre esos años.

En cuanto al origen de capital de las empresas, la evolución entre los dos años considerados muestra un espectacular crecimiento de las empresas extranjeras, y un estancamiento de las estatales. Considerando la evolución de las exportaciones de acuerdo con la división CIIU de las empresas, se destacan el crecimiento de la división 37, y la caída de las divisiones 38 y 35 (esta última debido básicamente a la reducción de las exportaciones de Y.P.F. entre esos años).

Finalmente, si consideramos solamente la importancia de las exportaciones de estas empresas dentro

de las exportaciones de las ramas en que las mismas desarrollan su actividad, se tiene una idea mas clara de la real importancia de las mismas. En efecto, estas empresas concentraron el 24% del total exportado por las ramas correspondientes en 1984, con casos extremos como el de la división 34, con mas del 85%, o la 37, con el 90%. En 1988, en cambio, las empresas de este estrato concentraron algo menos del 18% de las exportaciones de las ramas correspondientes, dado que en ninguna división incrementó su participación en el total.

En síntesis, ha quedado demostrado que las principales empresas importadoras de bienes de capital tienen un rol destacado en el proceso de reconversión por el que atraviesa la economía argentina. En primer lugar, las empresas del Estado, a pesar de haber sufrido a lo largo de la década considerada un fuerte deterioro en sus niveles de inversión, han continuado cumpliendo el tradicional papel de inductoras (y en muchos casos sustitutos) de la inversión privada.

En cuanto a las extranjeras, tienen un peso fundamental las empresas de los sectores que hemos caracterizado como tecnológicamente más dinámicos (computación, telecomunicaciones), así como otras de sectores tradicionales del modelo de acumulación precedente, como el caso de la industria automotriz. Sin embargo, en cada caso la importancia de estas empresas se explica por fenómenos diferentes. Mientras que en el caso de computación influye decisivamente el liderazgo de IBM a nivel mundial y la inexistencia de una industria local, en el de telecomunicaciones se debe básicamente a la política que el Estado ha seguido en la materia, a través de Entel, conformando una estructura oligopólica de empresas transnacionales proveedoras (parcialmente modificada con la transición de la tecnología electromecánica a la digital). Con la reciente privatización parece cerrarse el camino hacia el desarrollo de un sector local de telecomunicaciones.

El caso de la industria automotriz obedece a otro fenómeno, que es el de la integración de las filiales locales de las empresas transnacionales a la nueva división del trabajo que se ha venido desarrollando en el sector: la especialización de las plantas locales en la producción de partes o de cierto tipo de modelos, la exportación, y la integración con plantas ubicadas en otros países de la región, como el caso de Brasil, son algunas de las manifestaciones de este cambio.

Las empresas pertenecientes a grupos económicos locales, por su parte, tienen un rol preponderante en las actividades de lo que ha dado en llamarse la "última etapa de la sustitución de importaciones": siderurgia, papel, cemento, petroquímica. Son esas las empresas que figuran entre los principales importadores de bienes de capital.

Estos rasgos coinciden básicamente con el perfil de los sectores que en los distintos estudios publicados en los últimos años han sido caracterizados como los actores más dinámicos del proceso de reconversión de la economía argentina en general, y de la industria en particular. Los datos que hemos presentado acerca del desempeño de estas empresas en distintas áreas lo confirma. En efecto, las empresas analizadas son en su gran mayoría grandes empresas que explican altos porcentajes de la concentración de la producción industrial, tanto a nivel general como de distintas ramas. En cuanto a la inversión realizada durante el período, muchas de ellas (especialmente las pertenecientes a grupos económicos locales) han sido beneficiadas con distintos regímenes de promoción industrial.

Finalmente, si bien las empresas en cuestión concentran porcentajes significativos de las exportaciones industriales, la evolución de las ventas externas de estas empresas no ha sido tan dinámica como la del conjunto de las exportaciones en la segunda mitad de la década. Esto hecho demuestra que, en principio, no ha existido una relación directa entre la importación de bienes de capital y el desempeño exportador, y remite una vez más al debate acerca de la ausencia de una política de exportaciones y de una política industrial, y más aún cuando esa ausencia se verifica en un marco de apertura.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

Azpiazu, Daniel, **La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987.**, Documento de trabajo N° 27, CEPAL, Buenos Aires, 1988.

Azpiazu, Daniel, Nochteff, Hugo, **Encuesta industrial de electrónica.**, INDEC, Buenos Aires, 1986.

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, Nochteff, Hugo, **Política industrial y desarrollo reciente de la informática en la Argentina.**, Documento de trabajo Nro. 34, CEPAL, Buenos Aires, Enero de 1990.

Azpiazu, Daniel, Basulado, Eduardo, Nochteff, Hugo, **Dos décadas de comercio exterior de bienes electrónicos de la Argentina. Relevamiento y análisis.**, Serie Documentos e Informes de Investigación, FLACSO, Buenos Aires, Enero de 1991.

Azpiazu, Daniel, Lahera, Eugenio, Nochteff, Hugo, **Comercio exterior de electrónica de Argentina. 1970-1983.**, Serie Documentos e Informes de Investigación, FLACSO, Buenos Aires, 1984.

Azpiazu, Daniel, **Promoción Industrial, incentivos tributarios y cupos fiscales.**, Mimeo, Buenos Aires, 1987.

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, **Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina.**, Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.

Braverman, Harry, **El Capital Monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX.**, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1978.

Canitrot, Adolfo, **Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina. 1976 - 1981.**, Estudios CEDES, Vol 3, Nro. 10, Buenos Aires, 1980.

Carciofi, Ricardo, **La desarticulación del pacto fiscal. Una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas.**, Documento de Trabajo N° 36, CEPAL, Buenos Aires, Marzo de 1990.

CEPAL, **Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina.**, Cuadernos de la CEPAL, Nro. 63, Santiago de Chile, Marzo 1990.

CEPAL, **Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa.**, CEPAL, Santiago de Chile, Marzo de 1990.

CEPAL-ONUDI, **Bases para el desarrollo de la industria de bienes de capital en un marco de cooperación regional.**, Santiago de Chile, Julio de 1987.

Chudnovsky, Daniel, **Economía y tecnología del control numérico para máquinas herramientas.**, Proyecto SECYT/AIDEST/IDRC, Documento N° 18, Subsecretaría de Informática y Desarrollo, Buenos Aires, 1986.

Chudnovsky, Daniel, **Automatización y transnacionalización. El caso de la industria de bienes de capital.**, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, 1984.

Chudnovsky, Daniel, **El comercio internacional de bienes de capital en 1980-1985. Principales mercados y países exportadores, e indicadores de comercio intra-industrial.**, Latinequip, Documento N° 3, Buenos Aires, 1988.

Chudnovsky, Daniel, Stein, Ernesto, **El déficit comercial y la competitividad de la industria y de las empresas transnacionales de los Estados Unidos.**, C.E.I., Buenos Aires, Enero 1989.

Chudnovsky, Daniel, Nagao, Masafumi, **Bienes de capital y tecnología en el Tercer Mundo.**, C.E.A.L., Buenos Aires, 1987.

Coriat, Benjamin, **El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el Taylorismo, el Fordismo y la producción en masa.**, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1982.

Dosi, Giovanni, **Technological Paradigms and Technological Trajectories.**, en *Research Policy*, Vol. 11, Nro. 3, 1982.

Edquist, Charles, Jacobsson, Staffan, **The diffusion of electronics technology in the capital goods sector in the industrialized countries.**, UNCTAD, Ginebra, Setiembre de 1985.

Ernst, Dieter, **Los efectos de la microelectrónica en la reestructuración mundial de la industria electrónica. Consecuencias para el Tercer Mundo**, en *Comercio Exterior*, Vol. 34, No. 12, México, Diciembre de 1984.

Fajnzylber, Fernando, **Industrialización en América Latina: de la "Caja Negra" al "Casillero Vacío"**, Cuadernos de la CEPAL, Nro. 60, Santiago de Chile, Enero 1989.

Fajnzylber, Fernando, **La industrialización trunca de América Latina.**, CET-CEAL, Buenos Aires, 1984.

Fanelli, José María, Chisari, Omar, **Restricciones al crecimiento y distribución del ingreso: el caso argentino.**, Documento CEDES Nro. 27, Buenos Aires, 1989.

FAST, **The FAST II Programme (1984-1987). Results and recommendations.**, Volumen 2: "Prospects for Human Work, Industrial & Organisational Strategies.", FAST Programme, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, Julio 1988.

Figueroa, Edgardo, **La política arancelaria en la Argentina. 1945-1990.**, Mimeo, Buenos Aires, 1991.

Frischtak, Claudio et al., **Argentina. Industrial Sector Study.**, Document of The World Bank, Washington, Abril 1988.

Frischtak, Claudio, Hadjimichael, Bitá, Zachau, Ulrich, **Competition Policies for industrializing countries.**, Policy and Research Series, N° 7, The World Bank, Washington, 1989.

Goldberg, Samuel, Ianchilovici, Beatriz, **Dimensión del Stock de Capital.**, Dirección Nacional de Planeamiento Global, Versión Preliminar, Enero de 1983.

Goldberg, Samuel, Ianchilovici, Beatriz, **El stock de capital en la Argentina. Actualización estadística. Síntesis Metodológica.**, Secretaría de Planificación, Buenos Aires, Noviembre de 1990.

Herrera, Alejandra, **La revolución tecnológica y la telefonía argentina.**, Ed. Legasa, Buenos Aires, 1990.

Holloway, John, **La rosa roja de Nissan.**, en *Revista Cuadernos del Sur*, Nro. 7, Buenos Aires, Abril de 1988.

Isgut, Alberto, Lavergne, Nestor, **Evaluación preliminar del comercio exterior argentino de bienes de capital en 1986 y 1987.**, Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D. ARG., Componente bienes de capital, Marzo de 1989.

Kaplinsky, Raphael, **The international context for industrialisation in the coming decade.**, en *The Journal of Development Studies*, Vol 21, N° 1, Octubre 1984.

Kaplinsky, Raphael, **Electronics-based automation technologies and the onset of systemofacture: implications**

for Third World industrialisation., en Worl Development, Vol. 13, N° 3, 1985.

Katz, Jorge y colaboradores, **Desarrollo y crisis de ia capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica.**, BID/CEPAL/CIID/PNUD, Buenos Aires, 1986.

Katz, Jorge, Muñoz, Alberto, **Organización -del Sector Salud: puja distributiva y equidad.**, Bibliotecas Universitarias, C.E.A.L. - C.E.P.A.L., Buenos Aires, Agosto de 1988.

Kosacoff, Bernardo, **El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983.**, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de trabajo No. 13, Julio de 1984.

Lahera, Eugenio, **FATE y CIFRA: Un estudio de caso en difusión y desarrollo de tecnología electrónica digital en la Argentina.**, Buenos Aires, ECLA, Universidad del Salvador, 1976.

Makuc, Adrian, Malis, Ismael, Pirota, Carlos, **Comercio Exterior.**, Editorial Errepar, Buenos Aires, 1989.

Martin, Ron, **Industrial restructuring, labour shake-out and the geography of recession.**, en Danson, Mike (Ed.), **Redundancy and recession. Restructuring the regions?**, Geo Books, Malta, 1986.

Massey, Doreen, Meegan, Richard, **The anatomy of job loss. The how, why and where of employment decline.**, Methuen & Co. Ltd., Londres y Nueva York, 1982.

Nogueira Da Cruz, Helio, Da Silva, Marcos, Hugerth, Lars, **Observações sobre a mudança tecnológica no setor de maquinas ferramentas do Brasil.**, BID/CEPAL/CIID/PNUD, Buenos Aires, 1982.

Perez, Carlota, **Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto.**, en Ominami, Carlos (comp.), **La Tercera Revolución Industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico.**, G.E.L., Buenos Aires, 1986.

Roitter, Mario, **Industrialización reciente de Tierra del Fuego.**, Documento PRIDRE N° 13, C.F.I., 1987.

Sierra, Pablo, **La reconversión de la industria de bienes de capital en los países desarrollados.**, Programa de Asistencia Técnica, Componente Bienes de Capital, Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D., Buenos Aires, Marzo de 1989.

Sourrouille, Juan V., **Política Económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981.**, Estudios e Informes de la CEPAL, Nro. 27, Santiago de Chile, 1983.

Sourrouille, Juan, Gatto, Francisco, Kosacoff, Bernardo, **Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales.**, INTAL, Buenos Aires, 1984.

Stevens, Candice, **Adjustment issues in the electronics industry.** Science, Technology, Industry Review, No. 5, OECD, París, Abril de 1989.

UNCTAD, **El sector de bienes de capital en los países en desarrollo. Cuestiones de tecnología y opciones de política.**, Nueva York, 1985.

UNCTAD, **Informe sobre el comercio y el desarrollo 1987.**, Ginebra, 1988.

Winograd, Carlos, **Economía abierta y tipo de cambio prefijado. Qué aprendemos del caso Argentino?** Estudios CEDES, Buenos Aires, 1984.

Wobbe, Werner, **The move towards optomatronics. Integration and convergence of technologies. An opportunity**

for a European Industrial Strategy?, Strategic Dossier 2, FAST Programme, Bruselas, Marzo 1988.

Worcel, Gloria, Promoción industrial y de exportaciones. Algunos efectos sobre el sector de bienes de capital., Proyecto S.I.C.E. - P.N.U.D. ARG, Componente de bienes de Capital, Marzo de 1989.

ANEXO METODOLOGICO

CLASIFICACION DE LOS BIENES DE CAPITAL.

La definición de bienes de capital que se utiliza aquí se basa, como se ha mencionado anteriormente, en la clasificación realizada en la Secretaría de Industria y Comercio Exterior. A diferencia de aquella, sin embargo, la presente clasificación no incorpora las partidas correspondientes a partes y piezas para los bienes de capital, dado que es el criterio que rige en la clasificación del Banco Central, con la cual trabaja el I.N.D.E.C.

TIPO 1: ESTRUCTURAS METALICAS

Grupo A: Productos metálicos estructurales

NADI	
73.21	Estructuras para la construcción y sus partes
73.22	Depósitos, cisternas en hierro o acero
73.23	Barriles, tambores en hierro o acero
73.24	Recipientes para gases
73.30	Anclas, etc.
76.08	Estructuras para la construcción en aluminio
76.09	Depósitos, cisternas en aluminio
76.10	Barriles, tambores en aluminio
76.11	Recipientes para gases

TIPO 2: MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIDO

Grupo A: Generadores de vapor y Calderas (CIIU 3813 30/60)

73.37	Calderas para calefacción central, etc.
84.01	Generadores de vapor, calderas
84.02	Ap.Aux. p/calderas de la pos. 84.01
84.03	Gasógenos y generadores de gas
84.05	Máquinas de vapor
84.13	Quemadores

Grupo B: Motores y otras máquinas matrices no eléctricas

84.06	Motores de combustión interna (1)
84.07	Ruedas hidráulicas, turbinas, etc.
84.08	Otros motores y máquinas matrices

NOTAS: (1) Exc. NADI 84.06.03 y 84.06.07 Motores p/vehículos del capítulo 87 (automóviles, etc.)

Grupo C: Bombas, motobombas y turbobombas para líquidos y gases.

84.10	Bombas, motobombas y turbobombas p/líquidos (1)
84.11	Bombas, motobombas y turbobombas p/aire

- NOTAS: (1) Exc. NADI 84.10.02.01.06 bombas de nafta p/automóviles.
 Exc. NADI 84.10.02.01.07 bombas de alimentación de combustibles p/motores diesel
 Exc. NADI 84.10.03.01.03 bombas para lavarropas de uso doméstico
 Exc. NADI 84.10.03.01.04 bombas de agua y de aceite para automóviles
 (2) Exc. NADI 84.11.04 ventiladores y análogos

Grupo D: Máquinas para trabajar los metales y la madera

- 82.05 Útiles intercambiables para MN (1)
 84.45 MH p/el trabajo de los metales
 84.47 MH p/el trabajo de la madera
 84.49 Herramientas y MH neumáticas
 84.59.06 Máquinas p/la madera (incl. 84.59.09.05 p. y p.)
 84.59.07 Máquinas p/los metales (incl. 84.59.09.06 p. y p.)
 85.05 Herramientas y MH eléctricas

- NOTAS: (1) Exc. NADI 82.05.00.01 Matrices
 Exc. NADI 82.05.00.02 Útiles de sondeo y perforación

Grupo E: Máquinas para enfriamiento, calentamiento, laminación, filtrado, etc., empleadas en las industrias de procesos

- 84.15 Máquinas para la producción de frío (1)
 84.16 Calandrias y laminadores, exc. para metales
 84.17 Aparatos para el tratamiento de materias mediante cambios de temperatura (2)
 84.18 Centrifugadoras y aparatos para el filtrado de líquidos y gases (3)

- NOTAS: (1) Exc. NADI 84.15.01.02 y 84.15.04.97.00 Heladeras y cong. domésticas p. y p. sueltas
 (2) Exc. NADI 84.17.01.01/02 Calientabaños y p. y p. sueltas
 (3) Exc. NADI 84.18.01.02.71 escurrid. de ropa uso dom. Exc. NADI 84.18.02.06 purif. p/cocinas

Grupo F: Máquinas para elevación, carga, descarga y manipulación

- 84.22 Máquinas para elevación, etc.
 87.07 Carretillas automotoras d/tipo usado en fábricas

Grupo G: Hornos industriales o de laboratorios y equipos para soldar

- 84.14 Hornos industriales o eléctricos
 84.50 Máquinas para soldar, cortar, etc.
 85.11 Hornos eléctricos, máquinas láser o eléctricas para soldar

Grupo H: Máquinas para llenar, cerrar, etc. botellas, cajas, latas y para empaquetar mercaderías

- 84.19 Máquinas para embotellar, envasar, etc. (1)
 NOTAS: (1) Exc. NADI 84.19.01 y 84.19.03.01 máquinas de uso doméstico

K19 Válvulas

84.61 Válvulas

NOTAS: (1) Exc. NADI 84.61.00.01.40 al 43 Uso doméstico

TIPO 3: MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO

Grupo A: Maquinaria agrícola y tractores

84.21.00.01 Pulverizadores y espolvoreadores
84.24 Máquinas para la preparación y trabajo del suelo y para el cultivo
84.25 Cosechadoras, etc.
84.26.01 Máquinas para ordeñar
84.28 Otras máquinas para la agricultura, horticultura, avicultura.
87.01 Tractores

Grupo B: Maquinaria para la industria alimenticia, de las bebidas y del tabaco

84.26.02 Las demás máquinas para lechería
84.27 Máquinas para vinicultura, sidrería, etc.
84.29 Máquinas para molinería
84.30 Máquinas p/la industria d/tabaco
84.59.08.05 Máq. p/la industria del te
84.59.03 Máquinas para aceites y grasas animales y vegetales

Grupo C: Máquinas para la industria textil y de confecciones, incluyendo para el trabajo del cuero y la piel.

84.36 Máquinas para el hilado
84.37 Telares y máquinas de tejer (1)
84.38 Máquinas y aparatos auxiliares para industria textil
84.39 Máquinas para fieltro
84.40 Máquinas para limpieza, lavado, secado, etc. (2)
84.41 Máquinas para coser (3)
84.42 Máquinas para cuero, pieles y calzado

NOTAS:(1) Exc. NADI 84.37.02.01.01 Máquinas p/tejer de uso doméstico
(2) Exc.NADI 84.40.01, 84.40.05 y 84.40.06.99.04 lavadoras y sec. uso doméstico y sus p.
y p.
(3) Exc. NADI 84.41.01.01 y 84.41.02.02 maq. de coser dom. y nueb.

Grupo D: Máquinas para pasta de papel, papel y cartón

84.31 Máquinas para pasta celulósica y papel
84.33 Otras máquinas para pasta de papel, papel y cartón

Grupo E: Máquinas para imprenta y encuadernación

- 84.32 Máquinas para encuadernar
- 84.34 Máquinas para imprenta (clisés, planchas, etc.)
- 84.35 Máquinas para imprenta (impresoras, etc.)

Grupo F: Máquinas para metalurgia y siderurgia

- 82.05.00.01 Matrices
- 84.43 Convertidores, calderas de colada, etc. para metalurgia
- 84.44 Laminadores, trenes de laminación, etc.
- 84.60 Cajas de fundición, moldes y coquillas (1)

NOTAS: (1) Exc. NADI 84.60.00.02.02 al 05, moldes para caucho y plástico

Grupo G: Máquinas para el tratamiento de minerales no metálicos

- 84.46 MH p/cerámica, hormigón, etc.
- 84.56 Máquinas para cerámica y otros minerales no metálicos
- 84.57 Máquinas para fabricación de vidrio

Grupo H: Máquinas para caucho y materias plásticas artificiales

- 84.59.04 Máquinas para caucho y materias plásticas artificiales
- 84.60.00.02.00/03.00 y 05.00
Moldes para caucho y plásticos

Grupo I: Máquinas para perforación del suelo, para vialidad y para la construcción

- 82.05.00.02 Utensilios para sondeo y perforaciones
- 84.09 Apisonadoras de propulsión mecánica
- 84.23 Máquinas para extracción, excavación, perforación, etc. del suelo
- 84.59.02 Máquinas para obras públicas, la construcción, etc.

TIPO 4: MAQUINARIA ELECTRICA

Grupo A: Motores, generadores y acumuladores eléctricos y reactores nucleares

- 84.59.01 Reactores nucleares
- 85.01 Máquinas generadoras, motores, etc. (1)
- 85.04 Acumuladores eléctricos (2)

NOTAS: (1) Exc. NADI 85.01.01.02.02; 85.01.01.02.11 al 02.15; 85.01.02.02.00 al 03.00; 85.01.02.05.00 al 06.00. Micromotores o motores monofásicos de baja potencia. Excepto NADI 85.01.08.03.01 y 85.01.08.05.01 al 03, transformadores de baja capacidad y para TV.

(2) Exc. 85.04.01.02 del tipo níquel-cadmio

Grupo B: Otras máquinas y equipos eléctricos

- 85.18 Condensadores eléctricos
- 85.19 Aparatos y material para el corte, seccionamiento, protección, empalme y conexión

85.22 de circuitos eléctricos, resistencias no calentadoras, potenciómetros y reóstatos (1)
Otras máquinas y aparatos eléctricos

NOTAS: (1) Exc. NADI 85.19.01.05/01.06, 02.00 y 85.19.01.07 componentes electrónicos

TIPO 5: EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES

Grupo A: Aparatos para telecomunicaciones

85.13 Aparatos de telefonía y telecomunicaciones
85.15 Aparatos de transmisión para radiotelefonía, etc. (1)

NOTAS: (1) Exc. NADI 85.15.02 al 85.15.06; receptores de radio y TV y NADI 85.15.10.02/03 y 85.15.10.04 partes y piezas sueltas

TIPO 6: MATERIAL DE TRANSPORTE

Grupo A: Vehículos y material para vías férreas

CAPITULO 86

Grupo B: Vehículos automotores para el transporte colectivo de pasajeros, el transporte de mercaderías y usos especiales

87.02.02 Vehículos para transporte colectivo de personas
87.02.03 Vehículos para transporte de mercaderías
87.03 Vehículos automóviles para usos especiales, distintos de los destinados al transporte
87.04 Chasis con motor (1)
87.05 Carrocerías (2)

NOTAS:(1) Exc. NADI 87.04.00.02.99 para automóviles
(2) Exc. NADI 87.05.00.03.00 p.y p. para carrocerías

Grupo C: Navegación aérea

CAPITULO 88 (1)

NOTAS: (1) Exc. 88.02.01 Aerodinos que funcionan sin máquina propulsora

Grupo D: Navegación marítima y fluvial

CAPITULO 89 (1)

NOTAS: (1) Exc. NADI 89.01.02 yates, etc.

TIPO 7: INSTRUMENTAL TECNICO Y DE PRECISION

Grupo A: Instrumental médico

90.17.01	Aparatos electromédicos
90.18	Aparatos de mecanoterapia, etc. (1)
90.20	Aparatos de rayos X-

NOTAS: (1) Exc. NADI 90.18.00.07.01 Equipos para buceo

Grupo B: Instrumentos y aparatos de medida, comprobación y precisión, excluyendo los eléctricos o electrónicos

90.06	Instrumentos de astronomía
90.12	Microscopios ópticos
90.14	Instrumentos y aparatos para geodesia, topografía, meteorología, etc.
90.15	Balanzas de precisión
90.16	Instrumentos de dibujo, otras máquinas e instrumentos de medida, compr. y control
90.22	Máquinas y aparatos para ensayos mecánicas de materiales
90.23	Densímetros, aerómetros, etc.
90.24	Aparatos e instrumentos para medida, control, etc. de fluidos líquidos o gaseosos, etc.
90.25	Instrumentos y aparatos para análisis físicos y químicos
90.26	Contadores de gases, líquidos, etc.
90.27	Otros contadores

Grupo C: Instrumentos y aparatos de medida, comprobación y precisión eléctricos

90.11	Microscopios electrónicos
90.28	Instrumentos y aparatos eléctricos o electrónicos de medida, verificación, control, regulación o análisis

TIPO 8: MAQUINARIA PARA OFICINA Y PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

Grupo A: Máquinas para el tratamiento de la información y para oficina

84.51	Máquinas de escribir
84.52	Máquinas de calcular
84.53	Máquinas para el tratamiento de la información
84.54	Otras máquinas y aparatos de oficina
90.10.01/02	Fotocopiadoras

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro A1

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO DIFUNDIRDO
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
Estados Unidos	865549.1	27.1	182280.4	64452.3	59575.5	-64.6	-7.6
Alemania Federal	505531.7	15.8	96185.8	33032.8	49332.0	-65.7	49.3
Italia	405210.6	12.7	69877.7	24143.1	48246.6	-65.4	99.8
Brasil	253610.4	7.9	41424.8	18602.8	25915.6	-55.1	39.3
Japón	237250.4	7.4	33564.6	24074.6	16582.7	-28.3	-31.1
Francia	214626.9	6.7	45167.5	14500.9	17262.4	-67.9	19.0
Suecia	109759.8	3.4	24659.9	7137.4	8251.0	-71.1	15.6
Suiza	106523.1	3.3	31264.2	5246.6	5920.6	-83.2	12.8
España	104855.3	3.3	17896.7	7593.0	10365.7	-57.6	36.5
Reino Unido	64336.0	2.0	27993.0	1475.8	323.6	-94.7	-78.1
PRIMEROS DIEZ	2867253.4	89.7	570314.6	200259.3	241775.9	-64.9	20.7
RESTO (63 Países)	330312.7	10.3	80440.3	21043.8	21404.4	-73.8	1.7
TOTAL	3197566.1	100.0	650754.9	221303.1	263180.3	-66.0	18.9

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A2

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MAQUINARIA NO ELECTRICA DE USO ESPECIFICO
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
Alemania Federal	506147.8	22.2	93706.7	28772.4	58290.8	-69.3	102.6
Estados Unidos	442040.8	19.4	128961.5	19197.0	29377.6	-85.1	53.0
Italia	407325.5	17.9	73216.6	23623.2	47592.0	-67.7	101.5
Brasil	238934.2	10.5	53628.1	9631.8	27839.7	-82.0	189.0
Suiza	86831.4	3.8	18355.4	5874.2	6916.6	-68.0	17.7
Francia	80032.9	3.5	19299.2	5058.3	5380.9	-73.8	6.4
Reino Unido	74026.8	3.3	33090.7	2412.9	400.9	-92.7	-83.4
Japón	72021.3	3.2	16280.6	4241.8	6083.8	-73.9	43.4
España	63376.9	2.8	12505.1	3840.0	6389.0	-69.3	66.4
U.R.S.S.	59298.7	2.6	1291.6	7477.7	6442.3	478.9	-13.8
PRIMEROS DIEZ	2030036.3	89.2	450335.6	110129.3	194713.5	-75.5	76.8
RESTO (49 Países)	245763.8	10.8	42109.3	12906.4	30530.6	-69.4	136.6
TOTAL	2275800.1	100.0	492444.9	123035.7	225244.1	-75.0	83.1

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A3

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MAQUINARIA ELECTRICA
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
Japón	250167.1	28.8	49495.4	21171.3	15106.3	-57.2	-28.6
Estados Unidos	175995.0	20.2	40985.4	10489.7	13858.6	-74.4	32.1
Alemania Federal	143198.2	16.5	20564.6	8872.0	19236.4	-56.9	116.8
Italia	47545.5	5.5	7526.2	2517.7	6635.0	-66.5	163.5
Brasil	42163.3	4.8	5830.5	3479.7	4367.9	-40.3	25.5
España	28532.9	3.3	1454.3	3478.1	2744.6	139.2	-21.1
Francia	28297.0	3.3	2557.0	2344.4	3820.4	-8.3	63.0
Suiza	23154.2	2.7	5914.2	1471.3	1323.1	-75.1	-10.1
Corea del Sur	18126.5	2.1	209.8	752.6	4647.9	258.7	57.6
Taiwan	16887.3	1.9	3188.2	1122.1	1633.4	-64.8	45.6
PRIMEROS DIEZ	774067.2	89.0	137725.7	55698.9	73373.7	-59.6	31.7
RESTO (56 Países)	95570.1	11.0	20968.4	5612.5	8523.7	-73.2	51.9
TOTAL	869637.3	100.0	158694.1	61311.4	81897.4	-61.4	33.6

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A4

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
Alemania Federal	119173.0	21.3	18762.4	7018.6	15518.4	-62.6	121.1
Estados Unidos	116693.1	20.8	23146.8	9335.0	7908.2	-59.7	-15.3
Japón	94552.2	16.9	15444.3	5695.3	11729.1	-63.1	105.9
Suecia	78506.5	14.0	18158.0	4915.9	5870.4	-72.9	19.4
Francia	30650.6	5.5	7302.4	2785.6	706.0	-61.9	-74.7
Italia	29482.3	5.3	6546.5	2439.7	1396.9	-62.7	-42.7
Brasil	21067.4	3.8	2894.1	2130.8	1541.8	-26.4	-27.6
España	14901.5	2.7	3659.4	1469.5	78.5	-59.8	-94.7
No identificado	12955.2	2.3	3795.4	1011.0	2285.8	-73.4	136.1
México	8002.0	1.4	22.6	503.9	2113.5	2130.9	319.4
PRIMEROS DIEZ	525983.8	93.9	99731.9	37305.1	49148.6	-62.6	31.7
RESTO (39 Países)	33889.0	6.1	5330.7	2891.5	439.7	-45.8	-84.8
TOTAL	559872.8	100.0	105062.6	40196.6	49588.3	-61.7	23.4

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A5

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MATERIAL DE TRANSPORTE
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
	TOTAL						
Estados Unidos	406886.3	30.7	150481.2	17708.5	5793.8	-88.2	-67.3
Japón	348921.4	26.3	72509.7	33496.2	12140.4	-53.8	-63.8
España	227264.4	17.2	77563.3	12656.5	6056.5	-83.7	-52.1
U.R.S.S.	86809.1	6.6	668.7	11675.1	9032.0	1646.0	-22.6
Alemania Federal	58624.0	4.4	5365.6	8952.0	1044.3	66.8	-88.3
Brasil	29169.3	2.2	9416.4	805.1	2103.7	-91.5	161.3
Reino Unido	26398.7	2.0	12318.3	1295.9	1541.8	-89.5	19.0
Francia	22296.6	1.7	3367.0	2007.4	1841.9	-40.4	-8.2
Uruguay	15163.6	1.1	3367.1	238.0	2440.7	-92.9	925.6
Italia	14204.0	1.1	5294.3	594.0	215.2	-88.8	-63.8
PRIMEROS DIEZ	1235737.5	93.3	340351.7	89428.6	42210.3	-73.7	-52.8
RESTO (43 Países)	88614.0	6.7	8679.7	7222.7	5467.2	-16.8	-24.3
TOTAL	1324351.5	100.0	349031.4	96651.3	47677.5	-72.3	-50.7

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A6

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y MEDIDA
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES
(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
	TOTAL						
Estados Unidos	409199.1	38.0	80011.9	31143.3	31153.0	-61.1	0.0
Alemania Federal	206744.8	19.2	39075.1	14347.0	18953.3	-63.3	32.1
Japón	128294.8	11.9	19887.6	9843.2	13101.1	-50.5	33.1
Italia	50869.2	4.7	9012.3	3797.0	4619.8	-57.9	21.7
Francia	46400.9	4.3	8866.1	3321.0	4021.2	-62.5	21.1
Suiza	39456.3	3.7	7930.4	2934.0	2975.2	-63.0	1.4
No identificado	30785.9	2.9	4087.7	2574.8	3296.5	-37.0	28.0
Brasil	28691.5	2.7	3286.1	2689.3	2890.9	-18.2	7.5
España	17817.2	1.7	2848.0	1898.4	876.3	-33.3	-53.8
Suecia	16760.5	1.6	2823.6	1288.0	1557.7	-54.4	20.9
PRIMEROS DIEZ	975020.1	90.6	177828.8	73836.0	83445.0	-58.5	13.0
RESTO (58 Países)	101211.0	9.4	21933.2	6450.2	8313.6	-70.6	28.9
TOTAL	1076231.1	100.0	199762	80286.2	91758.6	-59.8	14.3

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A7

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
MAQUINAS PARA OFICINA Y PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACION
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES

(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
Estados Unidos	761750.3	54.8	106770.1	73410.7	60385.6	-31.2	-17.7
Japón	162159.2	11.7	40058.0	10402.2	10010.8	-74.0	-3.8
Brasil	152749.6	11.0	22521.7	15459.3	10136.6	-31.4	-34.4
Mexico	86850.6	6.2	9561.5	9077.2	7447.2	-5.1	-18.0
Alemania Federal	63760.9	4.6	11958.0	5717.6	3752.3	-52.2	-34.4
Francia	45937.8	3.3	6742.2	4315.3	3625.7	-36.0	-16.0
Italia	23041.6	1.7	7349.4	1160.6	846.6	-84.2	-27.1
Panamá	18989.6	1.4	3551.6	1910.5	1387.2	-46.2	-27.4
España	10361.1	0.7	2456.9	993.6	159.7	-59.6	-83.9
Canadá	7277.2	0.5	1960.6	495.9	292.3	-74.7	-41.1
PRIMEROS DIEZ	1332877.9	95.9	212930.1	122942.7	98044.0	-42.3	-20.3
RESTO (50 Países)	57159.5	4.1	10554.2	3787.5	5095.3	-64.1	34.5
TOTAL	1390037.4	100.0	223484.3	126730.2	103139.3	-43.3	-18.6

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.

Cuadro A8

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL
ESTRUCTURAS METALICAS
PROMEDIOS ANUALES POR PAISES

(Miles de dólares)

PAIS	TOTAL	% SOBRE TOTAL	1980-81	1982-86	1987-89	(II)/(I)	(III)/(II)
U.R.S.S.	28917.2	29.3	1911.8	4841.1	162.8	153.2	-96.6
Brasil	16050.5	16.3	2542.1	1087.6	1709.5	-57.2	57.2
Estados Unidos	11524.9	11.7	1939.5	1096.3	588.0	-43.5	-46.4
Italia	11237.6	11.4	358.0	504.3	2633.4	40.9	422.2
Belgica	4818.9	4.9	240.0	257.4	1017.3	7.2	295.2
Chile	4200.2	4.3	111.3	35.2	1267.3	-68.4	3504.3
Alemania	3901.0	4.0	493.5	341.2	369.3	-30.9	8.2
Francia	3684.3	3.7	219.6	265.5	639.2	20.9	140.7
Suiza	3398.4	3.4	15.8	389.2	473.6	2356.0	21.7
Uruguay	1982.2	2.0	292.7	124.6	224.6	-57.4	80.3
PRIMEROS DIEZ	89715.4	90.9	8124.4	8942.3	9084.9	10.1	1.6
RESTO (33 Países)	8867.9	9.1	103.7	1400.1	1053.5	1250.6	-24.8
TOTAL	98583.3	100.0	8228.1	10342.4	10138.4	25.7	-2.0

FUENTE: ELABORACION PROPIA SOBRE DATOS DEL I.N.D.E.C.