iefe

Consejo Editorial

Lic.José Sbattella
Cr.Ricardo Angelucci
Lic.Germán Saller
Dr.Pablo Chena
Dr.Pablo Pérez

Director

Dr.Pablo Pérez

Equipo de Investigación

Mg.José Quesada Aramburú
Lic.Guillermo Bellingi
Dr.Mariano Féliz
Lic.Daniela Sbattella
Lic.Antonia Sbattella
Lic.Marcelo Saavedra
Lic.Diego Bastourre
Lic.Paula Ríos
Lic.Sergio Díaz
Lic.Esteban F.Aguiar
Lic.Facundo Barrera
Lic.Pilar Palmieri
Federico Ciappa
Lic.Leandro Bona
Lic.Santiago López Osornio
Cr.Sergio Gabriel
Santiago Patrouilleau

Colaboración especial en este número:
Paula Belloni
Andrés Wainer
María José Castells
Martín Schorr

Administración
Adriana Pazzaia

Diseño
Bustos María Eugenia D.C.V.
www.webdesignlaplata.com.ar

Calle 9 N°1134 e/ 55 y 56 (B1900DLL) - La Plata
Argentina - Tel/Fax: (0221) 410-9503
www.iefe.org.ar - info@iefe.org.ar

Propiedad intelectual ley 11723 N°691853 - ISSN N°1514-2981

La reproducción total o parcial del contenido de esta publicación está permitida únicamente citando al informe iefe como fuente.

Temario

Marco Político

Hegemonía y Revolución. pág.3

Estudios

Estudio 1: Salario Docente: Paritarias, desigualdad y dinámica salarial en la post Convertibilidad. pág.5

Estudio 2: Inversión extranjera record en Argentina 2012: ¿un camino hacia desarrollo? pág.13

Estudio 3: La Industria de bienes de capital en la Pos-convertibilidad: rasgos estructurales y composición de los costos. pág.23

Estudio 4: La crisis en Europa y los principales afectados: los jóvenes pág.38

Finanzas Públicas

La Recaudación Tributaria Nacional Enero-Mayo 2013 pág.45

Análisis de la situación fiscal del Sector Público Nacional: Marzo 2013 pág.47

Finanzas Bonaerenses

Recaudación Propia de la Provincia de Buenos Aires Enero - Marzo de 2013 pág.50

La deuda de la provincia de Buenos Aires: 2006 - 2012 pág.53

Demanda Laboral

Análisis del IDLIEFE del La Plata y Gran La Plata. pág.55

ICA

Indice de competitividad argentino, industrial y sectorial. pág.58

Marco Político. Junio 2013
Hegemonía y revolución.

Las dos palabras significan mucho en términos políticos, ya que definen procesos inevitables en las disputas por el poder. Las hegemonías permiten concretar las revoluciones.

Si se caracteriza como revolucionario el proceso del peronismo iniciado en 1945, debemos concluir que fue una contrarrevolución exitosa la dictadura cívico-militar liderada por Martínez de Hoz, y continuada por una democracia condicionada donde resaltan por su capacidad de daño Menem y Cavallo.

Desde 1976 a 2001, período que denominamos "de Valorización Financiera", la hegemonía la ejerció el bloque de clases integrado por los conglomerados transnacionales, los grupos nacionales transnacionalizados y la vieja oligarquía terrateniente agroexportadora.

La característica principal fue la destrucción del proceso de industrialización, lo que implicó la desaparición de la clase obrera industrial como factor dinamizador del mercado interno y, en consecuencia, una regresión hacia el tipo de país periférico exportador de materias primas, petróleo y minería, que regía previamente al Golpe.

La implosión del 2001, con 30 muertos en su haber, permitió generar el un movimiento popular que recuperando lo ideológico del nacionalismo popular derivado del peronismo está disputando el control del Estado. Desde el punto de vista sociológico, la crisis de diciembre de ese año disparó una disputa por la hegemonía producto del derrumbe del esquema de convertibilidad.

Es razonable preguntarse si se puede caracterizar el proceso iniciado en Mayo del 2003 como contra-hegemónico respecto de la etapa de valorización financiera.

Una noticia coyuntural que pinta la etapa es la condena a 7 años de prisión efectiva del actual senador Carlos Saúl Menem, principal responsable del desmantelamiento del Estado, privatizando y desregulando, por un lado, endeudando por el otro, y consintiendo la subordinación al orden financiero global con la aceptación de las relaciones carnales.

El problema a dilucidar es qué sectores sociales pueden sostener un proceso de disputa por la hegemonía, que pueda controlar el Estado y sostener las embestidas de los sectores desplazados del poder en diciembre de 2001.

Desde el 2003, el Frente para la Victoria, fundado por Néstor Kirchner en la provincia sureña de Santa Cruz, viene conduciendo el Estado Nacional, sorteando conflictos y resolviendo problemas económicos que parecían obstáculos infranqueables.

Desde la negociación por la quita de la Deuda Externa, pasando por la aplicación de las retenciones a la renta agraria, la recuperación de un sistema de jubilaciones solidario (destruyendo el negociado de las AFJP) así como de Aerolíneas Argentinas y de YPF, la ley de medios para confrontar por el control monopólico de las corporaciones privadas sobre la opinión pública; estos 10 años han reinstalado la utopía de ser un país justo, libre y soberano.

En otras palabras, podemos afirmar que estamos transitando un proceso revolucionario.

Se está recomponiendo el poder de policía del Estado, pasando a ser el instrumento articulador de los sectores sociales beneficiados con el desarrollo del mercado interno, impulsado por el consumo popular.

Podríamos teorizar sobre cuándo un proceso es revolucionario. No es contradictorio con un viejo axioma del General Perón, que decía “entre el tiempo y la sangre, prefiero el tiempo”.

Pasó una década, que claramente se puede identificar como ganada, comparada con las anteriores.

Queda como deber, para las estructuras políticas generadas en estos años, consolidar el Estado, único instrumento disponible para superar la acefalía de organizaciones populares con intereses de clase, que puedan liderar un bloque Hegemónico popular.

América Latina nos acompaña. El primer mundo está en crisis justamente por el proceso de valorización financiera que nosotros superamos.

Continuemos con las Efectividades Conducentes.

Salario Docente: Paritarias, desigualdad y dinámica salarial en la post Convertibilidad

Introducción

Este año el inicio de clases en las distintas provincias del país fue acompañado por conflicto y paro docente como consecuencia de las negociaciones de las Paritarias. A fines de febrero el Gobierno Nacional determinó, en forma unilateral la Paritaria Nacional Docente en un 22,6%, a concretarse en tres tramos. Esta paritaria tiene carácter de ley nacional y fija el piso salarial a partir del cual se puede comenzar a discutir las paritarias provinciales. Es decir, es a nivel provincial donde se finalmente se determinan los salarios de los docentes.

Los conflictos derivados de las negociaciones aparecieron en distintos puntos del país. Recientemente, en coincidencia con el cese de la conciliación obligatoria dictada por el Ministerio de Trabajo, los docentes Bonaerenses volvieron a entrar en conflicto con el gobierno provincial. Por su parte, en la provincia de Tierra del Fuego el conflicto tampoco fue menor. En estos días se logró un acuerdo concluyó con un aumento que representa un 42% de los haberes docentes en la provincia, contra el 50 % que pretendía la dirigencia sindical y un 33% que inicialmente había ofrecido el gobierno.

Más allá de los conflictos de este año, los salarios docentes presentan marcadas diferencias a nivel regional. Según los últimos datos disponibles del Ministerio de Trabajo, el salario de un docente de la provincia de Santa Cruz, prácticamente duplica al de un docente de Catamarca. Si bien pueden existir diferencias en el costo de vida de cada región la diferencia es muy significativa.

Por otra parte, debemos destacar que durante el período de la post Convertibilidad el gasto público en educación se ha incrementado sistemáticamente. La participación del Gasto Público en el PBI aumentó del 4,4% en el 2003 a 6,7% en el 2009. Ahora bien, ¿Cómo incidió esta política en el salario docente? ¿Ha mejorado su poder de compra? ¿Cómo evolucionó su salario en relación al resto de los sectores?

El presente estudio busca analizar estos interrogantes en relación a las siguientes dimensiones: la heterogeneidad regional, la desigualdad salarial y la capacidad de compra del salario. Para ello, el estudio se organiza de la siguiente manera: en un principio se analizan las variables agregadas, la dinámica del gasto en educación y la evolución de las paritarias nacionales; luego se analiza la evolución de los salarios docentes en las distintas provincias y aquellas variables ligadas a la desigualdad salarial, y por último, el poder de compra del salario docente.

1. La Política de Gasto Público en Educación (GPE) en la Post Convertibilidad

Durante el período de la post Convertibilidad, en el marco de un fuerte crecimiento económico, el Gasto Público ha tenido un comportamiento expansivo, y en este contexto el Gasto Público Social y en particular el Gasto Público en Educación han sido uno de los componentes más dinámicos de la política de gasto. En el siguiente cuadro vemos como la participación del gasto público consolidado en educación sobre el PBI se incremento entre el año 2003 y el 2009 un 64%, mientras que el total del Gasto Público Social aumentó un 45%.

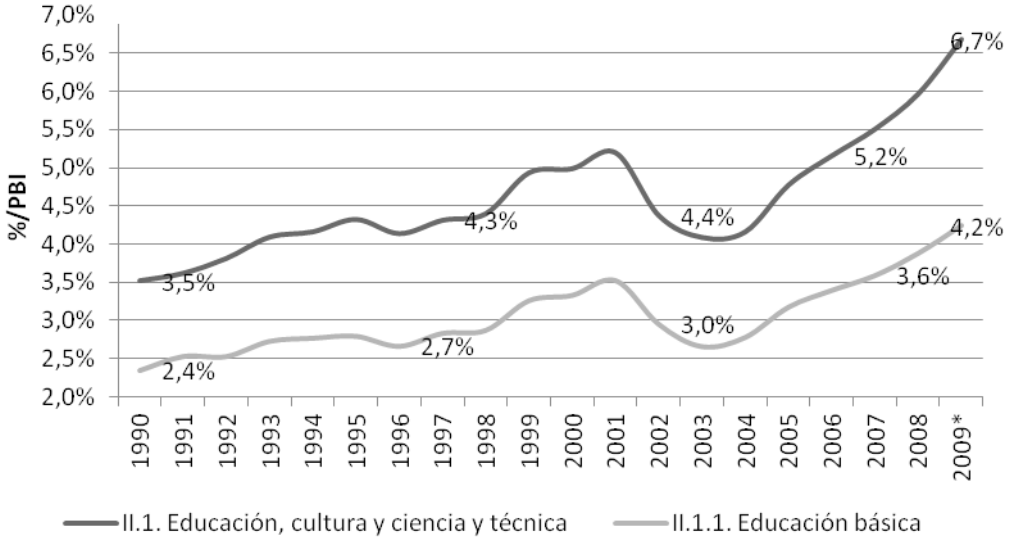
Cuadro 1.
Gasto Público Social y en Educación Consolidado . % PBI. Años 2003-2009.

	2003	2009	variación 2009/2003
II. Gasto Público Social	19%	28%	45%
II.1. Educación, cultura y ciencia y técnica	4,1%	6,7%	64%
II.1.1. Educación básica	2,7%	4,2%	59%

Fuente: elaboración propia.

La participación del gasto público en educación sobre el PBI, se ubica a partir del año 2007 en los máximos niveles registrados en los últimos 20 años. Uno de los hechos centrales que explica este comportamiento es que desde el año 2005 la Argentina cuenta con La ley de Financiamiento Educativo (26.075), cuyo principal objetivo es el aumento de la inversión en educación, ciencia y tecnología. En la misma se plantea aumentar el presupuesto del 4,4% del PBI (valor que rige en el año 2003) hasta alcanzar el 6,7% del PBI en el año 2010, que como se observa en el siguiente gráfico el valor ya fue alcanzado en el año 2009.

Gráfico 1.
Gasto Público Consolidado en Educación. % PBI. Período 1990-2009.



Fuente: Elaboración Propia en base a DNCN.

Sin embargo esta ley no plantea modificar la estructura actual del financiamiento del GPE, que es la misma que la estipulada por la reforma de principios de la década del noventa, donde las provincias financian los niveles primario y secundario, mientras que el gobierno nacional fundamentalmente la educación superior y las erogaciones en concepto de ciencia y técnica. Refiriéndonos a la fuente de financiamiento del GPE consolidado, para el período de la post con-

vertibilidad en promedio, la misma estaba estructurada aproximadamente por un 75% del nivel provincial (Kodric, 2011).

De esta manera, existe una continuidad respecto a los distintos diagnósticos que previamente han sido elaborados durante la década del noventa y los años subsiguientes a la reforma educativa. El sistema educativo argentino continúa fragmentado y librado a las (desiguales) capacidades que cada provincia posee para su sustento (Riquelme, 2004).

2. La Paritaria Nacional y los salarios provinciales

La paritaria Nacional Docente comenzó a funcionar en febrero del 2008. La misma tiene por objetivo garantizar un salario mínimo docente y orientar la fijación de paritarias provinciales. El Salario Mínimo Nacional es fijado en base al salario de un docente de primaria de jornada simple que recién ingresa en carrera. Según el Ministerio de Educación, solo el 8% de los docentes se encuentran en esta situación. Entre el 2008 y el 2013, este salario mínimo paso de $1.290 a $3.416 valor que alcanzara en el mes de diciembre del año 2013.

Cuadro 2.
Paritaria Nacional Docente. Período 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Incremento total anual	24%	16%	23%	27%	20%	22%
Salario Mínimo Nacional Docente Garantizado	1.290	1.490	1.840	2.300	2.800	3.416
Tramos			Marzo (17%) Julio (6%)	Marzo (25%) julio (1,7%)		(Marzo 16%, agosto 3% y diciembre 3%

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, las medidas acordadas en el marco de la paritaria nacional 2012, permitieron que las distintas entidades a nivel provincial que representan al sector docente puedan cerrar sus acuerdos salariales. Para analizar la dispersión salarial entre regiones y los acuerdos obtenidos, tomaremos como representativo la remuneración bruta de un docente de nivel primario con 10 años de antigüedad.

En el Cuadro 3 de la siguiente página se encuentra la variación del salario de los docentes de nivel primario jornada simple entre marzo 2011-marzo 2012 (sería una aproximación a los acuerdos implementados). Los mayores incrementos salariales los encontramos en Rio Negro (42%), Mendoza (36%) y Neuquén (32%); Luego, los menores incrementos los encontramos en Santiago del Estero (11%) y Tierra del Fuego (14%). Como se observa los acuerdos varían significativamente entre provincias.

Como se observa en dicho cuadro la diferencia salarial de los docentes entre provincias es muy relevante, hacia marzo del 2012, el ingreso más alto lo obtienen los maestros de Santa Cruz, con un salario bruto por jornada simple de $5.252 y el más bajo los maestros de Catamarca con un salario de $2.850, muy cerca del mínimo que establece la ley. Debemos considerar que existen diferencias en el costo de vida de las diferentes regiones, con lo cual las brechas salariales en términos reales pueden ser diferentes.

Ahora bien, vemos que la desigualdad regional de los salarios docentes es importante, prácticamente Santa Cruz duplica el sueldo de Catamarca, entonces, ¿Qué es lo que ha ocurrido en este aspecto en los últimos años? ¿Cuál ha sido la dinámica de la desigualdad salarial al interior de los trabajadores de la enseñanza? En el siguiente cuadro encontramos la evolución de un indicador de desigualdad, el Coeficiente de Variación Sala-

Cuadro 3.
Remuneración Bruta de docente de nivel primario con 10 años de antigüedad según provincia. Pesos Mensuales. Marzo 2012.

	2012	Var 2012 / 2011
Santa Cruz	5.252	25%
Tierra del Fuego	4.752	14%
La Pampa	4.600	27%
Santa Fe	4.328	20%
Córdoba	4.050	24%
San Luis	3.855	20%
Neuquen	3.854	32%
Tucuman	3.791	20%
Rio Negro	3.637	42%
Chubut	3.597	25%
Chaco	3.584	17%
La Rioja	3.581	23%
Salta	3.564	19%
Promedio Simple	**3.524**	**18%**
San Juan	3.489	22%
Jujuy	3.404	21%
Mendoza	3.357	36%
Buenos aires	3.315	21%
Santiago del Estero	3.311	11%
CABA	3.281	23%
Entre Ríos	3.179	16%
Corrientes	3.141	26%
Formosa	3.110	28%
Misiones	2.965	29%
Catamarca	2.850	12%

Fuente: Ministerio de Educación (ME)

rial (CV), en la medida que el indicador es más bajo, la dispersión de los sueldos docentes entre las distintas regiones cae. Observamos que el indicador cae significativamente entre el año 2003-2012, si bien entre en los últimos dos años, la variación es mínima. Es decir, se observa durante el período una clara caída de la desigualdad de los salarios docenes entre regiones (ver Gráfico 2 de la siguiente página).

Es de esperar que si la desigualdad salarial se redujo entre el año 2003-2012, que los acuerdos salariales hayan sido mayores en aquellas provincias cuyo sueldo es menor. En el siguiente gráfico de dispersión se encuentra la relación entre el aumento salarial que hubo en las distintas provincias entre el año 2003-2012 y el nivel de salario alcanzado en el año 2012. El gráfico 3 de la siguiente página se divide en cuatro cuadrantes, que se definen de la siguiente manera:

- Cuadrante superior derecho: Salarios y acuerdos por encima del promedio; La Pampa, Santa Fe y Tucumán. Se trata de las provincias que mejor han negociado y tienen una mejor situación relativa.

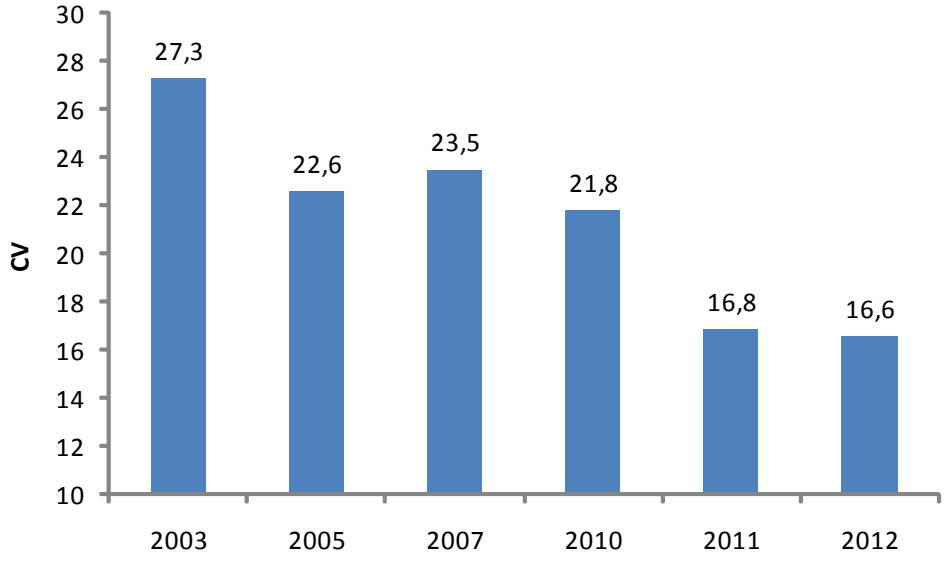
- Cuadrante Superior Izquierdo: Salarios por encima del Promedio y acuerdos por debajo del promedio; Tierra del Fuego, San Luis y Neuquén, entre otras. Son las provincias que si bien no han tenidos los mejores acuerdos, su situación relativa es buena.

- Cuadrante Inferior izquierdo: Salarios y acuerdos por debajo del promedio; Catamarca, Santiago del Estero y CABA, entre otros. Son las provincias peor posicionadas, no solo por su nivel salarial, sino también por su capacidad de negociación.

- Cuadrante Inferior Derecho: Salarios por debajo del promedio, acuerdos por encima del promedio; Chubut y Buenos Aires, entre otras. Son las provincias que han tenido buena capacidad de negociación, si bien su situación salarial no está entre las más altas.

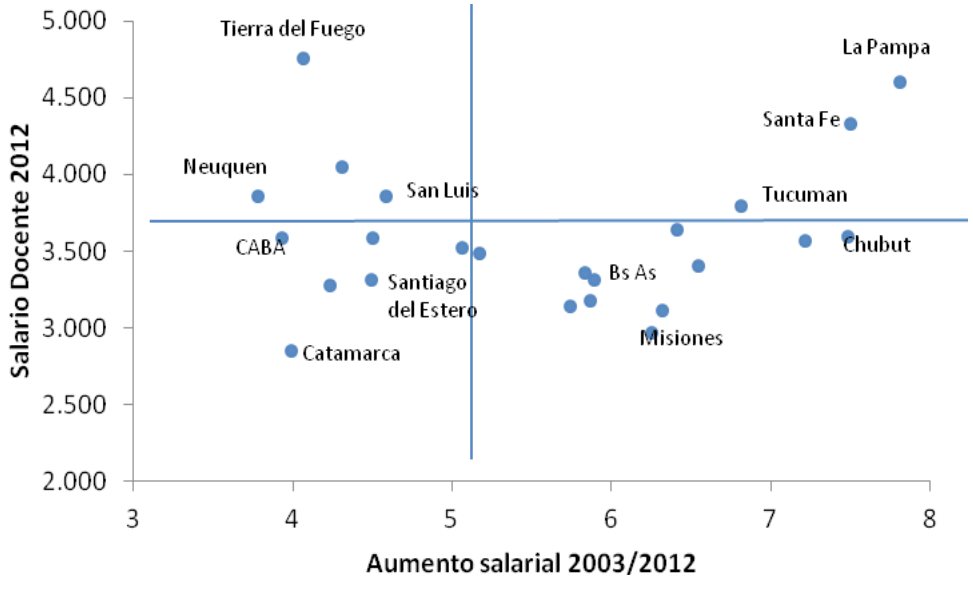
Hemos visto que la desigualdad de los salarios docentes (Gráfico 3 de la siguiente página) mejoro mucho durante el período, es probable que esta evolución este en parte relacionada con la Paritaria Nacional Docente, al garantizar en ciertas provincias un piso salarial.

Gráfico 2.
Desigualdad de salarial docente* entre regiones. Coeficiente de Variación. Período 2003-2011.



*Se toma como referencia un maestro de grado con 10 años de antigüedad.
Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Educación (ME)

Gráfico 3.
Relación salario docente y acuerdo salarial 2003-2012, según provincias.



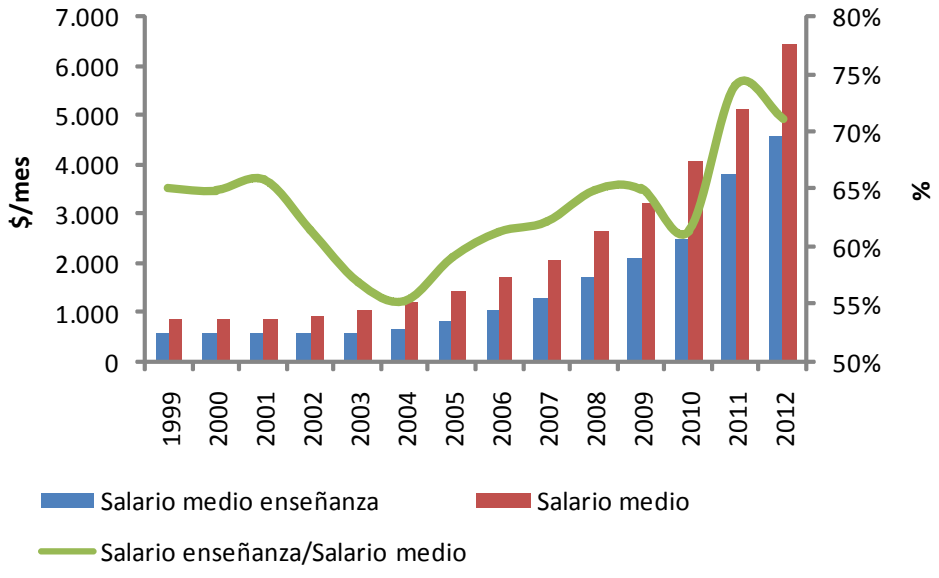
Fuente: Elaboración propia en base a ME.

Salario docente: Situación estructural y poder de compra

El sector de la enseñanza ha tenido salarios por debajo del promedio tanto durante la Convertibilidad como la post Convertibilidad. Sin embargo encontramos que en los últimos 10 años, los docentes han mejorado su posición relativa.

A fines de la convertibilidad el salario promedio docente representaba el 66% del salario medio del total de la economía. Esta relación cae fuertemente entre el año 2001-2003, cuando el salario docente llega a representar el 55% del salario medio, y recién comienza a recuperarse luego del año 2004, hasta que en el año 2009 vuelve a ubicarse en niveles similares al del año 2001. En el año 2012 esta relación se ubico en 71% un valor levemente inferior al registrado en el año 2011, del 74%. Esto nos estaría indicando que la recomposición salarial del sector docente ha sido mejor que la del promedio del sector formal de la economía.

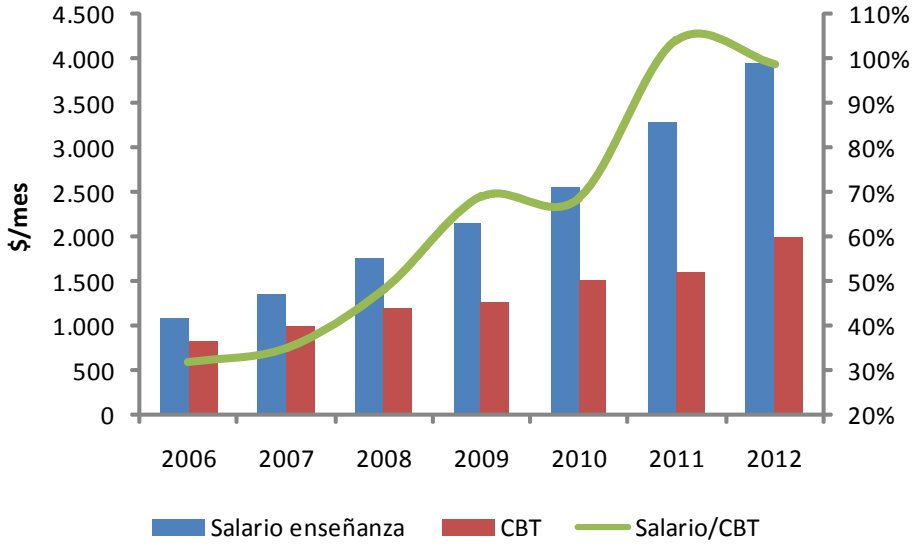
Gráfico 4.
Evolución del salario bruto promedio del sector formal de la economía y del sector de enseñanza. Pesos por mes. Período 1999-2012.



Fuente: Elaboración Propia en base a MECON

Ahora bien, que el salario del sector de la enseñanza haya mejorado en términos relativos, tampoco garantiza que la capacidad de compra haya aumentado. Para analizar la capacidad de compra de los ingresos del sector de la enseñanza analizamos la relación entre el salario promedio y la Canasta Básica Total. Como se observa en el Gráfico 5 de la siguiente página esta relación ha ido aumentando a lo largo del período de la post Convertibilidad. En el año 2006, el salario docente superaba en un 32% el valor de la CBT para una familia tipo de cuatro personas, mientras que hacia el año 2012, prácticamente el salario promedio duplica el valor de dicha canasta.

Gráfico 5.
Valor de la Canasta Básica Total[1] y salario promedio del sector enseñanza. Período 2006-2012.



Fuente: Elaboración propia en base a MECON-INDEC

Comentarios Finales

Durante el período de la post Convertibilidad, el Gasto Público consolidado en Educación ha incrementado significativamente, 4,1% en el año 2003 a 6,7% en el 2009. La ley de financiamiento educativo ha cumplido un rol central en este aspecto. Sin embargo el financiamiento del Gasto en Educación sigue recayendo mayoritariamente a nivel provincial. De aquí que es de esperar que el gasto en educación de cada provincia esté relacionado a su riqueza y su política de gasto.

En tal sentido la Paritaria Nacional opera como un elemento homogeneizador, determinando un piso mínimo de salarios. Hemos visto que a lo largo del período, si bien la desigualdad salarial entre regiones sigue siendo sumamente alta, la misma ha disminuido significativamente.

En cuanto a la relación de la situación salarial del sector de enseñanza al resto de los asalariados del sector formal, su situación histórica de atraso, ha mejorado en la post Convertibilidad. En el año 2003 el salario del sector de enseñanza representaba un 55% del salario medio, en el año 2012 esta relación se ubicó en 71%. Esta evolución va de la mano con un incremento del poder de compra promedio del salario docente, en el año 2006, el ingreso del sector de enseñanza superaba en un 32% el valor de Canasta Básica Total para una familia tipo de 4 personas. Hacia el año 2012 el salario promedio prácticamente duplica el valor de dicha canasta.

Es decir, nuestro estudio indica que la situación de los docentes –considerando variables en términos reales y relativos- ha ido mejorando a lo largo del período 2003-2013, lo cual no implica que su situación sea la deseable ni sus demandas injustificadas.

[1] Luego del año 2006 el valor de la CBT se actualiza con el IPIcpr y el año 2010-2011 con el IPC 9 pcias.

Bibliografía

Kodric Alexander (2011): “El Gasto Público en Educación el periodo de post-convertibilidad. Una aproximación a la problemática desde la perspectiva del Federalismo Fiscal”; JEC , Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Córdoba.

Riquelme Graciela (2004): “La Educación antes y después de la reforma: Efectos distributivos del gasto público”. Colección Ideas en debate. Consejo Editor de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires. Miño y Dávila Editores.

Inversión extranjera record en Argentina 2012: ¿un camino hacia desarrollo?

Paula Belloni y Andrés Wainer *

Introducción

Según el reciente informe de la CEPAL sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina y el Caribe, los flujos de IED hacia dichos países en 2012 se incrementaron un 6,7% en relación a 2011. De modo que, luego de la merma ocurrida en 2009 como producto de la crisis internacional, el flujo de capitales bajo la modalidad de inversión extranjera directa en la región ha aumentado sistemáticamente hasta llegar a más de 170.000 millones de dólares en 2012, un record histórico. Entre los factores que explican tal desempeño en las economías de la región en un contexto en el que los flujos de IED se han reducido a nivel mundial, se encuentran: el sostenido crecimiento económico de estas economías, los altos precios de las materias primas y la elevada rentabilidad de las inversiones asociadas a la explotación de recursos naturales (CEPAL, 2013).

En la Argentina en particular, estos datos han tenido una gran repercusión, ya que el país ha sido uno de los que más ha visto incrementar la entrada de flujos de IED[1] y, a su vez, ha cambiado significativamente su composición: la reinversión de utilidades -con 7.984 millones de dólares- se ha incrementado en el 2012 un 161%, al tiempo que los nuevos aportes de capital se han reducido a 3.354 millones de dólares, esto es un 9% menos que el año anterior, Por otra parte, la deuda de las filiales con sus casas matrices se redujo en un 53% (1.214 millones de dólares). Así, se ha argumentado acerca del éxito de las medidas implementadas en el último tiempo como las restricciones a la compra de dólares en el mercado único de cambios, el incremento de las exigencias de capital a los bancos por parte del Banco Central y las sugerencias por parte de la Secretaría de Comercio al resto de las firmas extranjeras para que no remitan utilidades al exterior.

No obstante, si se atiende a los efectos históricos que la gran presencia de capitales extranjeros ha tenido en el patrón de acumulación y reproducción del capital de países dependientes como la Argentina y a la fuerte presencia que dichos capitales han venido teniendo en la economía en las últimas dos décadas, surge el interrogante acerca de cómo influye dicha extranjerización en el modo de desarrollo del país. Más allá de la muy estudiada y debatida transferencia de valor desde los países periféricos hacia los países centrales, cabe preguntarse cuáles son los efectos que tiene la creciente presencia de inversión extranjera sobre la estructura productiva y el perfil de especialización de la economía argentina.

En este sentido, el presente trabajo tiene por objetivo realizar una caracterización de la evolución de la inversión extranjera en Argentina durante las dos últimas décadas e indagar acerca de sus efectos en el patrón de acumulación. Para ello, en primer lugar se estudia la evolución de los flujos de IED durante la década de los noventa y su peso en las principales variables

[1] Con un crecimiento del orden del 27% Argentina en relación al 2011 Argentina se ubica como el tercer país de la región con mayor crecimiento de flujos de IED. El mayor crecimiento para 2012 lo tuvo Perú (49%) y, en segundo lugar Chile (32%).

* Investigadores de Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y del CONICET.

macroeconómicas. En segundo lugar, se analiza el fenómeno durante la fase posneoliberal atendiendo a los efectos sobre la balanza de pagos y el perfil de especialización y de inserción externa. En particular, se consideran los posibles efectos del incremento de la IED en 2012 y las consecuencias derivadas de la reducción en la remisión de utilidades durante este último año. Finalmente, el trabajo termina con unas reflexiones finales sobre el modo de desarrollo del país y su vinculación con el creciente peso del capital extranjero.

El avance del capital transnacional durante la década los noventa

Si bien la inversión extranjera ha tenido un papel muy importante en la conformación y evolución de la estructura económica argentina y en el bloque de clases dominante en las diferentes etapas del desarrollo económico del país, a partir de 1990 se produjo un aceleramiento sin precedentes del proceso de extranjerización, ya sea por la intensidad y el ritmo de las inversiones extranjeras al interior de la economía como si se lo compara con lo sucedido en otros países en el mismo período[2].

En un contexto internacional signado por políticas neoliberales (desregulación de los sistemas bancarios y mercados financieros, liberalización de los movimientos de capitales, eliminación de las barreras proteccionistas, privatización de empresas públicas, etc.) y de deslocalización de la producción manufacturera del centro hacia la periferia en el marco de la nueva división internacional del trabajo (Arceo, 2005), los flujos de inversión extranjera directa (IED) se incrementaron significativamente, en especial hacia los países "en desarrollo" y "transición"[3].

Sin embargo, las modalidades de inserción del capital extranjero durante dicha década no surgieron sólo como estrategias globales de producción en el marco de la nueva división mundial del trabajo, sino que también respondieron a factores de atracción y a políticas económicas locales de incentivo a la IED. En la Argentina en particular, el incremento de la participación de las empresas transnacionales en la economía durante la década de 1990 se dio en el marco de un amplio proceso de reformas "pro-mercado" inspiradas en el Consenso de Washington y por medio de políticas públicas que favorecieron la inserción de capitales extranjeros en la economía local[4] (Briner y Schorr, 2002).

Dicho proceso tuvo dos grandes etapas. Entre 1991 y 1995 el proceso de extranjerización estuvo ligado principalmente a las privatizaciones de las empresas públicas. En ese sentido, el Gráfico 1 de la siguiente página muestra como los flujos de IED se cuadruplicaron en esos años, pasando de un promedio anual de US$ 914 millones durante 1985-1990 a US$ 3.781 millones anuales en 1991-1995[5].

Entre los rasgos característicos de estos crecientes flujos de capital extranjero vinculados a las primeras privatizaciones se destacan, por un lado, el cambio de orientación sectorial a favor de diversos servicios y a la producción de petróleo y gas, reduciendo la importancia relativa de los flujos destinados a las actividades

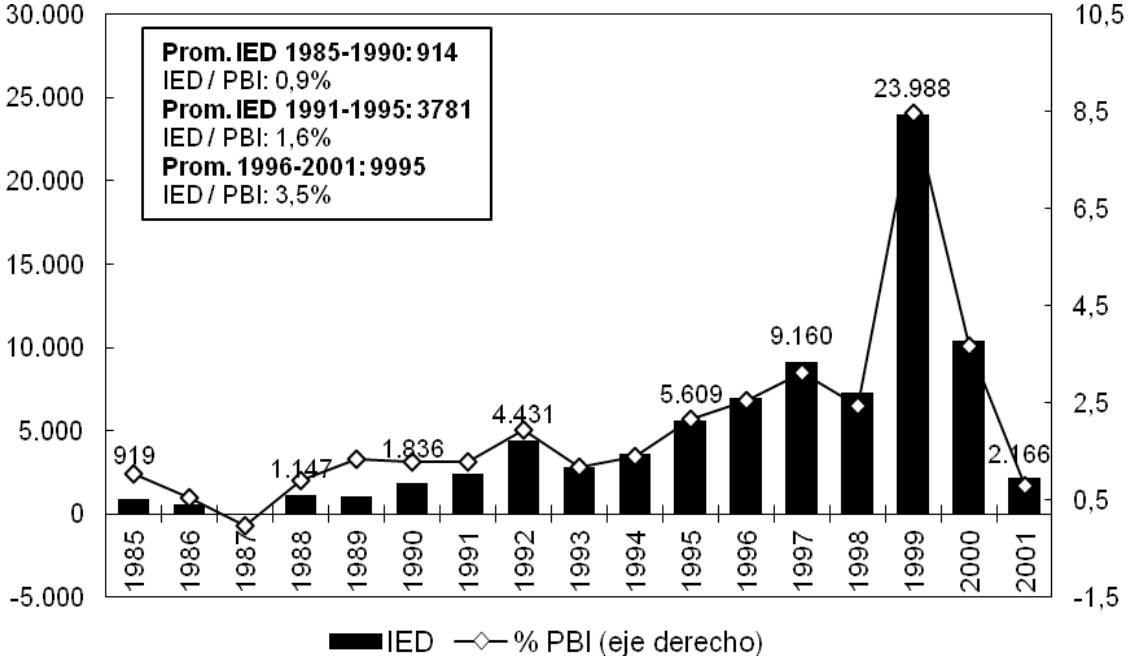
[2] Según datos de la UNCTAD, en la década del '90 la Argentina estuvo entre los países con mayor presencia de Inversión Extranjera Directa (IED) en la economía (http://www.unctad.org/).

[3] En efecto, la participación en el mundo de los flujos de IED hacia estos países pasó del 52% al 73% entre 1988-1992 y 1993-2000 (Arceo, 2011).

[4] El ejemplo paradigmático es la continuidad, y posterior reafirmación con la modificación de 1993, de la Ley de Inversiones Extrajeras sancionada durante la última dictadura cívico-militar de 1976-1983 (Nº 21.382). A esta se suman en la década de los '90 los regímenes de privilegio en la industria automotriz y la minería, el incentivo a la participación del capital extranjero en las privatizaciones de las empresas estatales y los beneficios vinculados a la importación de bienes de capital.

[5] Cabe mencionar que entre las medidas que funcionaron como atrayentes de la IED en este período se destacan: la derogación en 1989 de la obligación de inscribirse en el Registro de Inversores Extranjeros y de aprobación previa para invertir en sectores estratégicos del país, a las que se sumará en 1993 la mencionada modificación a la Ley de Inversiones Extranjeras.

Gráfico 1.
Argentina. Inversión Extranjera Directa bruta y participación en el PBI, 1985-2001 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

manufactureras[6] y, por otro lado, el hecho de que el capital extranjero que participó del proceso de privatizaciones se asoció para ello con grupos económicos locales y bancos privados (Abeles,1999 ; Gerchunoff y Casanovas, 1995). Este último fenómeno tuvo notables repercusiones en el nivel de concentración de la economía dado que profundizó la tendencia a la centralización del capital (Basualdo, 2001a).

A partir de 1995 comienza una segunda etapa en la que la IED se orientó, fundamentalmente, a la compra de empresas privadas, la mayor parte de ellas de origen nacional. A través de un intenso proceso de fusiones y adquisiciones se acentuó la reestructuración de los grandes capitales a favor de los capitales extranjeros, proceso que terminará por conformar una nueva relación de fuerzas dentro del bloque de poder (Basualdo, 2001b; Wainer, 2010).

A su vez, durante esta segunda etapa también se incluyen transacciones que involucran a las empresas privatizadas en los años previos. En este sentido sobresale la compra de la mayor empresa del país, la petrolera YPF, por el grupo español REPSOL en 1999 que, tal como se puede observar en el Gráfico 1, implicó un notable incremento del ingreso de IED al país. Dicha operación cerró el proceso iniciado en 1989 con las Leyes de Reforma del Estado (N° 23.696) y Emergencia Económica (N° 23.697) y los principales Decretos (N° 1.055/89; 1.212/89; 1.589/89 y 2.778/91) que habilitaron la "desregulación" del mercado y la fragmentación de YPF[7].

[6] A través del proceso privatizador de los años '90 se transfirieron al capital privado: la petrolera YPF; la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; el transporte y la distribución de gas natural; buena parte de la infraestructura vial (rutas nacionales y redes de acceso a las grandes ciudades); el dragado y el balizamiento de la hidrovía Santa Fé-Océano Atlántico; el servicio postal; el sistema nacional de aeropuertos; los ferrocarriles de pasajeros y de carga; el servicio de telefonía; las terminales portuarias; el sistema de agua y saneamiento (en el Área Metropolitana de Buenos Aires –el mayor sistema integrado a nivel internacional– y en diversas provincias); las empresas siderúrgicas y petroquímicas (Azpiazu, 2005).

[7] Para un análisis del proceso de fragmentación de YPF puede consultarse Barrera (2011).

En relación a los efectos de la IED en la economía, este incremento en la entrada de capital extranjero durante toda la década permitió, junto con un fuerte endeudamiento externo, compensar el déficit comercial generado por la apertura y sobrevaluación cambiaria y así incrementar el nivel de reservas internacionales, elemento necesario -en el marco de la convertibilidad- para sostener el nivel de actividad.. Sin embargo, a diferencia de los postulados del paradigma neoclásico de la época –que argumentaban que a través de la transferencia de tecnología la IED permitiría modernizar y ampliar la estructura productiva, como así también incrementar la capacidad instalada ante problemas de insuficiencia de ahorro interno y, de este modo, conducir al crecimiento del producto–, ésta creciente injerencia del capital extranjero no redundó en aportes relevantes en relación a la formación de capital, ni a una redefinición del perfil de especialización productivo-industrial o "efectos derrame" (Manzanelli y Schorr, 2011).

Por el contrario, al comprar activos existentes, tanto las privatizaciones como las posteriores transferencias de empresas privadas no permitieron ampliar significativamente la capacidad productiva de economía local. A su vez, si bien en un primer momento contribuyeron a incrementar las reservas del Banco Central, debe señalarse que una parte importante de los pagos en concepto de privatizaciones se hizo directamente a través de bonos de la deuda del Estado argentino –que en muchos casos fueron tomados a su valor nominal– con lo cual no siempre significó una entrada equivalente de divisas. Por otra parte, a mediano plazo el ingreso de capital extranjero incrementó las presiones sobre la balanza de pagos a través de la remisión de utilidades y la fuga de capitales[8].

[8] Para un mayor detalle sobre la evolución de la deuda externa y la fuga de capitales durante la década del '90 en relación a las décadas precedentes ver Basualdo (2001a).

En realidad, se trató de un proceso exitoso pero en términos de sus objetivos políticos en tanto significó una reestructuración de las clases dominantes y la consolidación de una nueva hegemonía (Abeles, 1999; Bonnet, 2007). Como resultado de este proceso, hacia finales de la década el ingreso de capital extranjero alcanzó un peso significativo en las variables macroeconómicas de la economía. Como se aprecia en el Cuadro 1 de la siguiente página, durante 1992-2001 los flujos de IED representaron en promedio el 2,8% anual del PBI, el 29,5% anual de la balanza comercial y el 15,5% de la formación bruta de capital.

Este creciente peso de la IED en la economía hacia fines de la década del '90 también permite inferir que, a través del lugar protagónico que pasó a ocupar en la dinámica de acumulación local y en el bloque de poder, el capital extranjero tendrá una importante capacidad para condicionar las decisiones de política económica.

Consolidación del proceso de extranjerización de la economía en la fase posneoliberal

A pesar de los cambios acaecidos en el patrón de acumulación tras la caída del régimen de convertibilidad y el discurso oficial a favor de la recuperación de la soberanía a través de un proyecto de desarrollo nacional y popular por medio de la reconstrucción de la "burguesía nacional", el proceso de extranjerización de estructura productiva se ha consolidado en la última década (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011). Al respecto, los datos aportados por el Gráfico 2 de la siguiente página indican el grado de extranjerización global de la economía a través del estudio de la evolución de la relación entre el stock de IED y el PBI ("proxy" del grado de extranjerización de la economía).

Al estimar este indicador, se observa que luego de pasar del 7,1% al 29,6% entre 1992 y

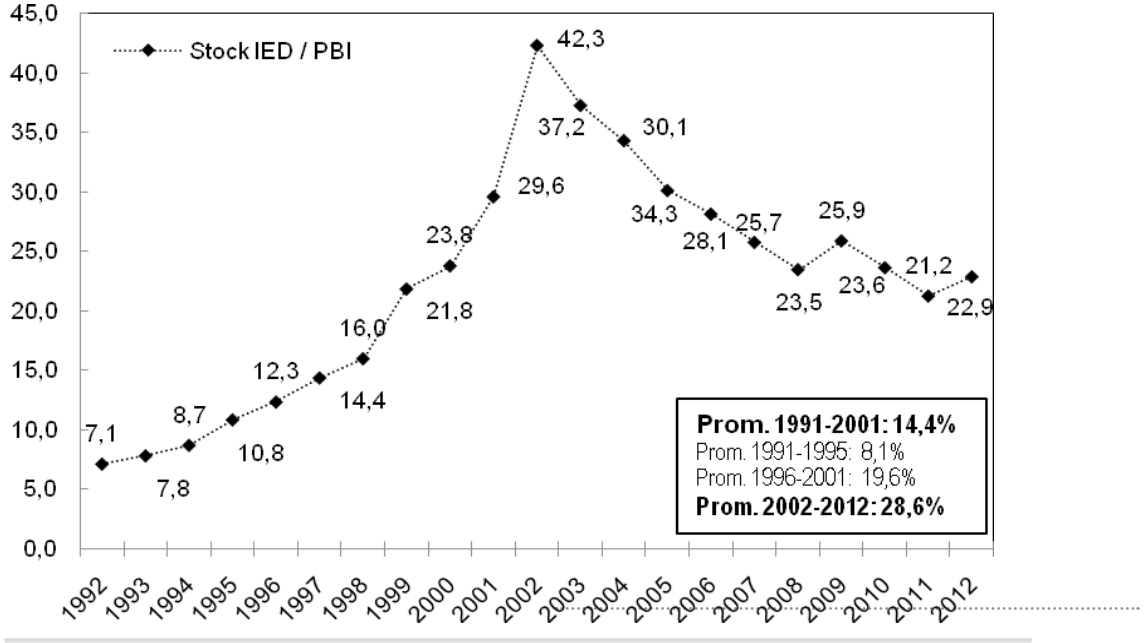
2001, la participación del stock de IED sobre el PBI alcanza su punto máximo en 2002 para luego comenzar a descender pero siempre manteniéndose por encima del promedio de la década anterior. A saber, mientras que entre 1992-2001 la participación de los capitales extranjeros en la economía fue en promedio del 14,4%, durante 2002-2012 fue del orden del 28,6%, aún cuando el PBI ha tenido un crecimiento sustancialmente mayor en este último período.

Cuadro 1.
Argentina. Inversión Extranjera Directa bruta y su participación en el PBI, la balanza comercial y la formación de capital fijo bruto, 1992-2001 (en millones de dólares corrientes y porcentajes)

	IED		IED/PBI		IED/Balanza comercial(1)		IED/Capital Fijo Bruto	
	US$	Var. % anual	%	Var. % anual	%	Var. % anual	%	Var. % anual
1992	4.431	81,7	1,9	50,6	29,1	71,7	11,6	32,0
1993	2.793	-37,0	1,2	-39,1	17,3	-40,7	6,2	-46,6
1994	3.635	30,1	1,4	19,6	18,9	9,7	7,1	14,3
1995	5.609	54,3	2,2	54,1	22,6	19,5	12,1	71,3
1996	6.949	23,9	2,6	17,4	24,6	8,8	14,1	16,5
1997	9.16	31,8	3,1	22,5	29,5	19,9	16,1	14,3
1998	7.291	-20,4	2,4	-22,0	23,3	-21,1	12,2	-24,2
1999	23.988	229,0	8,5	246,9	85,6	267,3	46,9	283,9
2000	10.418	-56,6	3,7	-56,7	33,3	-61,1	22,6	-51,8
2001	2.166	-79,2	0,8	-78,0	6,9	-79,1	5,7	-74,9
1991-2001	**7.644**	**25,8**	**2,8**	**21,5**	**29,1**	**19,5**	**15,5**	**23,5**

(1) Incluye bienes y servicios.
Fuente: elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

Gráfico 2.
Argentina. Participación del Stock Inversión Extranjera Directa bruta en el PBI, 1991-2011 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

Esta fuerte gravitación del capital extranjero en la economía durante las dos últimas décadas ha tenido sus repercusiones en la balanza de pagos, particularmente en la cuenta corriente a través de las utilidades que se remiten al exterior, pero también, como ha sido mencionado, a través del peso que los capitales extranjeros tienen en la balanza comercial y en la definición del perfil productivo y de inserción externa.

En relación a las rentas de inversión, en términos generales se comprueba que durante la posconvertibilidad las utilidades devengadas sobre IED han ido creciendo notablemente desde 2003: las mismas han pasado de un promedio anual de US$ -1.665 durante 1992-2001 a US$ -6.011 entre 2002-2012. A su vez, las utilidades obtenidas por las empresas extranjeras se caracterizan en el último período por un comportamiento mucho más dinámico que la entrada de IED. Por un lado, evolucionan a una tasa muy superior a la de aquella, al tiempo que presentan niveles cada vez mayores a lo largo del tiempo que han logrado incluso superar los niveles de IED en varios de los años de la fase posneoliberal (Cuadro 2).

Cuadro 2.
Argentina. IED bruta, utilidades devengadas, reinversión y remisión de utilidades (millones de dólares y porcentajes)

Año	IED (1)	Utilidades de IED (2)	Reinversión de utilidades (3)	Remisión (2-3)	Remisión sobre Utilidades	Remisión sobre IED
1992	4.431	1.196	857	339	28,3	7,7
1993	2.793	1.724	878	846	49,1	30,3
1994	3.635	1.928	898	1.030	53,4	28,3
1995	5.609	1.967	659	1.308	66,5	23,3
1996	6.949	1.851	398	1.453	78,5	20,9
1997	9.160	2.368	726	1.643	69,4	17,9
1998	7.291	2.380	788	1.592	66,9	21,8
1999	23.988	1.660	-144	1.804	108,7	7,5
2000	10.418	2.472	261	2.211	89,4	21,2
2001	2.166	771	-3.306	4.077	528,8	188,2
1992-2001	**7.644**	**1.832**	**202**	**1.630**	**113,9**	**36,7**
2002	2.149	120	-924	1.038	864,8	48,3
2003	1.652	1.084	-808	1.865	172,0	112,9
2004	4.125	3.148	71	3.066	97,4	74,3
2005	5.265	4.917	1.156	3.755	76,4	71,3
2006	5.537	6.577	3.108	3.446	52,4	62,2
2007	6.473	6.728	2.050	4.645	69,0	71,8
2008	9.726	7.418	396	6.957	93,8	71,5
2009	4.017	7.919	2.894	4.991	63,0	124,2
2010	7.848	9.534	3.338	5.817	61,0	74,1
2011	9.882	9.810	3.059	6.325	64,5	64,0
2012	**12.551**	**8.863**	**7.984**	**880**	**9,9**	**7,0**
2002-2012	**6.293**	**6.011**	**2.029**	**3.890**	**147,7**	**71,1**

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

Por otro lado, si bien la reinversión de utilidades se incrementó considerablemente luego de la repatriación de capitales ocurrida en los años 2001 a 2003, se verifica que la mayor parte de las utilidades obtenidas se remiten al exterior (un 147,7% promedio anual en 2002-2012). Así, la remisión de utilidades ha pasado de representar el 36,7% promedio anual de las entradas de IED en la fase neoliberal al 71,1% anual durante la etapa posneoliberal. Debe considerarse que dichas participaciones se incrementan notablemente si no se considera lo ocurrido en 2012, dado que si bien las utilidades siguieron siendo muy altas (8.863 millones de dólares), la remisión en dicho año cayó al valor más bajo de los últimos 20 años (9,9% de las utilidades).

En base a estos datos, se ha argumentado acerca del éxito que las medidas implementadas en el último tiempo -restricciones a la compra de dólares, incremento de las exigencias de capital a los bancos por parte del BCRA y negociaciones informales con de las firmas extranjeras para que no remitan utilidades- han tenido para incrementar la inversión extranjera en el país y reducir la fuerte salida de dólares vía remisión de utilidades, que se ha presentado como el elemento estructural que más presión a puesto sobre el resultado del balance de pagos en el último período[9].

Sin embargo, debe tenerse en cuenta en primer lugar que, de considerar la entrada y salida de capitales extranjeros en la última década, se tiene que los montos ingresados por IED han salido en el muy corto plazo vía remisión de utilidades (entre 2002-2012 la IED ha sido de 69.225 millones de dólares, al tiempo que la remisión fue de 42.784 millones, estimación que se incrementa notablemente de considerar la fuga de divisas que realizan dichas empresas por otros medios como pago de royalties y honorarios, subfacturación de exportaciones, sobrefacturación de importaciones, pago de intereses a empresas relacionadas, etc.). Asimismo, debe considerarse que de ese monto de IED luego de la repatriación de capitales de 2002 y 2003 aproximadamente un 36,1% promedio anual es reinversión de utilidades, es decir que se da a partir del excedente creado localmente, y no significa nueva entrada de capitales externos.

El hecho de que las empresas no hayan podido remitir utilidades en 2012 no significa necesariamente que esos flujos se hayan transformado en inversión productiva dentro del país, en especial en un año en el que el crecimiento del producto y la inversión han disminuido[10]. En este sentido, debe considerarse que el Banco Central estableció limitaciones a la distribución de resultados en el sector financiero, lo que ha incrementado los resultados no asignados, que pueden convertirse en resultados distribuidos rápidamente en los próximos años. Asimismo, en el sector privado no financiero se trata de una imposibilidad ante las restricciones a la compra de dólares y no de una restricción normativa impuesta por algún órgano de fiscalización, por lo que, además de que puede revertirse muy rápidamente cuando las empresas puedan comprar dólares, nada garantiza que dicha reinversión haya tenido como destino la ampliación de la capacidad productiva. En efecto, la reinversión de utilidades se calcula de manera residual al considerar la diferencia

[9] Tras el impasse que significó la profundización de la crisis de la convertibilidad, los pagos en concepto de utilidades y dividendos volvieron a acelerarse a partir de 2003 y el déficit generado por ello pasó de representar el 32% del superávit comercial en 2005 al 65% en 2011 (proporción que se incrementa de considerar la fuga realizada por las empresas transnacionales, en especial aquella derivada de la subfacturación de exportaciones o sobrefacturación de importaciones). De esta manera, el pago de utilidades y dividendos (y su remisión), se ha convertido en el principal factor explicativo sobre la desaparición del superávit de cuenta corriente, seguido en segundo lugar, por el incremento de la carga de intereses de la deuda externa, que se han reducido a partir del cierre del proceso de canje de deuda en 2005 y luego del pago anticipado de toda la deuda con el Fondo Monetario internacional (FMI).

[10] Además, debe considerarse que en general las empresas extranjeras tiene una baja propensión a invertir en el país, sobre todo considerando que son las que detentan los mayores niveles de rentabilidad de la elite empresaria. Al respecto consultar Manzanelli (2011) y Schorr y Wainer (2011).

entre las utilidades devengadas y las remitidas, pero una parte de esa inversión puede haber sido destinada, por ejemplo, a la compra de títulos públicos nominados en moneda extranjera[11] o al mercado ilegal de divisas.

Por último, en relación a los efectos de la IED en la estructura productiva y el patrón de inserción externo, cabe señalar la creciente concentración de los sectores en los que los capitales extranjeros se han venido radicando en el último tiempo. En efecto, durante 2004 y 2010 tan sólo seis sectores aportaron más de la mitad del stock de IED: minería (11,7%), comunicaciones (9,3%), industria automotriz (8,8%), petróleo (7,6%), metales comunes (7,6%) e industria química, caucho y plástico (6,5%).

De este modo, como se aprecia en el Cuadro 3, la estructura de distribución del stock de IED en la etapa posneoliberal se ha acentuado en sectores vinculados, en su mayoría, al procesamiento de recursos naturales y a la armaduría automotriz, sectores que se han visto fuertemente favorecidos con las modificaciones en los precios relativos y la fase expansiva luego de la devaluación de 2002[12].

Esta tendencia del capital extranjero en la economía local durante la última década ha permitido la consolidación de un grupo muy reducido de grandes capitales transnacionales en sectores que, de acuerdo con su peso y dinamismo, se han vuelto sectores “clave” de la economía argentina , consolidando de esta manera un perfil de especialización productiva basado en la provisión de recursos naturales y/o de la exportación de commodities industriales a las economías industrializadas o en vías de industrialización.

Cuadro 3.
Argentina, Distribución del stock de Inversión Extranjera Directa según sector de actividad, 2004-2010 (en %)

	%	% acumulada
Petróleo	24,7	24,7
Industria química, caucho y plástico	9,8	34,5
Industria automotriz	6,2	40,7
Comunicaciones	6,1	46,8
Alimentos, bebidas y tabaco	5,3	52,1
Metales comunes y elaboración	5,2	57,4
Sector privado financiero	4,3	61,7
Comercio	4,2	65,9
Minería	4,0	69,9
Electricidad (generación, transporte, distribución)	3,7	73,6
Oleaginosas y cerealeras	2,9	76,5
Maquinarias y equipos	2,4	78,9
Agricultura, ganadería y otras actividades primarias	2,3	81,3
Gas (extracción, transporte, distribución)	2,1	83,4
Transporte	1,8	85,2
Resto de sectores (15)	14,8	100,0
Total	100,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de la República Argentina.

[11] En este caso las firmas podrían optar por cobrar los dólares al vencimiento del bono o bien venderlos en el exterior y así obtener dólares billete a través de la operatoria conocida como “contado con liqui”.
[12] Asimismo, como puede verse en el Cuadro 3, dentro de los sectores con mayor stock de IED también tienen una importancia alta sectores vinculados a las privatizaciones de la década de 1990: comunicaciones, financiero, comercio, electricidad, gas y transporte.

Reflexiones finales

La extranjerización económica es un fenómeno que cobra un interés medular si se atiende a los efectos que tiene tanto en las características del proceso productivo como en el patrón de consumo e inserción externo resultantes. La fuerte presencia del capital extranjero en la economía local en conjunto con el creciente peso de las importaciones de bienes de capital en los últimos años -donde las empresas transnacionales tienen un peso muy importante - da cuenta de la intensificación del doble carácter periférico y dependiente de la economía argentina respecto a la dinámica del capital a nivel mundial, ya que, tanto por el ingreso del flujo de dinero circulatorio que entra a través de la IED como a través de los medios de producción proporcionados por el exterior, el capital extranjero interviene directamente como uno de los elementos más importantes en la fase inicial que da lugar al proceso de acumulación. El acceso más directo a las tecnologías y los medios de producción más modernos de las empresas transnacionales ha hecho que estas logren costos de producción inferiores al resto de las firmas nacionales y obtengan de esta manera una plusganancia que les permite ir desplazando al capital local del núcleo de los sectores en los que penetra a la vez que transfieren una parte del excedente generado localmente al exterior. (Marini, 1979). Como consecuencia, una parte del capital nacional se ha especializado en realizar tareas complementarias a las del capital extranjero o bien se ha asentado en actividades menos dinámicas en donde las diferencias de productividad con éste son menores por ser más mano de obra-intensivas o depender más directamente de recursos naturales, como la producción primaria, el sector comercial o ciertos servicios.

En relación a la definición del patrón de consumo e inserción externa, la creciente concentración de los sectores en los que estos capitales extranjeros se han venido radicando en el país, vinculados mayoritariamente al procesamiento de recursos naturales, ha ido acentuando y reconstruyendo en la fase productiva un perfil de acumulación exportador-primarizado.

Por último, atento a los efectos en la balanza de pagos, en términos generales se comprueba que las utilidades devengadas y remitidas sobre IED han ido creciendo notablemente hasta constituirse como el elemento estructural que más tensiones genera sobre el sector externo . Si bien en el último año las empresas no han podido remitir utilidades, el determinante peso del capital extranjero en la economía argentina y la continuidad de medidas como la Ley de Inversiones Financieras sancionada durante la última dictadura cívico-militar permiten suponer que, ante la capacidad de presión de las firmas transnacionales, un eventual relajamiento de las restricciones generaría una rápida reversión del fenómeno. El mantenimiento de las actuales restricciones por un período prolongado llevaría a un enfrentamiento directo con el capital extranjero, lo cual, teniendo en cuenta su peso estructural, solo podría sostenerse con la aparición de otro sujeto social con capacidad para hacerse cargo de la conducción del proceso de acumulación del capital en la Argentina. Por su debilidad estructural y su subordinación al capital extranjero, el capital nacional no parece estar dispuesto a llevar adelante semejante tarea, la cual, en ese contexto, solo podría ser desarrollada por un esquema de alianzas sociales muy distinto en donde los intereses de los sectores populares ocupen un lugar central.

Bibliografía

Abeles, M. (1999). “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, en Época. Revista argentina de economía política, Año 1, Nº 1, Buenos Aires.

Arceo Enrique (2011). El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial, Cara o Ceca, Bs. As.

Arceo, Enrique (2005). “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, Revista Cuadernos del CENDES, Nº 60, pp. 25-62, Caracas.

Azpiazu, Daniel (2005). Las privatizadas. Ayer, hoy y mañana, Capital Intelectual, Colección Claves para todos, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Barrera, Mariano (2011). Análisis del proceso de fragmentación y privatización de Y.P.F.: un estudio de su transformación en el marco de la desregulación del mercado primario de hidrocarburos (1989-1999), Tesis de maestría, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2001a). Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, UNQuilmes/FLACSO.

Basualdo, E. (2001b). Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina, UNQUI-FLACSO-IDEP, Buenos Aires.

Belloni, Paula, y Andrés, Wainer. (2012). “La cuenta corriente argentina 2002-2011: ¿el fin de la restricción externa?”, en Informe IEFE, N° 164, La Plata.

Bonnet, A. (2007). La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001. Buenos Aires: Prometeo Libros.

CEPAL, (2013). La inversión extranjera directa en América Latina. CEPAL, Santiago de Chile.

Braun, O. (1975). “Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”. En Braun (comp.): El capitalismo argentino en crisis, Bs. As.: Siglo XXI.

Briner, María A. y Martín Schorr (2002). “Principales características e impactos de la extranjerización reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa”, en Realidad Económica, Nº 189, Buenos Aires.

Gerchunoff, Pablo y Cánovas, Guillermo (1995). “Privatizaciones en un contexto de emergencia económica”, en Desarrollo Económico, Nº 136, Vol. 34, Buenos Aires.

Manzanelli, Pablo (2011). “Peculiaridades en el comportamiento de la formación del capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad”, Apuntes para el Cambio Nº 1, Bs. As.

Manzanelli, Pablo y Schorr Martin (2011). “La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar”, Industrializar Argentina Nº 14, Buenos Aires.

Marini, R. M. (1979). “El ciclo del capital en la economía dependiente”. En O. Ursula, Mercado y dependencia (págs. 37-55). México: Nueva Imagen.

Schorr, Martín y Andrés Wainer (2011). “Posconvertibilidad: ¿resurgimiento de un capitalismo nacional o continuidad de la extranjerización económica? Un análisis a partir del panel de las grandes empresas de la Argentina”. Ponencia presentada en las IX Jornadas de Sociología de la UBA, Bs. As.

Wainer, Andrés (2010): Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía durante la crisis y la salida de la convertibilidad (1998-2004), FLACSO, Tesis de Doctorado, Buenos Aires.

La Industria de bienes de capital en la Posconvertibilidad: rasgos estructurales y composición de los costos*

María José Castells** y Martín Schorr***

Presentación

La acelerada y sostenida recuperación de la economía argentina tras la "salida devaluatoria" se vio reflejada en elevadas tasas de crecimiento anual del producto bruto y de la industria manufacturera. Las profundas transformaciones en la estructura de precios relativos trajeron aparejadas alteraciones significativas en el perfil de crecimiento de la economía argentina y en los patrones de comportamiento de las distintas actividades económicas, así como también en el interior de la producción fabril. Sin embargo, la intensificación de la puja distributiva con el respectivo proceso inflacionario, en un contexto de crisis internacional, provocó que la variable que había jerarquizado el régimen económico en el primer lustro de la posconvertibilidad, el "dólar alto", fuera perdiendo fuerza a partir de 2007, y la industria desaceleró su ritmo de crecimiento. En ese escenario, se puso de manifiesto las limitadas iniciativas estatales para implementar una estrategia de desarrollo industrial orientada a apuntalar el proceso de sustitución de importaciones, además de las reticencias del capital concentrado interno para diversificar sus inversiones en aquellos núcleos sustitutivos[1].

En ese marco, deviene de suma importancia avanzar en estudios sectoriales de aquellas actividades que resultan centrales a la hora de pensar una estrategia de desarrollo sustentable a largo plazo. Este trabajo se propone evaluar el desempeño y la estructuración del sector de bienes de capital durante el régimen económico de la posconvetibilidad. Intentando así mismo identificar ciertos factores nodales que condicionan o restringen -cuando no invalidan- el desarrollo de dicha industria.

Por producir las maquinarias y los equipos que emplean las actividades productivas y las vinculadas con la prestación de servicios, contribuir a la ampliación de la capacidad productiva potencial, incorporar en forma endógena la generación de tecnología y difundir el progreso técnico al resto de la economía, contribuir a la formación y la capacitación de la fuerza de trabajo y viabilizar una mayor integración y complementación de los ciclos productivos, la industria de bienes de capital ocupa un rol estratégico en el proceso de desarrollo de los países. En la economía argentina, atento a los legados críticos del período neoliberal (1976-2001), es indudable que una estrategia de desarrollo fabril necesariamente debería incorporar a la industria de máquinas y equipos entre sus puntos focales más destacados.

La industria de bienes de capital constituye un sector sumamente heterogéneo en la medida en

* En este trabajo se resumen algunas de las conclusiones de un trabajo de los autores que saldrá publicado próximamente en Schorr, M. (coord.): Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política, Miño y Dávila, Buenos Aires, 2013 (en prensa).

** Economista y Docente de la UBA.
*** Investigador del Conicet.

[1] Para una caracterización acabada del proceso económico instaurado tras la salida de la convertibilidad véase, entre otros, Azpiazu y Schorr (2010), Azpiazu y Manzanelli (2011), Basualdo (2011), CENDA (2010), Arceo, Basualdo, González y Mendizábal (2010), Fernández Bugna y Porta (2008) y Herrera y Tavosnanska (2011).

que en su interior conviven una gran diversidad de productos (seriados y no seriados, según su destino funcional), distintos tipos de empresas (grandes y pymes, de capital nacional y extranjero), disímiles funciones de producción, coeficientes de productividad y escalas productivas, eslabonamientos "hacia atrás" y "hacia adelante" de mayor o menor densidad, etc.

De todos modos, es posible definir al sector de bienes de capital a partir de la agregación de cuatro grandes ramas según los criterios metodológicos propuestos por la Clasificación de Actividades Económicas (ClaNAE): la fabricación de productos metálicos (bienes para uso y montaje estructural, tanques, depósitos y recipientes, generadores de vapor); la fabricación de maquinaria de uso general (motores y turbinas, bombas, compresores, grifos y válvulas, cojinetes, engranajes y piezas de transmisión, hornos, hogares y quemadores, equipos de elevación y manipulación, etc.); la fabricación de maquinaria de uso especial (tractores y otra maquinaria para el sector agropecuario y el forestal, máquinas herramienta, maquinaria metalúrgica, para la explotación de minas y canteras y obras de construcción, y bienes de producción específicos para diversos sectores manufactureros); y de equipamiento eléctrico (motores, generadores y transformadores, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica).

A partir de estas consideraciones metodológicas cabe ahora adentrarse en la dimensión económica que cobra la industria de bienes de capital y su desempeño reciente. Al respecto, los datos aportados por el Cuadro 1 de la siguiente página permiten identificar el peso relativo que tiene el sector en el valor bruto de producción y su participación en el empleo, en las exportaciones e importaciones, tanto totales como fabriles.

En conjunto, las cuatro ramas que conforman el sector mostraron una acelerada caída de su presencia en el VBP industrial y global durante el decenio de los noventa, para a partir de 2002 iniciar un sistemático incremento de su gravitación hasta 2008, cuando alcanzó un pico de 5,2% respecto al VBP fabril. A partir de entonces, la participación en la industria manufacturera del sector sufrió un deterioro ininterrumpido llegando a representar el 3,8% del valor de producción industrial en 2011. En cuanto al peso del sector en la producción total del país, la trayectoria es bien semejante: luego de evolucionar positivamente tras la devaluación de 2002, inicia un proceso de retracción de su peso relativo desde 2008 en adelante hasta promediar el 1,3% del VBP nacional en 2011.

En lo que respecta a la evolución de la participación del empleo también cabe resaltar la manifiesta diferencia entre el período de convertibilidad y la etapa actual, sobre todo en el plano industrial: mientras en 2001 su gravitación era del 6,0%, en 2011 trepó al 7,8%.

Por su parte, las exportaciones no han podido revertir el crítico deterioro que tuvieron durante la década de 1990: incluso en 2011 el nivel de participación de las mismas en las exportaciones industriales (3,3%) es menor al de 2002 (3,5%), lo que evidencia, además de las dificultades que tiene esta actividad para competir en el plano internacional, la ausencia de políticas activas que apuntalen la performance de esta variable en aquellos rubros en los que se advierte potencialidades exportadoras (Schorr y Castells, 2012). Con las importaciones se observa un desempeño divergente: en términos generales, la participación que han tenido en el total de las industriales y en las del país se mantuvo ligeramente creciente en el primer lustro de la posconvertibilidad con una leve caída relativa en los últimos años. De todos modos, dada la evolución de la producción no pareciera que se trata de un proceso sustitutivo. De hecho, vale resaltar que entre los años analizados, el sector fabricante de medios de producción operó de modo sistemático con abultados déficits de comercio exterior. En particular, tras el abandono del esquema convertible,

Cuadro 1.
Argentina. Evolución de la participación del sector bienes de capital* en el valor de producción, el empleo, las exportaciones y las importaciones de la industria manufacturera y del total del país (porcentajes), 1993-2010

	Sector bienes de capital/ Total industria				Sector bienes de capital/ Total país			
	% VBP	% Empleo	% Expo	% Impo	% VBP	% Empleo	% Expo	% Impo
1993	5,4	-	4,4	16,1	1,7	-	3,1	16,7
1994	5,0	-	4,6	16,9	1,5	-	3,4	17,6
1995	5,1	-	3,6	17,7	1,5	-	2,7	18,6
1996	4,8	6,0	3,2	17,9	1,4	1,5	2,2	19,0
1997	4,3	6,3	3,6	16,7	1,3	1,5	2,6	17,8
1998	4,4	6,5	3,7	17,5	1,3	1,5	2,4	18,4
1999	3,6	6,5	3,9	15,9	1,0	1,4	2,6	16,7
2000	3,6	6,2	3,7	13,3	1,0	1,3	2,4	14,1
2001	3,5	6,0	4,1	14,0	0,9	1,2	2,6	14,9
2002	3,9	5,8	3,5	12,8	1,3	1,2	2,6	14,1
2003	4,1	6,3	2,7	13,7	1,5	1,3	2,5	14,8
2004	4,5	6,9	2,7	14,0	1,7	1,4	2,3	15,1
2005	4,6	7,2	3,0	14,0	1,7	1,5	2,2	15,1
2006	4,9	7,5	3,0	14,3	1,7	1,5	2,1	15,2
2007	5,1	7,7	3,3	14,7	1,8	1,5	2,2	15,7
2008	5,2	7,8	3,6	14,2	1,8	1,5	2,5	15,4
2009	4,7	7,6	3,8	13,6	1,6	1,5	2,7	14,6
2010	4,1	7,6	3,5	13,1	1,3	1,5	2,5	14,1
2011	3,8	7,8	3,3	12,8	1,3	1,5	2,6	14,0

* Incluye: I: Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanque depósitos y generadores de vapor (productos metálicos de uso estructural; tanques, depósitos y recipientes de metal; generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central).
II: Fabricación de maquinaria de uso general (incluye: motores y turbinas excepto para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas, compresores, grifos y válvulas; cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de trasmisión; hornos, hogares y quemadores industriales; equipos de elevación y manipulación; otro tipos de maquinaria de uso general).
III: Fabricación de maquinaria de uso especial (incluye: maquinaria agropecuaria y forestal; maquinaria para la metalurgia; maquinaria para exploración de minas y canteras y para la construcción; maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabacos; maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros; otros tipos de maquinaria de uso especial).
IV: Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.
Fuente: elaboración propia en base a información del CEP y del OEDE.

se pasó de un déficit de comercio superior a los 520 millones de dólares en 2002, a un desbalance de 7.500 millones de dólares en 2011[2].

El desarrollo que antecede permite alcanzar una aproximación general del desenvolvimiento del sector productor de bienes de capital, al tiempo que invita a reflexionar en aquellos factores que imposibilitaron, o cuando menos limitaron, un desarrollo sostenido con creciente absorción de mano de obra que dé lugar a una -al menos- incipiente reversión de los déficits comerciales

[2] Sobre la evolución de las exportaciones, importaciones y saldo comercial de la industria en general y de los sectores productores de bienes de capital véase: Schorr (2013), Castells, González, Manzanelli y Schorr (2012) y Belloni y Wainer (2012).

estructurales que presentó el sector. En ese sentido, la identificación de las problemáticas generales que afectan a estos segmentos industriales se constituye como uno de los desafíos a la hora de pensar políticas y posibles soluciones que le permitan a la industria de maquinarias y equipos durables en su conjunto encauzarse en un espiral auspicioso[3].

El presente trabajo se detendrá en uno de esos nudos problemáticos: la estructura de costos que enfrenta la industria fabricante de bienes de producción y la consiguiente rentabilidad diferencial respecto a algunos de los principales proveedores de insumos. Si bien la medición de costos y ganancias de un rubro de la actividad económica enfrenta numerosas dificultades, esta investigación intentará mostrar cuál ha sido la variación de los precios de algunos insumos esenciales vis-a-vis la variación de los de los productos elaborados por las industrias de bienes de capital, y cómo se expresa ello -indirectamente- en materia de apropiación de excedentes diferenciales.

A fin de avanzar en las indagaciones que tiene por objeto esta investigación, el presente trabajo se estructura de la siguiente manera. Con el objetivo y a los efectos de contextualizar los análisis posteriores, en la sección II se realiza un diagnóstico estructural a partir de la sistematización de la información censal y se encara un seguimiento analítico de indicadores de producción y ocupación, siempre haciendo eje en las heterogeneidades existentes. La sección III da cuenta de la estructura de costos y de la distribución del ingreso intra-capitales del sector productor de bienes de capital. Sobre la base del conjunto de los desarrollos previos, en la sección IV se presentan unas breves reflexiones conclusivas tendientes a plantear y problematizar algunos de los factores limitantes del desarrollo en el país de la industria de maquinarias y equipos durables.

[3] Para una visión acabada de los factores limitantes de la industria de bienes de capital véase CIPIBIC (2009) y Schorr y Castells (2012).

1. Rasgos estructurales y desempeño del sector

En lo que sigue se realiza una suerte de "fotografía" de la situación de los cuatros segmentos delimitados de acuerdo a la ClaNAE al momento de realizarse el Censo Nacional Económico 2004/05 (tabulados especiales con datos referidos a 2003). En el Cuadro 2 de la siguiente página consta una serie de indicadores estructurales y de performance de los distintos rubros y el correspondiente al conjunto de la industria manufacturera.

Desde esta perspectiva se comprueba que en los inicios del régimen económico que se inició tras el abandono del esquema convertible:

- el sector productor de bienes de capital representaba el 9,1% de las ramas que conforman el espectro fabril de la Argentina, el 9,6% de los locales, el 7,2% del personal ocupado, el 5,5% de los salarios abonados y del valor agregado, y el 4,0% del valor de producción total. En esa participación agregada de la actividad, cabe reparar en el peso insignificante de las industrias elaboradoras de equipamientos eléctricos;

- la relación entre el valor agregado y el valor de producción en el sector era muy superior a la correspondiente a la industria manufacturera (42,0% y 30,9%, respectivamente), lo cual denota un mayor grado de integración vertical de la producción y, a raíz de ello, un importante potencial en lo atinente a la generación de encadenamientos productivos;

- en conjunto, cualquiera sea la variable que se tome en consideración, el tamaño medio de las fábricas elaboradoras de bienes de capital era más reducido que el del agregado industrial. La única salvedad se asocia a la cantidad de ocupados por local en los ámbitos productores de maquinarias de uso general y específico;

- los diferentes segmentos operaban con coeficientes de requerimiento de empleo bastante

Cuadro 2.
Argentina. Principales indicadores estructurales y de comportamiento de los diferentes segmentos de la industria de bienes de capital, 2003 (en valores absolutos, porcentajes, pesos de 2003 e índice base total industria manufacturera=100)

		I	II	III	IV	Total sector de bienes de capital	Total industria manufacturera
Ramas	Cantidad	3	7	4	1	15	165
	%	20	46,7	26,7	6,7	100	-
	%	1,8	4,2	2,4	0,6	-	9,1
Locales	Cantidad	4.558	1.329	1.684	559	8.130	85.093
	%	56,1	16,3	20,7	6,9	100	-
	%	5,4	1,6	2	0,7	-	9,6
Personal ocupado	Cantidad	24.597	19.626	20.251	4.250	68.724	955.849
	%	35,8	28,6	29,5	6,2	100	-
	%	2,6	2,1	2,1	0,4	-	7,2
Salarios	Mill. de $	203	371	274	66	914	16.759
	%	22,2	40,6	30	7,2	100	-
	%	1,2	2,2	1,6	0,4	-	5,5
Valor agregado	Mill. de $	878	1.325	1.193	218	3.614	65.772
	%	24,3	36,7	33	6	100	-
	%	1,3	2	1,8	0,3	-	5,5
Valor de producción	Mill. de $	1.943	3.240	2.907	513	8.603	212.671
	%	22,6	37,7	33,8	6	100	-
	%	0,9	1,5	1,4	0,2	-	4
Integración vertical(1)	%	45,2	40,9	41	42,6	42	30,9
Tamaño medio	Cantidad(2)	5,4	14,8	12	7,6	8,5	11,2
	Mill. de $(3)	0,4	2,4	1,7	0,9	1,1	2,5
Req. de empleo(4)	Índice	281,7	134,8	155	184,5	177,7	100
Productividad(5)	Índice	51,9	98,1	85,6	74,6	76,4	100
Salario medio(6)	Índice	47,1	107,7	77,3	88,2	75,8	100
Ptiv./Salario medio	Índice	110,2	91,1	110,8	84,6	100,8	100
Salarios/Valor agregado	%	23,1	28	23	30,1	25,3	25,5

I: Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (incluye: productos metálicos para uso estructural y montaje estructural; tanques, depósitos y recipientes de metal; generadores de vapor).
II: Fabricación de maquinaria de uso general (incluye: motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas; compresores; grifos y válvulas; cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión; hornos; hogares y quemadores; equipos de elevación y manipulación; maquinaria y equipo de uso general n.c.p.).
III: Fabricación de maquinaria de uso especial (incluye: tractores; maquinaria agrícola; implementos agrícolas; maquinaria de uso especial n.c.p.).
IV: Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.
(1) Surge del cociente entre el valor agregado y el valor de producción.
(2) Cantidad de ocupados por local.
(3) Valor de producción por local.
(4) Cantidad de ocupados por cada millón de pesos producido.
(5) Valor agregado por trabajador ocupado.
(6) Salario por trabajador ocupado.
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 2004/05.

superiores al total de la industria (en especial, en el rubro de los productos metálicos). De esto se desprende que se trata, en su mayoría, de actividades de naturaleza mano de obra intensiva (con un peso destacado de empleos de elevada calificación);

- en las cuatro categorías los niveles de productividad se ubicaban por debajo de los registros del conjunto de la industria doméstica (en el caso de las máquinas de uso general la brecha era la menos pronunciada);

- en línea con dicho cuadro, salvo en ese segmento, en los restantes las remuneraciones promedio de la mano de obra eran más reducidas que en el agregado manufacturero; y

- a nivel del conjunto del sector de bienes de capital, la relación entre la productividad y los salarios medios era similar a la correspondiente al total de la industria, pero con situaciones dispares: mientras que en las manufacturas de productos metálicos y de maquinaria de uso específico los respectivos márgenes brutos resultaban superiores (lo cual indica una superior capacidad de apropiación del excedente por parte de los capitalistas), en las industrias fabricantes de maquinaria de uso general y de equipos eléctricos eran inferiores. De allí que en las dos primeras categorías se manifestara una distribución funcional del ingreso más regresiva que en las segundas (la participación promedio de los salarios en el valor agregado se ubicó, respectivamente, en el orden del 23% y del 30%).

En suma, la estructura sectorial existente en 2003 se caracterizaba por una baja -aunque no desdeñable- participación en la producción manufacturera total, una superior capacidad y potencialidad de generación de puestos de trabajo respecto al total de la industria manufacturera y a la dinamización de eslabonamientos productivos, y una presencia difundida de pequeñas y medianas unidades productivas. Todo ello, tras el proceso de achicamiento y desmantelamiento por el que transitó la industria argentina de bienes de capital en el transcurso de la década de 1990, con sus antecedentes desde 1976[4].

Al respecto, tal como queda de manifiesto en los datos aportados por el Cuadro 3 de la siguiente página, en el período 1993-2001 los distintos rubros elaboradores de máquinas y equipos de producción experimentaron una profunda retracción, holgadamente mayor a la declinación experimentada por la industria manufacturera. Este desempeño fue un efecto previsible de la magnitud y los sesgos del proceso "desindustrializador" que sufrió la Argentina bajo la vigencia del esquema de convertibilidad y la orientación de ciertas políticas económicas y las implicancias de las mismas, entre las que sobresalen la liberalización comercial, el "arancel cero" para la importación de maquinaria, el no cumplimiento de la legislación del "compre argentino" (con la más absoluta complacencia oficial), la vigencia de un sistema aduanero sumamente permeable, el retraso cambiario, la ausencia de esquemas de financiamiento de largo plazo y, a favor de todo ello, la "sustitución inversa" de producción nacional por importaciones.

La modificación del régimen macroeconómico a partir del shock devaluatorio de 2002 sentó las bases para una fenomenal expansión de la actividad fabril, en especial hasta 2008. Esta tendencia general asumió especial intensidad en el ámbito específico de la industria de bienes de capital, sobre todo en aquellos rubros asociados a la elaboración de maquinarias de uso específico y general, así como de motores, generadores y transformadores eléctricos: entre 2001 y 2008 la producción de estos subsectores creció, respectivamente, el 193,7%, el 138,7% y el 159,6%. A partir de entonces y hasta 2011, el conjunto del sector fabril prosiguió su senda expansiva, mientras que algún rubro bajo estudio experimentó una leve caída, como las manufacturas de máquinas

[4] Para un análisis detallado de la industria de bienes de capital durante los años noventa, ver Ortiz y Schorr (2009) y Sirlin (1997)

Cuadro 3.
Argentina. Evolución de la producción y la ocupación en las industrias elaboradoras de bienes de capital y en el promedio del sector manufacturero, 1993-2010 (en índice base 2001=100)

	Producción					Ocupación				
Año	I	II	III	IV	Promedio industrial	I	II	III	IV	Promedio industrial
1993	232,8	116,1	217,2	190,6	113,6	136,9	135,0	175,8	161,3	146,4
1994	202,4	120,7	238,6	148,7	118,9	135,3	131,2	171,9	148,0	142,4
1995	165,2	138,8	238,8	131,0	110,7	124,4	134,1	161,7	141,6	134,5
1996	107,0	136,0	264,4	154,5	117,6	122,6	124,5	153,5	133,5	130,5
1997	112,7	133,0	232,6	177,0	128,7	151,3	124,6	151,6	136,4	130,2
1998	125,0	129,3	216,5	174,9	128,2	160,7	123,6	161,3	138,0	126,3
1999	92,4	97,1	144,4	129,9	114,8	130,1	106,6	156,2	121,8	115,2
2000	99,2	104,4	120,5	117,3	113,0	128,4	101,4	118,7	106,8	106,9
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	56,6	128,6	94,7	58,8	90,3	79,0	94,4	88,4	89,8	90,8
2003	91,4	130,2	151,2	111,0	106,0	87,4	100,8	100,5	96,2	95,6
2004	111,5	166,8	192,6	144,1	121,0	107,8	118,7	117,3	107,1	104,8
2005	126,3	169,5	211,2	165,0	132,0	123,1	131,3	127,4	118,9	111,8
2006	137,7	192,3	266,3	192,7	144,8	137,2	147,5	142,5	130,9	117,7
2007	158,3	222,6	280,2	237,2	157,7	154,2	152,0	160,9	136,4	124,0
2008	171,0	242,0	293,7	265,5	166,3	173,9	156,7	161,5	143,1	127,0
2009	175,9	216,9	218,4	228,0	167,2	169,5	140,3	145,9	131,3	122,4
2010	165,7	230,6	202,8	224,4	187,3	159,0	140,9	158,5	126,9	124,3
2011	140,5	229,1	199,1	225,7	207,7	170,3	146,8	169,1	129,6	128,2
T.A.A										
1993-2001	-10,0%	-1,8%	-9,2%	-7,7%	-1,6%	-3,9%	-3,7%	-6,8%	-5,8%	-4,7%
2003-2011	5,5%	7,3%	3,5%	9,3%	8,8%	8,7%	4,8%	6,7%	3,8%	3,7%
2003-2007	14,7%	14,4%	16,7%	20,9%	10,4%	15,2%	10,8%	12,5%	9,1%	6,7%
2007-2011	-2,9%	0,7%	-8,2%	-1,2%	7,1%	2,5%	-0,9%	1,2%	-1,3%	0,8%

I: Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (incluye: productos metálicos para uso estructural y montaje estructural; tanques, depósitos y recipientes de metal; generadores de vapor).
II: Fabricación de maquinaria de uso general (incluye: motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas; compresores; grifos y válvulas; cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión; hornos; hogares y quemadores; equipos de elevación y manipulación; maquinaria y equipo de uso general n.c.p.).
III: Fabricación de maquinaria de uso especial (incluye: tractores; maquinaria agrícola; implementos agrícolas; maquinaria de uso especial n.c.p.).
IV: Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.
Fuente: elaboración propia en base a información del CEP.

de uso general, cuyos niveles productivos disminuyeron el 5,3%, al tiempo que otros sufrieron contracciones mucho más pronunciadas. Es el caso de la Fabricación de productos metálicos, maquinaria de uso especial y equipos eléctricos, cuyas respectivas producciones declinaron el 17,8%, el 32,2% y el 15,0%. Ello, en forma contemporánea -o a raíz de- la paulatina erosión de los extraordinarios grados de competitividad asentados en el nivel del tipo de cambio real y en el marco de los sesgos que manifestaron los instrumentos estatales hacia el sector[5]. Se trata de una cuestión relevante porque marca algunos de los alcances

[5] Al respecto, puede consultarse CIPIBIC (2009) y Schorr y Castells (2012).

de un “fomento industrial” que tuvo en el “dólar alto” a su sostén principal.

De las evidencias que constan en el Cuadro 3 también se desprende que en los años de la convertibilidad la industria local de bienes de capital fue un importante foco de destrucción de puestos de trabajo, replicando las tendencias constatadas en el agregado manufacturero. Y que en la posconvertibilidad, en rigor entre 2003 y 2008, tuvo lugar un incremento considerable en la ocupación que, en todos los subsectores, se ubicó por encima del promedio del sector manufacturero. En la generalidad de los segmentos, el año 2009 estuvo asociado a una disminución en los planteles laborales, mientras que en 2010 y 2011 se manifestaron situaciones heterogéneas: en la industria elaboradora de productos metálicos decayó la cantidad de trabajadores en 2010 para recuperarse en 2011 apenas por encima del nivel de 2009, en la de maquinaria de uso general y la de equipamiento eléctrico prácticamente no hubo modificaciones en 2010 y creció un 2,2% y un 4,2% respectivamente en 2011 y en las de máquinas especiales aumentó la ocupación ambos años.

A partir del patrón evolutivo de la producción y la ocupación en los diferentes segmentos fabricantes de bienes de capital, se pretende aportar elementos que ayuden a resolver el siguiente interrogante: ¿ha habido cambios relevantes en la estructura del sector de bienes de capital durante la posconvertibilidad respecto a la década de 1990?

Al respecto, la información provista por el Cuadro 4 de la siguiente página muestra una relativa estabilidad tanto en la participación agregada de la industria de bienes de capital como de sus distintos segmentos en relación a la producción manufacturera total. En lo que respecta a la ocupación agregada, se observa un incremento de un punto porcentual del peso de la industria fabricante de bienes de producción, explicada por las manufacturas de productos metálicos, las maquinarias de uso general y de uso específico.

En ese marco, al considerar el perfil sectorial de ambas fases se comprueba que en términos de empleo no se registraron modificaciones (el liderazgo le siguió correspondiendo a la fabricación de maquinaria específica y, en menor medida, a la de productos metálicos y de máquinas de uso general), mientras que en el aspecto productivo el dato más relevante se relaciona con un cierto avance estructural de este último segmento, fundamentalmente en detrimento de productos metálicos y equipamiento eléctrico.

Por otro lado, resulta interesante dilucidar los rasgos distintivos del comportamiento de la productividad del sector. En ese sentido, el Cuadro 5 de la página 31 muestra que la productividad media de la industria manufacturera creció por encima del 60% entre 2001 y 2011, mientras que los rubros componentes del sector de bienes de capital tuvieron trayectorias disímiles, aunque en todos los casos se observa una leve contracción en 2011. Entre los principales puntos a resaltar se encuentran:

- los rubros en los que la productividad, tras descender de manera pronunciada durante la convertibilidad, ascendieron hasta que en 2009 y 2010 alcanzando un nivel similar -un poco superior- al de 2001, para en 2011 caer nuevamente (fabricación de productos metálicos);

- los segmentos en los que el rendimiento productivo promedio de los trabajadores se expandió en forma significativa y por encima de los registros correspondientes al agregado manufacturero (es el caso de las industrias elaboradoras de maquinarias de uso general, cuya productividad media en 2011 fue el 56,0% más elevada que en 2001 y el 81,6% más alta que en 1993); y

- los ámbitos productivos en los que se constata un alza considerable hasta 2008 (muy superior al promedio industrial) y, de allí en más, una retracción ligera (equipos eléctricos) o pronunciada (máquinas de usos específicos).

Cuadro 4.
Argentina. Participación del sector de bienes de capital en la producción y la ocupación totales de la industria manufacturera, y distribución sectorial de la producción y la ocupación, promedios convertibilidad y posconvertibilidad (en porcentajes)

	Promedio		Estructura sectorial	
	Conv.	Posconv.	Conv.	Posconv.
Producción*				
I	0,9	0,8	19,9	17,6
II	1,6	1,9	37,4	42,2
III	1,4	1,4	31,8	30,7
IV	0,5	0,4	11,0	9,5
Total	4,4	4,5	100	100
Ocupación**				
I	2,0	2,2	31,4	31,0
II	1,3	1,5	20,0	21,3
III	2,3	2,7	37,6	37,4
IV	0,7	0,7	10,9	10,3
Total	6,2	7,2	100,0	100,0

* Datos para el período 1993-2011.
** Datos para el período 1996-2011.
I: Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (incluye: productos metálicos para uso estructural y montaje estructural; tanques, depósitos y recipientes de metal; generadores de vapor).
II: Fabricación de maquinaria de uso general (incluye: motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas; compresores; grifos y válvulas; cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión; hornos; hogares y quemadores; equipos de elevación y manipulación; maquinaria y equipo de uso general n.c.p.).
III: Fabricación de maquinaria de uso especial (incluye: tractores; maquinaria agrícola; implementos agrícolas; maquinaria de uso especial n.c.p.).
IV: Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.
Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP.

En síntesis, el desempeño de la industria doméstica de bienes de capital en la posconvertibilidad arroja algunos elementos auspiciosos tras una década, como la de 1990, signada por un retroceso sumamente pronunciado. Del análisis efectuado surge que, en un marco de profundas heterogeneidades intersectoriales, tras la salida de la aguda crisis del período 1998-2002 y hasta 2008 se asistió a una expansión considerable de la producción y la ocupación, dinámica que tiende a revertirse a partir de entonces. También sobresale la casi total ausencia de modificaciones relevantes en el peso relativo en la industria de los distintos segmentos que la conforman.

2. Estructura y dinámica de los costos de producción

En base a diversas fuentes de información se alcanzó, aun de forma aproximada, a delimitar la estructura media y la evolución de los costos representativos del sector fabricante de bienes de capital en el transcurso de la posconvertibilidad.

Así, la información que aporta el Cuadro 6 de la página 32 permite distinguir que los salarios tienen una participación promedio en la estructura de costos del sector del orden del 30% (y su evolución en la última década estuvo en línea con la de la productividad) . Esto implica que una proporción mayoritaria corresponde a distintos tipos de insumos, en particular a aquellos elaborados en el país. En promedio, estos últimos significan alrede-

Cuadro 5.
Argentina. Evolución de la productividad laboral en las industrias elaboradoras de bienes de capital y en el promedio del sector manufacturero, 1993-2010 (en índice base 2001=100)

	I	II	III	IV	Promedio industrial
1993	170,0	85,9	123,4	118,3	77,6
1994	149,5	92,0	138,7	100,4	83,5
1995	132,7	103,5	147,5	92,6	82,3
1996	87,2	109,2	172,1	115,8	90,2
1997	74,5	106,7	153,2	129,8	98,8
1998	77,8	104,5	134,1	126,7	101,5
1999	71,1	91,0	92,3	106,7	99,7
2000	77,3	102,9	101,3	109,9	105,6
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	71,6	136,2	106,9	65,5	99,5
2003	104,7	129,2	150,2	115,4	111,0
2004	103,4	140,4	164,0	134,5	115,4
2005	102,6	129,1	165,5	138,7	118,2
2006	100,3	130,3	186,7	147,4	123,0
2007	102,7	146,4	174,0	173,8	127,1
2008	98,3	154,4	181,8	185,6	131,0
2009	103,8	154,5	149,5	173,7	136,6
2010	104,2	163,7	127,8	176,8	150,6
2011	82,5	156,0	117,6	174,1	162,1

I: Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (incluye: productos metálicos para uso estructural y montaje estructural; tanques, depósitos y recipientes de metal; generadores de vapor).
II: Fabricación de maquinaria de uso general (incluye: motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas; compresores; grifos y válvulas; cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión; hornos; hogares y quemadores; equipos de elevación y manipulación; maquinaria y equipo de uso general n.c.p.).
III: Fabricación de maquinaria de uso especial (incluye: tractores; maquinaria agrícola; implementos agrícolas; maquinaria de uso especial n.c.p.).
IV: Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos.
Fuente: Elaboración propia en base a información del CEP.

dor del 56% de los costos globales, mientras que las materias primas, partes y piezas procedentes del extranjero se ubican en el orden del 16%. Por su peso relativo, se destacan una amplia gama de productos siderúrgicos, los minerales no ferrosos y diversos productos químicos y plásticos (las tres categorías explican, de conjunto, más del 50% de los costos medios del sector en materia de insumos). Cabe destacar que en esta estimación no se están computando los costos financieros ni, obviamente, la capacidad real de las empresas del sector de tomar créditos para apalancar sus proyectos de inversión.

En ese marco, los datos del Cuadro 7 de la pagina 33 muestran el desenvolvimiento en el período 2001-2012 de los principales costos de producción (se toman los precios de los insumos más demandados por los productores locales de bienes de capital). Allí se observa que entre 2001 y 2012 los precios mayoristas del sector crecieron, en promedio, el 517,4%, mientras que los de algunas de las materias primas principales lo hicieron a un ritmo mucho más marcado, con la salvedad de los productos de caucho y plástico y de los productos de minerales no ferrosos en formas básicas de origen nacional.

Cuadro 6.
Argentina. Evolución de la productividad laboral en las industrias elaboradoras de bienes de capital y en el promedio del sector manufacturero, 1993-2010 (en índice base 2001=100)

Maquinaria de uso general*		Maquinaria de uso especial**		Electro-mecánicos***		Promedio sectorial	
Insumos nacionales	62,7	Insumos nacionales	53,8	Insumos nacionales	48,3	Insumos nacionales	55,8
Siderurgia	18,7	Siderurgia	16	Siderurgia	9	Siderurgia	16,4
Servicios generales	8	Químicos y plásticos	6,5	No ferrosos	7,3	No ferrosos	6,8
No ferrosos	7,8	Servicios generales	5,4	Conductores eléctricos	6,5	Servicios generales	6,7
Partes y piezas	5,2	No ferrosos	5,4	Energía, combustible y lubricantes	5,7	Químicos y plásticos	6,5
Químicos y plásticos	6,6	Partes y piezas	5,4	Partes y piezas	5,3	Energía, combustible y lubricantes	4,2
Energía, combustible y lubricantes	4,2	Energía, combustible y lubricantes	4	Servicios generales	4,6	Partes y piezas	4
Equipos eléctricos	4	Vehículos automotores	3,9	Químicos y plásticos	3,4	Partes y conductores eléctricos	4
Transporte	2	Equipos eléctricos	1,7	Transporte	2,2	Transporte	2
Otros	6,2	Otros	5,5	Otros	4,3	Otros	5,2
Insumos importados	13,8	Insumos importados	18,4	Insumos importados	19,1	Insumos importados	16,3
Siderurgia	5,8	Siderurgia	7,3	Siderurgia	7,5	Siderurgia	6,6
Químicos y plásticos	2,2	Químicos y plásticos	3,1	Partes y piezas	3,2	Químicos y plásticos	2,4
Partes y piezas	1,6	Partes y piezas	2,2	Químicos y plásticos	2,3	Partes y piezas	1,9
Otros	4,2	Otros	5,8	Otros	6,1	Otros	5,4
Mano de obra	23,6	Mano de obra	27,8	Mano de obra	32,7	Mano de obra	27,8
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

* Incluye: motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas; bombas; compresores; grifos y válvulas; cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión; hornos; hogares y quemadores; equipos de elevación y manipulación; maquinaria y equipo de uso general n.c.p.
** Incluye: tractores; maquinaria agrícola; implementos agrícolas; maquinaria de uso especial n.c.p.
*** Incluye: motores, generadores y transformadores eléctricos.
Fuente: elaboración propia en base a información de ADIMRA y fuentes del sector.

Esta evolución de los precios de la industria de maquinarias y equipos en relación con los de sus insumos más significativos alude a tres cuestiones en las que interesa detenerse, en la medida en que se asocian con factores limitantes del sector.

En primer lugar, se destaca lo costoso que resulta fabricar bienes de capital en la Argentina. Los fabricantes locales, en su mayoría pymes, deben enfrentar costos elevados y crecientes en el abastecimiento de materias primas en un contexto signado por restricciones ostensibles para acceder a financiamiento. Y, en materia comercial, por el in-

Cuadro 7.
Argentina. Variación de precios de los principales insumos de la industria de bienes de capital* y del promedio sectorial, 2001-2012 (en porcentajes)

	Variación
Cobre (impo)	1.767,50
Productos básicos de cobre y latón	1.219,10
Productos de minerales no ferrosos en formas básicas (impo)	1.093,10
Conductores eléctricos	948,1
Sustancias químicas básicas	808,8
Productos de minerales ferrosos en formas básicas	660,7
Pinturas, barnices, enduidos y tintas de imprenta	628,5
Productos de minerales ferrosos en formas básicas (impo)	613,6
Sustancias plásticas y elastómeros (impo)	605,4
Productos de fundición	585,7
Sustancias plásticas y elastómeros	581,9
Forjado, prensado, estampado y laminado de metales	557,2
Sustancias químicas básicas (impo)	540,4
Promedio industria de bienes de capital	517,4
Productos de minerales no ferrosos en formas básicas	469,4
Productos de caucho y plástico	423

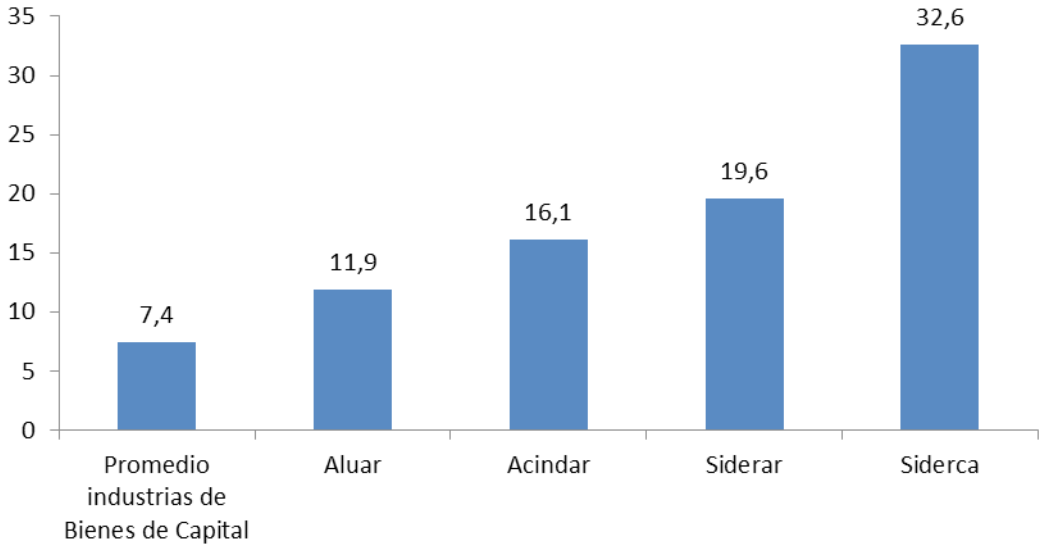
* Se trata de las variaciones de precios internos al por mayor de productos de origen nacional. En función de la información disponible, para algunos rubros también se incluyeron las variaciones de precios de productos importados.
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC y fuentes del sector.

greso de importaciones (muchas de ellas competitivas con la producción local), que suelen contar con apoyo estatal en los países de origen y que en el marco de la crisis mundial ingresan al país a precios relativamente reducidos en la apuesta estratégica por “sostener” mercados externos.

En segundo lugar, se destacan las importantes transferencias de ingresos que tuvieron lugar tras el abandono de la convertibilidad en un escenario de crecimiento económico e industrial. Dichas transferencias favorecieron fundamentalmente a los principales proveedores de insumos de la actividad.

En tercer lugar, y relacionado con lo anterior, sobresale el hecho de que la industria de bienes de capital, si bien mejoró notablemente su desempeño con referencia a lo sucedido en la década de 1990, registró en promedio una tasa de ganancia sobre ventas bastante más reducida que la de las grandes empresas proveedoras de insumos (Gráfico 1). Al respecto, cabe resaltar que una porción de la mayor rentabilidad obtenida en los años recientes por los fabricantes de maquinarias y equipos se dirigió a sostener la expansión de la actividad, ya que el autofinanciamiento fue la principal vía para aumentar las capacidades productivas debido a las dificultades de acceso al crédito, fundamentalmente por parte de las pymes del sector. Y también como sustento de las cargas financieras originadas en los retrasos en la devolución de los saldos impositivos a favor del contribuyente y/o las demoras en la devolución de reintegros por parte del Estado.

Gráfico 1.
Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas del conjunto de la industria de bienes de capital y de algunas empresas proveedoras de insumos, promedio 2005-2010 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a información de la Afip y balances empresarios.

Reflexiones finales

La motivación principal de este trabajo está vinculada con la posibilidad de avanzar en una estrategia de desarrollo industrial a través de un sostenido proceso de sustitución de importaciones. En ese marco, la fabricación de bienes de capital tiene un papel central en la matriz insumo-producto de la industria manufacturera y, por ende, en cualquier iniciativa de planificación industrial. Máxime cuando las dificultades que atraviesa el sector tienen una influencia decisiva en el comportamiento y las restricciones que experimenta la actividad fabril durante la posconvertibilidad.

Al respecto, cabe señalar que se trata de un sector que verificó un elevado y creciente déficit estructural en materia de comercio exterior, con la consiguiente demanda de divisas. A tal punto que el desbalance comercial trepó a casi 7.500 millones de dólares en 2011, mientras que en 2002 fue de 520 millones. Y esto fue así en un escenario en el que se identificaron diversos nichos donde existe "masa crítica" para avanzar en la sustitución de importaciones y contribuir a morigerar los efectos perniciosos que trae aparejado la elevada elasticidad de importaciones del sector en la fase de crecimiento industrial[7].

Es en ese marco en el que se inscribe esta investigación, cuyo aporte central fue evaluar algunos de los principales factores que, en su conjunción, condicionan o restringen, si no es que invalidan, el desarrollo de la industria de bienes de capital en la Argentina. En particular, se analizó la estructura de costos y rentabilidades relativas que constituyen aspectos centrales a la hora de reflexionar sobre la competitividad sectorial y sus condicionantes.

[7] A modo de ejemplo, una amplia gama de productos que registraron saldos superavitarios (recipientes para gas comprimido o licuado; válvulas reductoras de presión; sembradoras, plantadoras y trasplantadoras; partes y componentes para turbinas hidráulicas, etc.) y otros con balances deficitarios pero con altas potencialidades sustitutivas (refrigeradores, congeladores, máquinas y aparatos para producción de frío; rodamientos de bolas; bombas para líquidos; maquinarias y aparatos de elevación, carga, descarga o manipulación; etc.), todos los cuales constituyen casilleros estratégicos o -al menos- viables para potenciar exportaciones y/o reemplazar importaciones (Castells, González, Manzanelli y Schorr, 2012).

Entre los hallazgos más relevantes que se desprenden de los análisis previos se destacan:

- el desempeño de la industria doméstica de bienes de capital en la posconvertibilidad, tras una década de retroceso, arrojó algunos elementos auspiciosos hasta 2008;

- que sobresale la casi total ausencia de modificaciones relevantes en el peso relativo en la industria de los distintos segmentos que la conforman;

- que en la estructura de costos del sector los salarios tienen una participación del orden del 30%, mientras que el 56% de los costos globales corresponden a los insumos básicos (principalmente productos siderúrgicos, minerales no ferrosos y diversos productos químicos y plásticos) y el 16% a las materias primas, partes y piezas procedentes del extranjero;

- que entre 2001 y 2012 los precios mayoristas del sector crecieron, en promedio, el 517,4%, mientras que los de algunas de las materias primas principales más que duplicaron ese crecimiento (cobre, minerales no ferrosos, conductores eléctricos, etc.);

- que la rentabilidad de algunos de los principales proveedores de insumos (los oligopolios del grupo Techint –Siderca y Siderar-, Acindar y Aluar) es considerablemente superior a la registrada al promedio de la industria de bienes de capital.

En efecto, se trata de un sector acuciado por la volatilidad de los precios internacionales (inflación importada) y por la presión que ejerce el incremento de precios de los oligopolios sobre la estructura de costos de los fabricantes locales de bienes de capital (inflación oligopólica). Todo ello en el marco de un acelerado ritmo de crecimiento del sector hasta 2007, cuando empezó a mostrar signos de contracción con la apreciación cambiaria -pilar esencial de la política hacia el sector- que se sucedió desde entonces. Lo que puso en evidencia la escasa y poco coordinada intervención estatal en diversos campos de la política industrial (apoyo técnico, asistencia financiera, esquema de incentivos impositivos, protección efectiva de comercio exterior, desarrollo de proveedores, etc.) para desandar tal regresiva reestructuración sectorial. Estos son algunos de los campos posibles, y sumamente necesarios para avanzar en la implementación de políticas industriales que, en pos de potenciar las ventajas dinámicas, tiendan a rearticular ciertos casilleros vacíos del entramado manufacturero, al tiempo de contribuir a alterar el modo de inserción del país en las relaciones económicas internacionales.

Referencias bibliográficas

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011): "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)", en Realidad Económica, Nº 257, Buenos Aires.

Basualdo, E. (2011): Sistema político y modelo de acumulación. "Tres ensayos sobre la Argentina actual, Cara o Ceca, Buenos Aries.

Belloni, P. y Wainer, A. (2012): "La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo Nº 23, Buenos Aires.

Castells, M.J.; Gonzalez, M.; Manzanelli, P.; Schorr, M.: "¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde el sector automotriz y el de bienes de capital.", 5° Seminario de Discusión del IDES, Buenos Aires.

CENDA (2010): La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010, Cara o Ceca, Buenos Aires.

CIPIBIC (2009): Manual de fomento industrial. Diagnóstico y propuestas para un desarrollo estratégico de la industria de bienes de capital en la Argentina, Buenos Aires.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en Realidad Económica, N° 233, Buenos Aires.

Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011): "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", en Revista de la CEPAL, Nº 104, Santiago de Chile.

Ortiz, R. y Schorr, M. (2009): "Evolución reciente de la industria argentina de bienes de capital", en Hindustri@. Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana, Buenos Aires.

Sirlin, P.: "Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina", en Revista de la CEPAL, Nº 61 Santiago de Chile, 1997.

Schorr, M. [coord.] (2013): Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política, Miño y Dávila, Buenos Aires, en prensa.

Schorr M. y Castells, M.J. (2012) "La industria argentina de bienes de capital. Caracterización y propuestas para el desarrollo sectorial en el escenario de la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo Nº 24, Buenos Aires

La crisis en Europa y los principales afectados: los jóvenes

Introducción

El desempleo continúa aumentando en la Unión Europea y alcanzó en febrero de 2013 a 26.3 millones de personas según la OCDE. La tasa promedio de los 27 miembros de la Unión Europea es de 10.9% pero alcanza registros de 27.2% en Grecia y de 26.3% en España, los países más afectados.

La crisis se manifiesta en Europa bajo la forma de una gran recesión acompañada de una baja en el nivel de empleo a partir del tercer trimestre de 2008, aunque en muchos países ya había comenzado desde mediados de 2007, antes de la caída de Lehman Brothers, por problemas en los sectores financiero, inmobiliario y de la construcción.

La recesión se trasmite al mercado de trabajo con distinta velocidad y amplitud en cada país, principalmente de acuerdo a la capacidad de las estructuras económicas y sociales para amortiguar la crisis y de las políticas implementadas por los gobiernos. Mientras países como Alemania no parecen tener problemas de desempleo graves, otros países alcanzan situaciones alarmantes como los casos previamente mencionados.

Dentro de la población más afectada por la dinámica del mercado de trabajo se encuentran los jóvenes (15 a 24 años), particularmente aquellos con menores credenciales educativas, quienes presentan mayores tasas de desempleo y mayor precariedad en sus empleos que sus colegas adultos. El desempleo juvenil alcanza el 23.9% en la zona del Euro pero se eleva a un asombroso 55.7% en España y 58.4% en Grecia (también Italia -37.8%- y Portugal -38.2%- se encuentran particularmente afectados).

A su vez son mayoría entre quienes emigran buscando mejores perspectivas laborales: los flujos migratorios se han incrementado desee 2008 y principalmente involucra a jóvenes de Irlanda, Grecia, España y Portugal, tal vez los países más seriamente comprometidos a partir de la crisis.

En estudios anteriores (Informe iefe 165) hemos discutido las políticas de austeridad que se han generalizado en Europa como respuesta a la crisis. En el presente estudio analizaremos la situación general de los jóvenes en el actual periodo de recesión económica, la evolución de su condición de actividad desde inicios de la crisis (2007) y las políticas implementadas para mejorar sus posibilidades de insertarse con éxito en un mercado laboral cada vez más exigente. En esta oportunidad, no consideraremos la fuerte heterogeneidad de situaciones vinculadas a las diferencias en el origen social, el nivel de calificación, el sexo o la situación familiar, variables que son determinantes al momento de insertarse laboralmente.

¿Por qué los jóvenes reaccionan en mayor medida a las variaciones en el nivel de actividad económica? Algunos elementos para su análisis

En los últimos años se ha destacado la creciente vulnerabilidad de los mercados laborales frente a los shocks macroeconómicos (y sus consecuentes variaciones en el PBI) como uno de los

[1] La tasa de desempleo es algo mayor (12%) para la Eurozona, es decir el conjunto de 17 países que adoptaron el euro como moneda oficial.

principales problemas de empleo. Sin embargo, las variaciones en el producto no afectan a todos los trabajadores por igual. Específicamente, se observa que la evolución del empleo de los adultos es más estable respecto de las variaciones del PBI, que la evolución del empleo de los jóvenes.

Esta mayor sensibilidad de los jóvenes a las fluctuaciones en la economía ha sido destacada en la literatura internacional ya desde la década de los ochenta (Clark y Summers 1981; Freeman 1982; Rees 1986; Blanchflower & Freeman 1998), señalando que los jóvenes soportan una parte desproporcionada de las variaciones cíclicas del desempleo, al no tener la formación específica ni la antigüedad que resguardan a los trabajadores de más edad frente a las fluctuaciones del mercado (OIT 2000).

Se suele argumentar que los jóvenes son más propensos a cambiar voluntariamente de empleo que los trabajadores adultos. Dado que los jóvenes realizan sus primeras experiencias en el mercado de trabajo y aún no conocen la naturaleza de los puestos disponibles, como tampoco su afinidad por ellos; intentan, en la medida de sus posibilidades, buscar el empleo que se adapte de mejor forma a sus capacidades y expectativas. Para ello estarían dispuestos a cambiar voluntariamente de empleo hasta encontrar "su lugar". Mansuy y Thireau (2003) encuentran para el caso francés que esta movilidad entre sectores no es característica de individuos frágiles y con trayectorias erráticas, sino que también abarca a principiantes que adquieren, en un primer sector, una experiencia que pueden valorizar después en un segundo, o incluso en un tercero. El costo de oportunidad de esta búsqueda sería menor para los jóvenes, ya que tienen menores calificaciones, menores salarios y es menos probable que necesiten el trabajo para sostener una familia (O´Higgins, 1997). Las teorías de job matching (Jobanovic, 1979) y job shopping (Johnson, 1978) apuntan a este sentido. Si esta movilidad voluntaria no varía conjuntamente con las variaciones en el PBI (por ej. disminuye en las recesiones), es probable que los jóvenes sean más afectados que los adultos en los momentos de recesión (por la disminución de contrataciones).

También el hecho de ser "nuevos ingresantes" al mercado de trabajo es determinante para explicar la mayor sensibilidad del empleo (y desempleo) de los jóvenes respecto de los adultos. Para la mayoría de la gente, su ingreso al mercado de trabajo tiene lugar cuando son jóvenes. Una recesión económica (o simplemente una baja en el ritmo de crecimiento) tiende a reducir las nuevas contrataciones, y al ser los jóvenes mayoría entre los nuevos ingresantes se ven desproporcionadamente afectados. Una baja en la demanda agregada también afecta particularmente a los jóvenes por el lado de la salida del empleo, particularmente por su mayor presencia entre los trabajadores despedidos. Esta mayor representación entre los cesantes se debería a que habitualmente su rol en la empresa no es central y su costo de despido es menor (asociado a su menor antigüedad). Así, serían los primeros en ser despedidos en períodos en que disminuye el nivel de actividad económica.

Estas son algunas de las explicaciones que dan cuenta de que las variaciones en el empleo sea mayor en los jóvenes que en los adultos, lo cual conduce a que el desempleo de los jóvenes sea habitualmente entre 2 y 3 veces respecto del de los trabajadores adultos. Veremos en el próximo apartado si esto es así en los países europeos en la actual recesión.

Impacto de la crisis sobre la condición de actividad de los jóvenes europeos

Las tasas de participación en el mercado de trabajo, empleo y desempleo de los jóvenes y su evolución dependen de la intensidad de la crisis en cada país, de los diferentes "modelos" de inserción laboral y de las medidas de política implementadas por cada uno de ellos.

Para el promedio de la UE, la tasa de empleo de los jóvenes ha disminuido 3.3 puntos porcentuales entre 2007 y 2010 (en mayor medida que la de los adultos), acompañada de un deterioro en la calidad de los empleos que ocupan (particularmente ha subido el empleo a tiempo parcial involuntario). Aunque la baja no parece muy significativa en promedio, la situación no ha sido homogénea en toda la Unión Europea: la disminución en el empleo de los jóvenes de entre 15 y 24 años ha sido muy importante en Irlanda (-19.9%), España (-14.2%) e Islandia (-12.6%), entre otros países, llevando a alcanzar elevadísimas tasas de desempleo en la actualidad.

Tal cual discutíamos en el apartado anterior, vemos que el desempleo juvenil es en todos los países analizados considerablemente mayor al correspondiente a los trabajadores adultos. La diferencia va desde 1.5 veces en el caso alemán –donde se destaca una amplia vinculación entre el sistema educativo y las empresas- hasta 4 veces en los casos de Italia y Suecia.

La disminución de los niveles de empleo puede conducir a tres grandes consecuencias: 1) la emigración de las personas (hacia países con mejores indicadores laborales), 2) una salida de la tasa de actividad (hasta que mejoren las perspectivas laborales) o, 3) un aumento en el desempleo.

Cuadro 1.
Tasas de actividad, empleo y desempleo de jóvenes (15 a 24 años) en Europa. Año 2010 y variación 2007-2010[2].

	Tasa de actividad 2010	Tasa de empleo 2010	Variación empleo 2007-2010	Tasa de desocupación 2010	Variación desocupación 2007-2010	Desocupación jóvenes/ adultos
UE	43.0	34.0	3.3	20.9	5.4	2.5
España	42.7	24.9	-14.2	41.6	23.4	2.3
Grecia	30.3	20.4	-3.6	32.9	10.0	2.9
Italia	28.4	20.5	-4.2	27.8	7.5	3.9
Irlanda	42.0	30.5	-19.9	27.5	18.5	2.3
Hungría	24.9	18.3	-2.7	26.6	8.6	2.6
Suecia	51.7	38.7	-3.5	25.2	5.9	4.2
Polonia	34.5	26.3	0.5	23.7	2.0	2.9
Bulgaria	28.9	22.2	-2.3	23.2	8.1	2.5
Francia	39.3	30.3	-0.7	22.9	3.8	2.9
Bélgica	32.5	25.2	-2.3	22.4	3.6	3.2
Portugal	36.7	28.5	-6.4	22.4	5.8	2.2
Rumania	31.2	24.3	-0.1	22.1	2.0	3.7
Finlandia	49.4	38.8	-5.8	21.4	4.9	3.2
Reino Unido	59.2	47.6	-5.3	19.6	5.3	3.4
Islandia	73.7	61.7	-12.6	16.2	9.2	2.7
Dinamarca	67.4	58.1	-7.2	13.8	5.9	2.2
Alemania	51.3	46.2	0.9	9.9	-2.0	1.5
Austria	58.8	53.6	-1.9	8.8	0.1	2.3
Países Bajos	69.0	63.0	-5.4	8.7	2.8	2.4

Fuente: Eurostat

[1] Las tasas de desocupación son mayores en el presente, de la mano del endurecimiento de las políticas de austeridad a partir de 2010.

A falta de estadísticas confiables y recientes sobre emigración, Math (2011) examina los cambios en la población entre 2008 y 2011 para jóvenes entre 20 y 30 años, vinculando los cambios importantes en la población a saldos migratorios. En base a estos datos confirma una fuerte emigración de los jóvenes de Irlanda, Grecia, España, Portugal e Italia entre 2008 y 2011. En este último país es también muy importante la migración interna, desde el sur hacia el norte de la península. En el caso de España se destaca, además de la migración juvenil, la fuerte partida de emigrantes, de la mano de la desaparición de empleos temporales en los cuales estaban masivamente ocupados. La emigración en estos países se ha concentrado principalmente en los jóvenes y esto ha permitido mantener la tasa de desempleo en niveles menores de lo que hubiera sido sin dicha migración.

A su vez, la crisis ha derivado en una baja en la tasa de actividad, en promedio de 1.1%, mientras que la de los adultos ha aumentado un 0.7% entre 2007 y 2010. Esta baja ha sido más fuerte en Irlanda, Islandia, Portugal y España. Este retiro del mercado laboral ha conducido a un aumento de los jóvenes en formación y en el sistema escolar en algunos países (Irlanda y Dinamarca, en menor medida Alemania y Portugal), mientras que en otros la falta de trabajo se tradujo principalmente en un aumento de los jóvenes desalentados (no trabajan ni estudian). En este último caso reaparece la cuestión de la pérdida de confianza en los rendimientos de la educación, por lo cual muchos jóvenes invierten menos tiempo en ella. También en este caso podemos decir que la baja en la tasa de actividad (retiro de los jóvenes del mercado de trabajo) posibilitó un menor desempleo que en condiciones normales.

Finalmente, observamos que la tasa de desempleo ha aumentado considerablemente para todos los tramos de edad, pero –tal cual discutimos previamente- en mayor medida para los trabajadores jóvenes (+5.4%) que para los adultos (+2.3%).

Se destaca la importante suba en el desempleo juvenil en España (aumentó un 23.4%) e Irlanda (+18.5%), en ambos casos atenuada por la baja en la actividad de los jóvenes (-5.1% y -13.4% respectivamente), lo que remarca la importancia de los puestos de trabajo perdidos durante el periodo. Situaciones similares –desempleo atenuado por la baja en la tasa de actividad juvenil- encontramos en Islandia, Portugal, Finlandia y los Países Bajos.

Alemania representa un caso particular, dado que un alta en los niveles de empleo, conjuntamente con una tasa de actividad que se mantuvo en el periodo ha permitido una baja de 2% en el desempleo de los jóvenes durante 2007-2010.

Nacionalidad, trabajadores migrantes y desempleo

Vimos que la baja en los niveles de empleo condujo a que muchos trabajadores migren en busca de mejores horizontes. Veamos ahora si la crisis ha generado discriminación al momento de contratar trabajadores de acuerdo a la nacionalidad o país de nacimiento de los mismos.

De acuerdo al cuadro 2, se observa que los jóvenes extranjeros presentan tasas de desempleo considerablemente mayores que los nacidos en la Unión Europea (un 50% mayor para el promedio UE27). También la evolución de dicha tasa es desfavorable para los nacidos extra UE, señalando que en la presente crisis están en las primeras filas al momento de los despidos.

Las políticas públicas para hacer frente a la crisis y al desempleo juvenil.

"Tenemos que actuar con urgencia, 6 millones de jóvenes están desocupados en Europa y casi 14 millones no tienen trabajo, no estudian ni reciben ninguna formación profesional"
Francois Hollande, presidente francés, mayo 2013

Desde ya hace muchos años los jóvenes son objeto de políticas destinadas a mejorar su acceso

Cuadro 2.
Tasa de desempleo de jóvenes de 15 a 24 años según nacionalidad. Año 2010 y evolución 2007-2010.

	Tasa de desempleo e 2010		Evolución 2007-2010 (en puntos)	
País	Nacional	Extra UE	Nacional	Extra UE
UE27	20.4	30.3	5.1	9.2
Bélgica	21.8	39.9	3.4	6.6
Dinamarca	13.3	26.5	5.8	..
Alemania	9.2	18.5	-2.0	-3.5
Grecia	34.0	26.8	10.1	11.2
España	41.2	44.9	23.6	22.8
Francia	22.5	37.1	3.7	6.4
Italia	28.2	28.1	7.5	12.9
Países bajos	8.5	20.7	2.7	..
Austria	7.9	17.3	0.1	0.6
Finlandia	21.1	37.0	4.9	..
Suecia	24.6	44.6	5.8	5.1
Reino Unido	19.6	27.4	5.5	4.8

Fuente: Eurostat

al mercado de trabajo, de manera que estas –así como sus problemas de inserción- no son una especificidad de esta crisis. Estas políticas suelen tomar forma de políticas de empleo (contratos específicos ayudados por el Estado, baja en los aportes patronales, etc.), de políticas de ingresos (por ej. salario mínimo de jóvenes) o bien medidas especiales de protección social (seguro de desempleo, prestaciones sociales). Otras medidas no son específicamente destinadas a los jóvenes –por ej. la mayoría de los dispositivos que favorecen el empleo precario- pero al ser ellos quienes proporcionalmente más los utilizan se ven particularmente afectados.

¿Qué nuevas medidas de política se implementaron para enfrentar las consecuencias de la crisis actual? Podemos asegurar que, en líneas generales, las medidas adoptadas son una continuidad de las tomadas previamente (OCDE 2010).

A nivel macro se priorizó restaurar la estabilidad financiera para lo cual la austeridad fiscal es un aspecto esencial, propuesta fuertemente impulsada por los organismos europeos (CE, BCE).

A nivel micro, la propuesta apunta nuevamente (ya ha sido implementada durante los ´80) a disminuir los costos fiscales y laborales de las empresas para que estas puedan adaptar la contratación de nuevos trabajadores al nivel de actividad económica.

A su vez, las medidas siempre se enmarcan dentro de los límites impuestos por los organismos europeos para los países de la zona del euro. Por ejemplo, España planteó ante la cumbre de la UE que las bonificaciones en las cotizaciones sociales para la contratación de jóvenes, que supone una pérdida de ingresos para el Estado, no computen para el cumplimiento del objetivo de déficit.

En este contexto aparecen nuevos contratos de duración determinada (CDD) en los Países Bajos y en España; Grecia prevé introducir un salario mínimo reducido para los jóvenes (la idea detrás es que la productividad de los jóvenes es menor que el salario mínimo prevaleciente, por lo cual los empleadores desisten de contratarlos a dicho salario) similar al que existe en los Países Bajos.

Estas medidas apuntan a flexibilizar las condiciones de contratación en los empleos ocupados por los jóvenes. Suelen ser combinadas con incentivos financieros –bajo la forma de subsidios fiscales a las empresas para reducir el costo del trabajo y/o para estimular las contrataciones Respecto de las políticas de formación, el acento estuvo puesto en mejorar las competencias de los trabajadores de acuerdo a los requerimientos de las empresas. Para los jóvenes con mayores dificultades se prioriza la formación en el puesto de trabajo, particularmente los dispositivos de formación en alternancia escuela-trabajo.

Respecto de la política de ingresos, a pesar de la magnitud de la crisis, la seguridad social sigue sin alcanzar a los más jóvenes: en dos tercios de los países de la OCDE los jóvenes egresados del sistema escolar no tienen derecho a ninguna ayuda social a menos de que pueda justificar un periodo suficiente de empleo, necesario para cobrar el seguro de desempleo (Lerais & Math, 2011).

En un sentido amplio, podemos observar que las medidas se encuentran limitadas por la austeridad fiscal de los gobiernos y una cierta sospecha hacia aquellas personas sin empleo, lo cual deriva en que los dispositivos tiendan a ser cada vez más coercitivos mediante mayores obligaciones, control y sanciones especificas. El caso paradigmático en este sentido es la política de workfare del Reino Unido (Lefresne, 2012)

Reflexiones finales

En líneas generales se observa que aquellos países en los cuales hubo un fuerte ajuste del empleo a las variaciones en el PBI se caracterizan por una débil protección al empleo -caso de España-. Contrariamente, el ajuste ha sido más leve en aquellos países que han actuado implementando dispositivos de empleo parcial y buscando que la flexibilidad sea interna a las empresas, de manera de atenuar los efectos sobre el empleo -caso de Alemania, Austria. Bélgica- (IRES, 2009).

A lo largo de este trabajo hemos intentado establecer fehacientemente la relación entre las variaciones coyunturales en los niveles de actividad económica y el empleo de los jóvenes. Estas variaciones afectan en mayor medida a los trabajadores jóvenes y entendemos que son determinantes para explicar sus mayores tasas de desempleo respecto de los trabajadores adultos. Una economía en recesión o con bajos niveles de crecimiento restringe la demanda de trabajo -provocando despidos y una reducción en las nuevas contrataciones- y esto afecta en mayor medida a los trabajadores jóvenes.

Aún para los jóvenes que tienen un empleo, la crisis ha tenido efectos negativos, precarizando sus condiciones laborales. No solo ha dejado una importante masa de jóvenes fuera del mercado laboral –ya sea porque han dejado de buscar trabajo desalentados por la situación actual o bien refugiados en el sistema educativo- sino que ha afectado fuertemente los niveles de desempleo y la calidad de los empleos disponibles. A su vez, también se ha destacado la emigración masiva de jóvenes – desde los países más afectados por la recesión, tal como Irlanda, los países del sur de Europa y de Europa central- en busca de mejores oportunidades. Todas estas consecuencias propias de la crisis han sido a su vez potenciadas por políticas de austeridad con escasos precedentes en Europa.

Esta situación que afecta a los trabajadores jóvenes tiende a extenderse hacia otros grupos de trabajadores. Dado que las transformaciones en las “normas de empleo” operan esencialmente a través de las nuevas contrataciones, analizar la situación de los jóvenes nos permite observar los cambios que se están desarrollando en el mercado de trabajo en su conjunto. En este sentido, las formas de inserción de los jóvenes al mercado de trabajo puede ser analizada como la manera de entrada en la relación salarial, lo cual la convierte en un punto de observación privilegiado de las transformaciones en esta última. En este

sentido, Eckert plantea no solo una dualización del mercado de trabajo sino de la sociedad en su conjunto: en el centro, aquellos trabajadores que continúan beneficiándose del status heredado de los 30 gloriosos (1945-1975), más hombres que mujeres, trabajadores de estratos intermedios y superiores. En su periferia, asalariados jóvenes y maduros, mujeres, personas de estrato social bajo y en actividades de ejecución y expuestos a diferentes formas de inseguridad.

A pesar de la magnitud de la crisis los gobiernos no parecen haber cambiado significativamente su política hacia los jóvenes. La baja en los costos laborales sigue constituyendo el principal denominador común de las políticas implementadas. Los resultados son conocidos: se extiende la precariedad de las condiciones laborales a las nuevas generaciones que se van incorporando al mercado de trabajo.

Hoy día parece muy difícil una vuelta al pleno empleo fordista que rigió entre la posguerra y la etapa neoliberal. Un paso adelante sería avanzar en transformar el sistema actual de derechos y prestaciones sociales ligadas al empleo formal hacia un sistema en el que la ciudadanía sea la base para tener garantizados esos derechos. El desafío es ampliar la cobertura hacia quienes se encuentran hoy por fuera del Estado de Bienestar; discutir propuestas más integradoras, que incluyan a la gran mayoría de la población dentro de los circuitos de consumo de la sociedad.

Bibliografía utilizada

Blanchflower, D. & Freeman, R. (1998), Why youth unemployment will be hard to reduce, Policy options.

Clark, K. & Summers, L. (1982): "The Dynamics of Youth Unemployment" en R. Freeman y D. Wise (eds.), The Youth Labor Market Problem: Its Nature, Causes and Consequences, Chicago, University of Chicago Press for NBER.

Freeman, R. (1982), "Economic determinants of geographic and individual variation in the labor market position of young persons", en Freeman & Wise (ed.).Rees, A. (1986). An essay on Youth Joblessness. Journal of Economic Literature, Vol. XXIV.

IRES (2009). Les acteurs sociaux face à la crise, numéro spécial. Chronique internationale de l´IRES n 121.

Johnson, W. (1978). A Theory of Job Shopping. The Quarterly Journal of Economics. MIT Press, vol. 92(2).

Jovanovic, B. (1979). Job-matching and the Theory of Turnover, Journal of Political Economy, n° 87.

Lefresne, F. (2012). Trente –cinq ans de politique d´insertion professionnelle des jeunes : un bilan a demi-teinte. IRES.

Lerais, F. & Math, A. (2011). Prendre sa place en temps de crise. Un regard transversal. Chronique internationale de l´IRES n 133.

Mansuy, M. y Thireau, V. (2003), "¿Qué sectores para los principiantes?", Calificaciones y Empleo N° 36. Piette / CEREQ.

Math, A. (2011). Une situation particulièrement préoccupante des jeunes dans l´Union européenne. Chronique internationale de l´IRES n 133.

O'Higgins, N. (1997). The challenge of youth unemployment. Action Programme on youth unemployment, Geneva: ILO.

OIT (2000), Emplear a los jóvenes: promover un crecimiento intensivo en empleo. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

Panorama Fiscal Nacional

1. La Recaudación Tributaria Nacional Enero-Mayo 2013

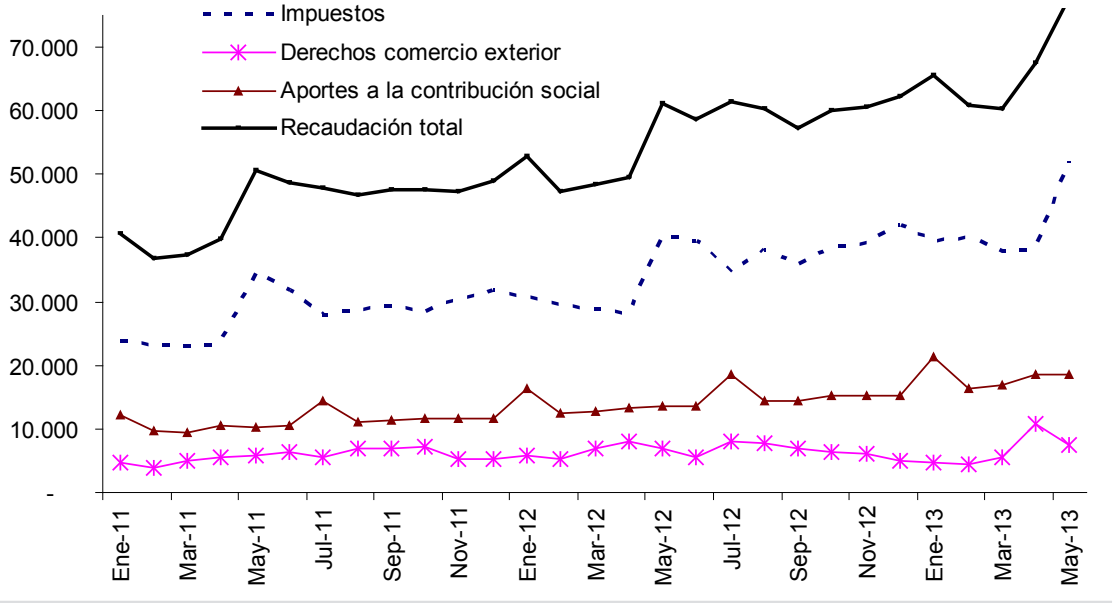
Durante el mes de mayo de 2013 la recaudación nacional registró un nivel de $77.754,7 millones, representando una suba del 27,4% con respecto a igual mes del año anterior.

A nivel desagregado, los impuestos registraron en mayo un nivel de $ 51.948,1 millones, lo que significó una suba de 28,3% interanual, los derechos al comercio exterior alcanzaron un total de $ 7.368,7 millones, cifra superior en un 5,8% con respecto a igual mes del año anterior. Los aportes a la contribución social registraron los $ 18.437,9 millones, representando una suba de 35,7%. Los impuestos tuvieron la mayor incidencia con 68,6% en el comportamiento de la recaudación nacional, siguieron luego los aportes a la contribución social con 29%, mientras que los derechos al comercio exterior incidieron con 2,4%.

El impuesto a las Ganancias alcanzó los $ 21.101,7 millones, registrando un incremento del 41,8% interanual, debido a los mayores pagos por retenciones y percepciones, incremento de las ganancias de las sociedades y las personas físicas, que incrementó los ingresos por los saldos de las declaraciones juradas anuales.

El IVA alcanzó un total de $ 15.799,5 millones, siendo la suba del 28,6% interanual, que se asoció a la suba en el nivel general de precios. Por su parte, los aportes y contribuciones a la seguridad social alcanzó los $ 18.437,9 millones, representando un aumento del 35,7%, explicado por las subas salariales del sistema. El impuesto a los créditos y débitos sumó $ 4.802,6 millones, siendo la suba de 31% interanual.

Gráfico 1.
Los componentes de la recaudación total: 2011 – 2013. En millones de pesos corrientes



Fuente: Elaboración iefe en base a datos de la Secretaría de Ingresos Públicos.

Por otro lado, los ingresos por derechos de exportación alcanzaron los $ 5.399,8 millones, representando una baja del 6,4% frente al mes de mayo de 2012. Este comportamiento se asocia a las principales caídas que se registraron en la venta de maíz y otros cereales. Asimismo, la recaudación por exportación de petróleo cayó un 57,6%, debido a que el gobierno implantó un nuevo precio de corte de U$S 28 por barril y hasta ese precio, el producto está exento del pago de retenciones. Los derechos de importación y otros crecieron en un 64,3% como resultado de la importación de insumos, maquinarias y equipos mecánicos y autos de alta gama.

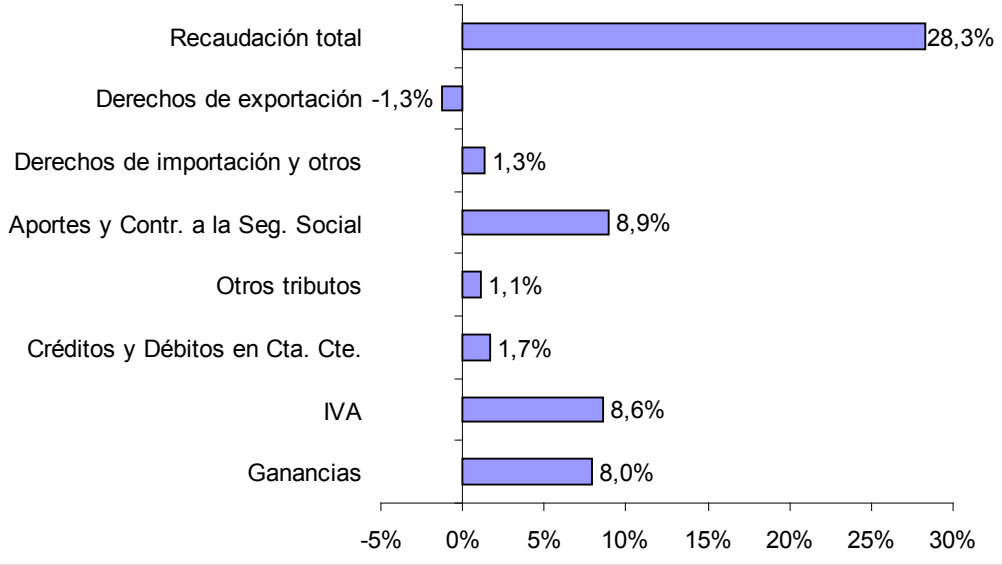
En el período enero – mayo de 2013 la recaudación llegó a un nivel de $ 332.233,9 millones, siendo el incremento del 28,3% con respecto a similar período del año anterior. Con esta cifra, la recaudación nacional, en términos reales, superó a la inflación estimada por las consultoras privadas.

En el comportamiento de la recaudación nacional de enero – mayo de 2013 los aportes y contribuciones a la seguridad social registraron la mayor incidencia con 8,9%, siguieron luego el IVA con 8,6% y ganancias con 8,0%, mientras que los derechos de exportación mostraron una incidencia de -1,3%.

Cuadro 1.
Recaudación tributaria. En millones de pesos corrientes

	Año 2013		Variación porcentual	
Concepto	**Mayo**	**Enero-Mayo**	**Interanual**	**Acumulada**
Ganancias	21.101,7	69.097,9	41,8%	42,6%
IVA	20.322,9	94.553,0	28,6%	30,8%
Créditos y Débitos en Cta. Cte.	4.802,6	21.029,8	31,0%	26,1%
Otros tributos	5.721,0	23.099,4	-6,6%	14,2%
Aportes y Contr. a la Seg. Social	18.437,9	91.545,2	35,7%	33,6%
Derechos de importación y otros	1.968,8	8.916,9	64,3%	61,9%
Derechos de exportación	5.399,8	23.991,7	-6,4%	-11,9%
Recaudación total	77.754,7	332.233,9	27,4%	28,3%

Gráfico 2.
La incidencia % de los tributos en la recaudación nacional. Enero – Mayo de 2013



Fuente: Elaboración iefe en base a datos de la Secretaría de Ingresos Públicos.

2. Análisis de la situación fiscal del Sector Público Nacional: Marzo 2013

Durante el mes de marzo de 2013 el Sector Público Nacional registró un superávit primario de $ 438,3 millones, siendo una cifra inferior en un 48,4% con respecto a igual mes del año anterior, cuando alcanzó un superávit de $ 848,6 millones.

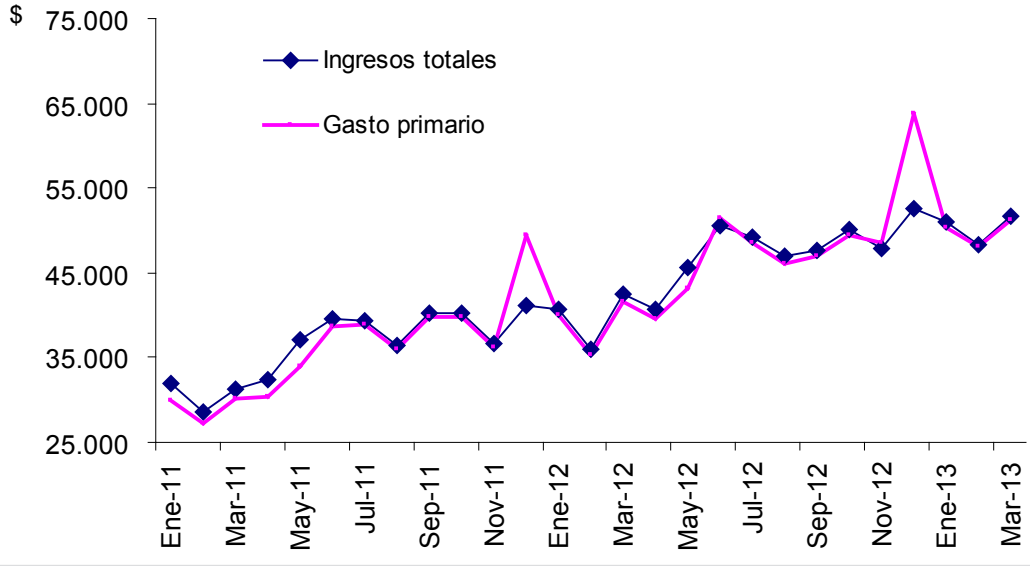
Los ingresos totales ascendieron en marzo de 2013 a un nivel de $ 51.621,8 millones, lo que significó un incremento del 21,3% con respecto a igual mes de 2012. En un análisis desagregado, los aportes y contribuciones a la seguridad social ascendieron en un 28,1% interanual. El IVA y el impuesto a las ganancias subieron en un 33,6% y 50,4% respectivamente. Por el contrario, los derechos a las exportaciones registraron una significativa caída de 29,5% interanual.

Dentro del gasto primario, las prestaciones a la seguridad social ascendieron a un nivel de $ 20.083,5 millones, representando un incremento de 28% debido a los aumentos automáticos previstos por la Ley de Movilidad de haberes y por moratorias previsionales. Esta suba explica el 46,3% del aumento interanual en el gasto primario. Asimismo, las transferencias corrientes al sector privado (personas y empresas) alcanzaron un nivel de $ 10.529,4 millones, cifra mayor en un 18,1% a igual mes del año 2012, donde destacan las prestaciones asistenciales administradas por el Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (PAMI), la atención médica a beneficiarios de pensiones contributivas y las compensaciones a usuarios de servicios públicos de servicios de transporte y energía.

Por otro lado, los gastos de capital ascendieron a un nivel de $ 5.640,2 millones, lo significó una suba de 10,8% interanual. A nivel desagregado, la inversión real directa y las transferencias de capital registraron aumentos de 6,5% y 14,4% respectivamente.

En el mes de análisis, el resultado financiero mostró un déficit de $ 3.575,7 millones, que superó en 49,5% al déficit de $ 2.392,3 millones alcanzado en igual mes del año anterior. Este comportamiento financiero se asocia básicamente con

Gráfico 3.
Los ingresos totales y gasto primario: 2011 – 2013. En millones de pesos corrientes



Fuente: Elaboración propia en base Mecon - Secretaría de Hacienda

el aumento de 23,9% interanual de los intereses de la deuda, el déficit operativo de las empresas públicas, que fue de $ 787 millones y a la contracción de los derechos de exportación mencionados anteriormente.

Los desembolsos del Banco Central de $ 4.145,9 millones y de la ANSes de $ 2.097,3 millones fueron importantes, de no haberse incluido el déficit financiero hubiera alcanzado los $ 9.818,9 millones.

Cuadro 2.
Sector Público Nacional. Cuenta Ahorro - Inversión. En millones de pesos corrientes

Concepto	Marzo 2013	Ene-Mar 2013	Variación% Ene-Mar 13/12
Ingresos Corrientes	**51.617,5**	**151.113,7**	**26,8%**
- Ingresos tributarios	27.200,2	82.451,1	16,9%
- Contribuciones a la Seg. Social	16.525,6	54.142,8	31,1%
- Rentas de la propiedad	114,1	9.799,6	147,3%
- Otros ingresos	7.777,6	4.720,2	37,5%
Ingresos de Capital	**4,3**	**5,5**	**-70,4%**
- Privatizaciones	0,0	0,0	
- Otros	4,3	5,5	-68,9%
Ingresos totales	**51.621,8**	**151.119,2**	**26,7%**
Gasto Primario	**51.183,5**	**149.661,2**	**27,9%**
- Gastos de consumo y Operación	**9.240,3**	**29.349,7**	**25,6%**
* Remuneraciones	6.930,9	21.958,5	25,0%
* Bienes y servicios	2.307,9	7.386,8	27,5%
* Otros gastos	1,5	4,4	-13,7%
- Prestaciones de la Seguridad Social	20.083,5	55.824,1	31,9%
- Transferencias al sector privado	10.529,4	29.869,8	20,1%
- Transferencias al sector público	3.175,3	9.357,6	19,4%
- Transferencias al sector externo	62,7	506,1	193,9%
- Otras transferencias	2.452,1	7.419,6	72,9%
- Gastos de capital	5.640,2	17.334,3	22,0%
* Inversión real directa	2.666,3	8.732,8	19,2%
* Transferencias de capital	2.958,0	8.327,8	22,3%
* Inversión financiera	15,9	273,7	308,5%
Resultado primario sin Privatizaciones	**438,3**	**1.458,0**	**-32,8%**
Intereses	4.014,0	7.142,5	-1,9%
Resultado financiero sin Privatizaciones	**-3.575,7**	**-5.684,5**	**11,2%**

Fuente: Elaboración propia en base Mecon - Secretaría de Hacienda

Dentro de la Administración Nacional, las cuentas del Tesoro Nacional registraron en el mes de marzo de 2013 el mayor déficit financiero de $ 5.226,1 millones, si no se hubiera contado con los desembolsos del Banco Central el déficit alcanzaría un nivel de $ 9.372 millones.

El resultado deficitario del Tesoro Nacional se explica, principalmente, por el incremento de los desembolsos para subsidios de los servicios de transporte y energía, el pago de los intereses de la deuda y a la caída en las exportaciones, que representaron una caída en los derechos de exportaciones.

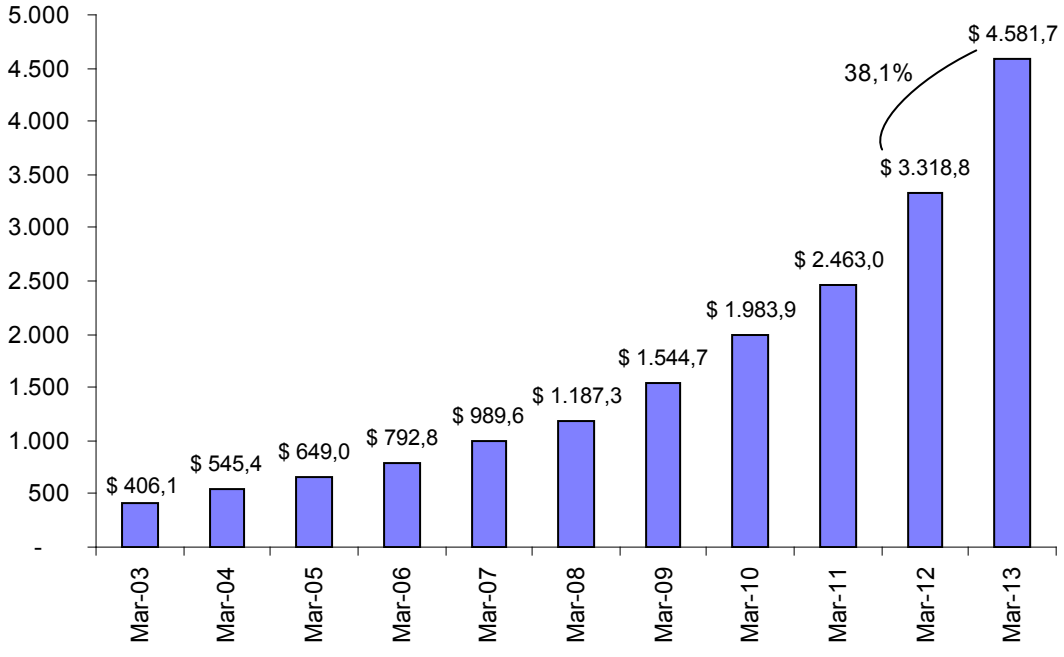
En el primer trimestre de 2013 en el sector público nacional se registró un superávit primario de $ 1.458 millones, cifra inferior en 32,8% con respecto a igual trimestre del año anterior. Por su parte, el resultado financiero resultó deficitario en $ 5.684,5 millones, superando en 11,2% al déficit del año 2013. Asimismo, si no se incluyeran los desembolsos del Banco Central y de la ANSeS el déficit fiscal hubiera alcanzado un nivel de $ 15.154 millones.

Recaudación Propia de la Provincia de Buenos Aires
Enero - Marzo de 2013

Según la última información disponible del Ministerio de Economía de la Provincia, la recaudación propia bonaerense experimentó en marzo de 2013 un nivel de $ 4.581,7 millones, lo que significó un aumentó del 38,1% como respecto a similar mes del año anterior, cuando alcanzó los $ 3.318,8 millones. Comparando marzo de 2013 frente a marzo 2003 la recaudación creció 11,3 veces.

La recaudación propia bonaerense acumula en el período de enero – marzo de 2013 un total de $ 15.058,3 millones, representado un incremento de 42%. El comportamiento de la recaudación bonaerense supera ampliamente el nivel de inflación del 25% anual, que estiman las consultoras privadas.

Gráfico 1.
Evolución de la recaudación propia bonaerense: 2003 – 2013 En porcentaje interanual



Fuente: Elaboración iefe en base Ministerio de Economía provincia de Buenos Aires

Durante el primer trimestre de 2013, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos es el que más aportó al registrar un nivel de $ 10.396,6 millones, representando un aumento de 42,1% frente a igual período del año anterior. El Impuesto de Sellos alcanzó un total de $ 1.125,9 millones, lo que significó un incremento de 33,5%. Estos impuestos se encuentran asociados en forma directa con la actividad económica y el nivel general de precios.

En el período bajo análisis, el Impuesto Automotor totalizó $ 1.229,9 millones, evidenciando un incremento de 53,4% con respecto a similar

periodo del año 2012. El Impuesto Inmobiliario alcanzó un monto de $ 1.796,2 millones, cifra superior en un 40,3% con respecto al año anterior. El Impuesto Transmisión Gratuita de Bienes recaudó en el primer trimestre de 2013 un nivel de $ 27,9 millones, siendo la más alta en el período de 227,9%. El rubro Otros (FOPROVI, contribución a la energía y planes de regularización de deudas), en los primeros tres meses de 2013 registró $ 481,5 millones, lo que significó un aumentó de 36,8% con respecto igual período de 2012.

Por otro lado, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos y el Impuesto de Sellos explican el 76,5% de la recaudación propia bonaerense frente al 11,9% que corresponde al Impuesto Inmobiliario y un 8,2% del Impuesto Automotor.

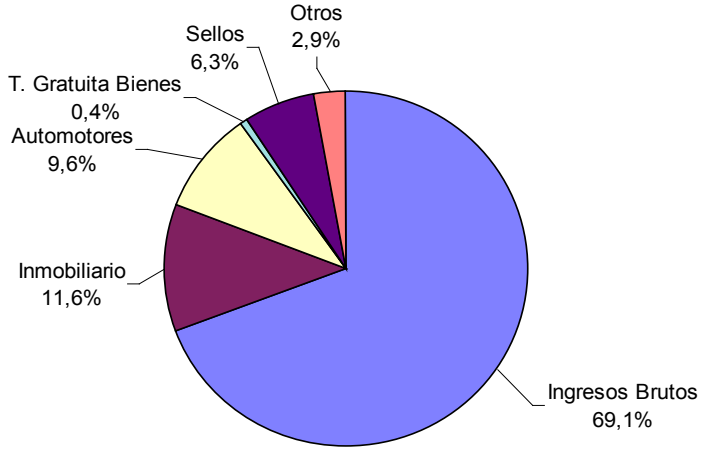
Cuadro 1.
La recaudación propia tributaria provincial. En millones de pesos corrientes

Concepto	Recaudación Marzo 2013	Var.% Interanual	Recaudación Ene-Mar 2013	Var.% Acumulada
Ingresos Brutos	3.329,5	33,4%	10.396,6	42,1%
Inmobiliario	615,7	59,5%	1.796,2	40,3%
Automotores	109,6	63,7%	1.229,9	53,4
T. Gratuita Bienes	5,3	170,7%	27,9	227,9%
Sellos	355,2	38,0%	1.125,9	33,5%
Otros	166,4	51,8%	481,5	36,8%
Total	4.581,7	38,1%	15.058,3	42,0%

Fuente: Elaboración iefe en base a datos del Ministerio de Economía de Buenos Aires.

En el período enero – marzo de 2013, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos presentó la mayor incidencia con 69,1% en el comportamiento de la recaudación propia bonaerense, según orden de prioridad siguieron el Impuesto Inmobiliario con 11,6%, el Impuesto Automotor con 9,6%, el Impuesto de Sellos con 6,3%.

Gráfico 2.
Incidencia de los tributos en la recaudación propia bonaerense: Enero – Marzo 2013. En porcentaje



Fuente: Elaboración iefe en base Ministerio de Economía provincia de Buenos Aires

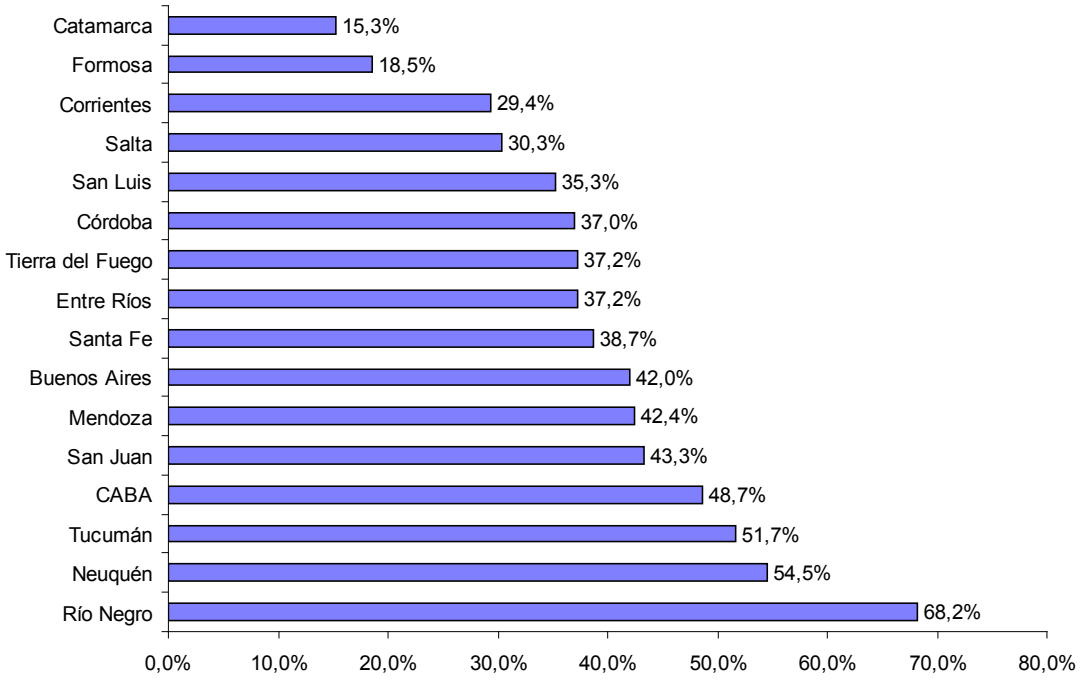
El rubro Otros y el Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes mostraron una incidencia de 2,9% y 0,4% respectivamente.

Ranking de la recaudación propia provinciales: Enero-Marzo 2013

En el Gráfico 3 se observa que las provincias de Río Negro, Neuquén y Tucumán lideran el ranking al presentar las mayores tasas de crecimiento en las recaudaciones propias con subas de 68,2%, 54,5% y 51,7% respectivamente. Por el contrario, las provincias de Formosa y Catamarca muestran las más bajas tasas de crecimiento con 15,3% y 18,5% respectivamente.

Por su parte, la provincia de Buenos Aires en el ranking de recaudación propia ocupa el séptimo lugar con una tasa de crecimiento del 42% en el primer trimestre de 2013 frente a igual período del año anterior.

Gráfico 3.
La recaudación propia provinciales. Enero – Marzo 2013. En porcentaje

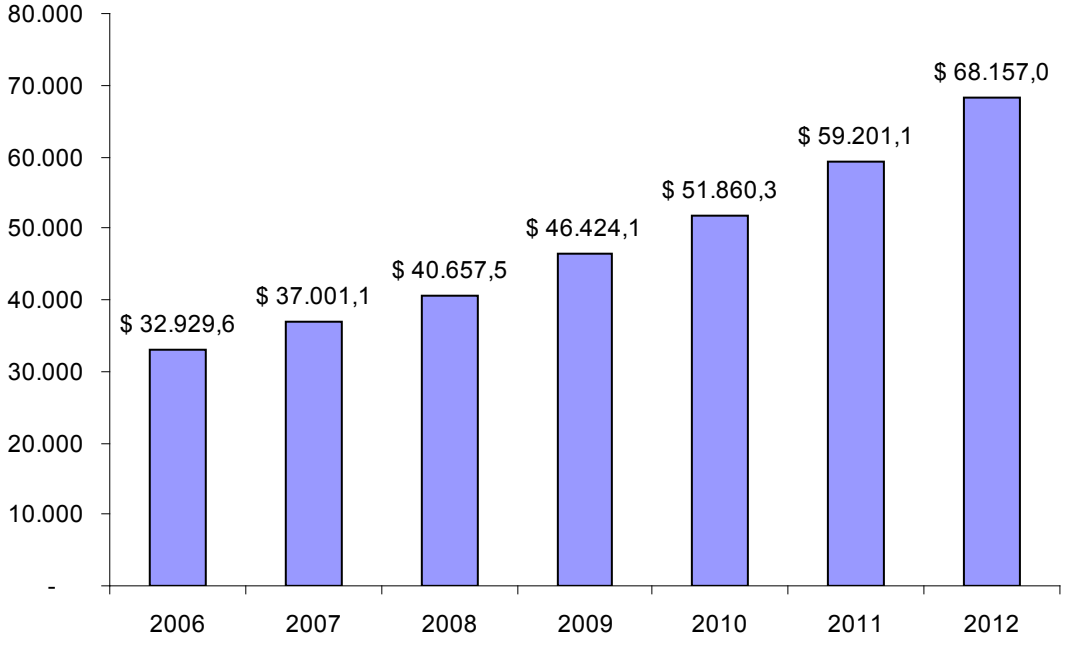


Fuente: Elaboración iefe en base Ministerio de Economía provincia de Buenos Aires

La deuda de la provincia de Buenos Aires: 2006 - 2012

En base a la información de la Contaduría de la Provincia de Buenos Aires, en el período 2006 – 2012 el stock de la deuda bonaerense presenta un incremento de 107,0%. Así, en el año 2006 la deuda era de $ 32.929,6 millones pasando en el año 2012 a $ 68.157,0 millones.

Gráfico 1.
Evolución del stock de la deuda bonaerense: 2006-2012



Fuente: iefe en base a datos de la Contaduría General de la Pcia. de Bs. As.

El resultado del comportamiento de la deuda provincial está asociado al creciente déficit en la Administración Pública No Financiera bonaerense. En efecto, la administración bonaerense en el año 2006 registró un resultado económico deficitario de $ -126,72 millones, mientras que en el año 2012 alcanzó un resultado económico negativo de $ -7.903,4 millones.

Durante el año 2006 el stock de deuda provincial de $ 32.929,6 millones se componía un 37,5% de deuda externa y un 62,5% de deuda interna. En el año 2012 el stock total de deuda de $ 68.157,0 millones se distribuye el 45,3% a la deuda externa y el restante 54,7% a deuda interna.

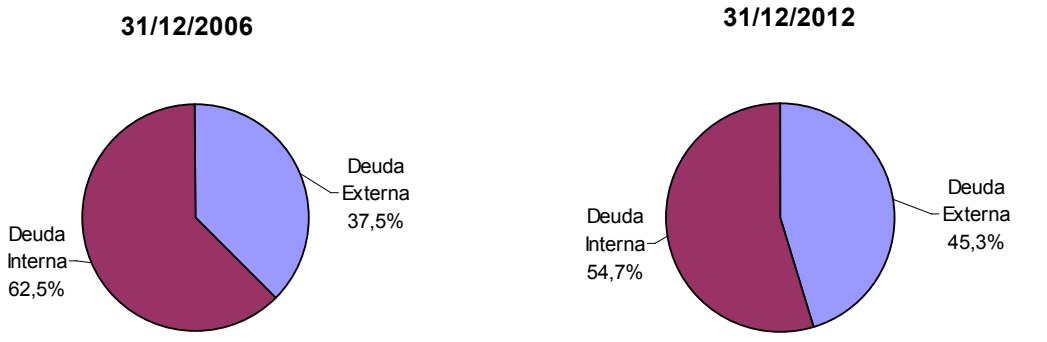
Por otro lado, el coeficiente stock de deuda con respecto al Producto Bruto Geográfico provincial ha ido decreciendo. Así, en el año 2006 el coeficiente alcanzaba un valor de 13,4%, a partir de 2010 registra el valor de un digito con 9,9%

y en los años 2011 y 2012 se ubica con 8,6% y 8,7% respectivamente.

El comportamiento decreciente del coeficiente se explica especialmente por la adhesión de la Provincia al Programa Federal de Desendeudamiento, que se creó a través del decreto Nacional Nº 660/2010 con el objetivo reducir la deuda de las provincias con el Gobierno Nacional por la aplicación de los fondos disponibles del Fondo de Aportes del Tesoro Nacional (ATN) y reprogramar la deuda provincial resultante al 31 de mayo de 2010.

La provincia de Buenos Aires firmó el Convenio Bilateral con el Gobierno Nacional el 23 de junio de 2010 y se aprobó por Decreto Provincial Nº 903/10.

Gráfico 2.
Stock de la deuda bonaerense: 2006-2012



Fuente: iefe en base a datos de la Contaduría General de la Pcia. de Bs. As.

El monto de la distribución del Fondo de ATN a la Provincia fue de $ 4.093,4 millones. Por su parte, el monto de las deudas al 31 de mayo incorporadas por la Provincia al Programa fue de de $ 27.806,9 millones. De esta manera, el stock de la deuda resultante fue de $ 23.713,5 millones, que fue reprogramado por el Gobierno Nacional.

Asimismo, se estableció el plazo de gracia para el pago de intereses y amortización hasta el 31 de diciembre de 2011, siendo una tasa fija anual del 6%, con la eliminación del ajuste CER. Sin embargo, a fines de 2011 se decidió prorrogar este plazo de gracia dos años más, hasta el 31 de diciembre de 2013, que se extendió a un total de 17 provincias.

Análisis del IDL IEFE del La Plata y Gran La Plata.

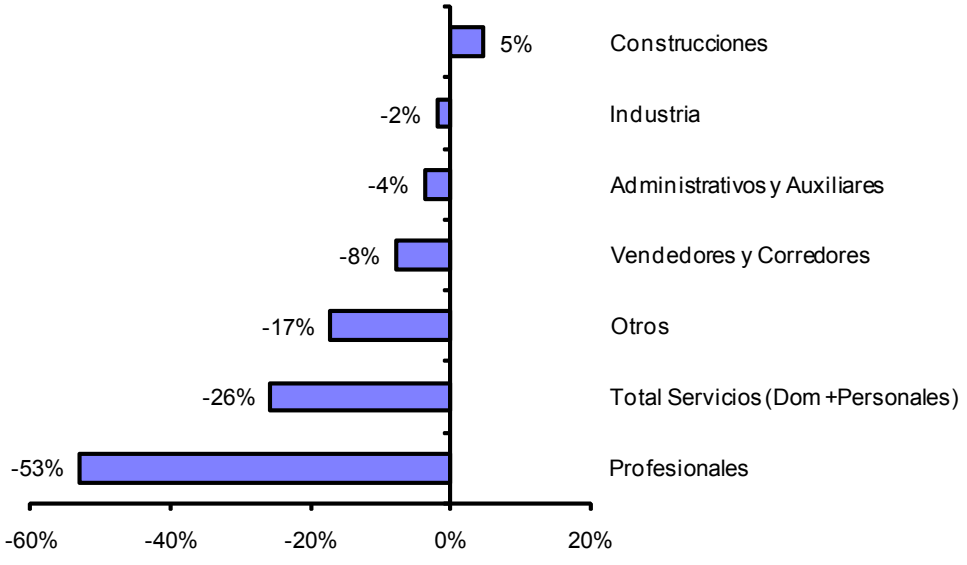
1. La Demanda Laboral cayó en el Primer Trimestre del año 2013 un -12,2%, en relación al Primer Trimestre del año 2012

En el transcurso del primer trimestre de este el índice de demanda laboral presentó 170.8 puntos básicos, un detrimento del -12.2% en comparación con igual periodo del año 2012.

Si analizamos las variaciones porcentuales del primer trimestre del año 2013, de las distintas categorías ocupacionales, observamos que las mayorías de ellas presentaron variaciones negativas en relación a igual trimestre del año 2012. Solamente "Construcciones", presentó un incremento trimestral del 5%, en dicho periodo.

"Índice Demanda Laboral"	2012	2013	"Variación Anual"
I-Trimestre	194,6	170,8	-12,2%

Gráfico 1.
Variación Trimestral de las Categorias Ocupacionales-Sin desestacionalizar-



Fuente: base de datos del IEFE, metodología del INDEC.

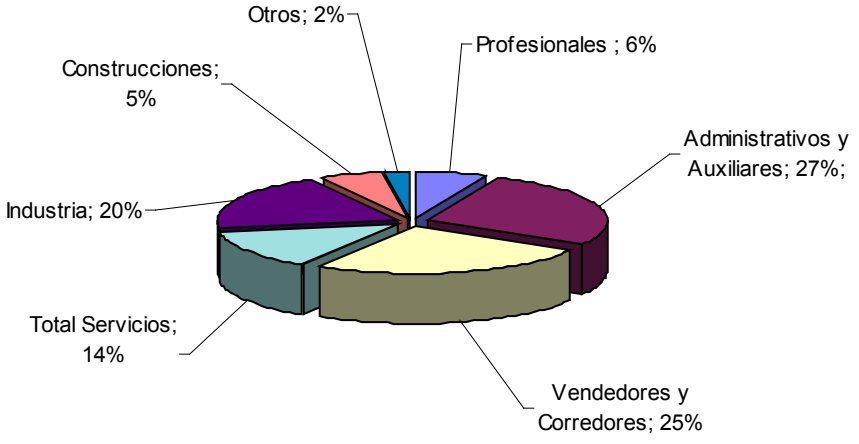
La categoría que mayor caída sufrió fue la de "Profesionales, técnicos y directivos" con una variación negativa del -53%, luego continuó Servicios que incluye tanto servicio domestico como personales (empleada domestica, mozos, lava copas, niñera, cuidado de ancianos, manicura, peluquero, masajistas, maquilladora, aquí también incluimos los servicios de seguridad privada).

Es importante destacar la representatividad de cada categoría en el índice, es decir, la estructura porcentual del mismo. Si bien la caída

de los “Profesionales, técnicos y directivos” cayó más de un 50% solamente representan un 6% de todos los pedidos y puestos de trabajos publicados en el transcurso de estos tres primeros meses del año2013.

En el grafico 2, se observa que la estructura del índice esta conformada en casi un 70% con puestos de trabajo informales y de escasa capacitación, el resto lo constituyen puestos con mayor capacitación y experiencia.

Gráfico 2.
Estructura Porcentual del Indice Laboral del Gran La Plata -Primer Trimestre de 2013-



Fuente: base de datos del IEFE, metodología del INDEC.

2. Análisis mensual del Índice de Demanda Laboral. Mayo 2013

En el mes de mayo del corriente año, el índice de Demanda Laboral del Gran La Plata obtuvo 205,6 puntos básicos, siendo en lo que va de este año el indicador más alto. Es decir, mayo fue el mes que mayor cantidad de avisos y puestos de trabajos se publicaron en la zona de La Plata y Gran La Plata a lo largo del año 2013.

Asimismo, si se los compara en relación a mayo del año 2012, también presentó un incremento anual de 10,7%.

Mientras que casi todos los meses del año 2013 (enero, febrero y abril) presentaron detrimentos anuales en relación al año 2012, marzo y mayo de este año fueron la excepción. Obtuvieron ambos incrementos anuales positivos del 22,8% y 10,7% respectivamente.

Sin embargo, tanto en el Gráfico 3 como en el 4 de la siguiente página, se observa que ambas línea de tendencia muestran un incremento, una traza ascendentes hacia los próximos meses del año 2013.

En el Grafico 4, el Índice de Demanda Laboral se encuentra por encima del promedio general histórico (170,2 puntos básicos) y además la línea de tendencia, como explicitamos en el párrafo anterior, denota una pendiente ascendente a pesar de que durante el transcurso del año 2012 el IDL presentó niveles por debajo a los ocurridos en el año 2011.

Gráfico 3.
Evolución del índice de demanda laboral (sin desestacionalizar)

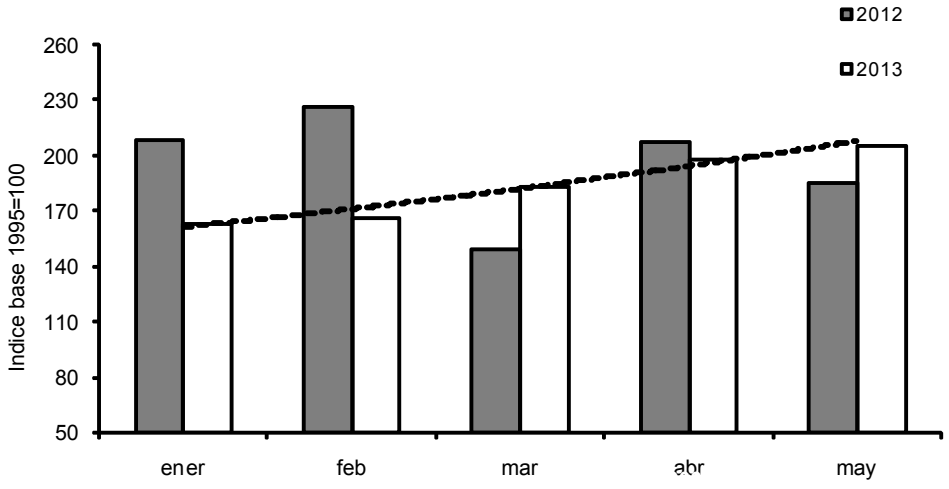
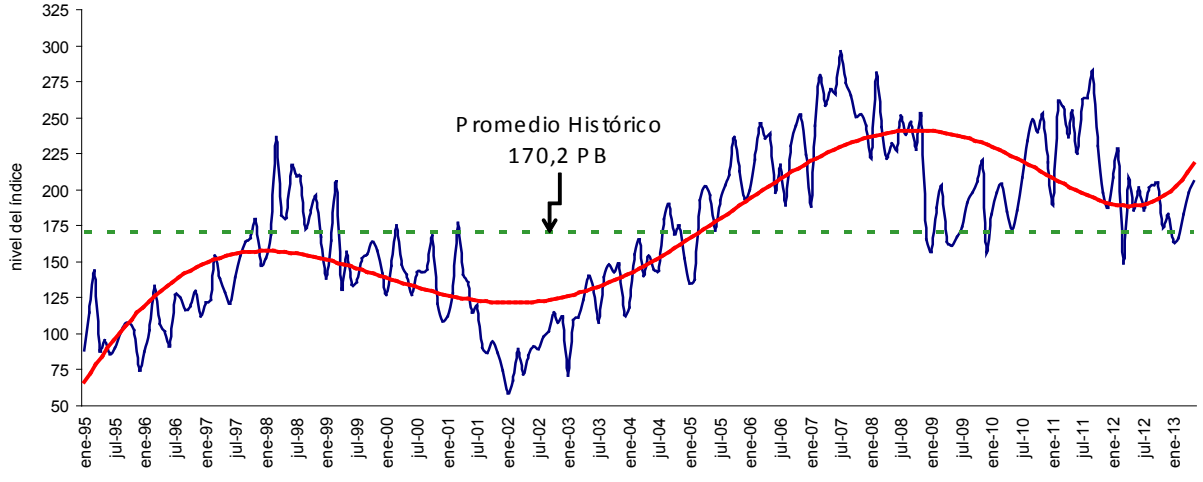


Gráfico 4.
Evolución mensualdel IDL. Base 1995= 100



Fuente: base de datos del IEFE, metodología del INDEC.

Indice de competitividad argentino, industrial y sectorial.

1. Evolución reciente del Índice de Competitividad Argentino

El Índice de Competitividad Argentino, ICA-iefe, mejoró casi un 1% durante el trimestre comprendido entre Febrero y Abril de 2013, respecto al trimestre previo (Noviembre de 2012 – Enero de 2013).

La devaluación nominal del Peso respecto a las monedas de los principales socios comerciales (Estados Unidos, Brasil y Europa), conjuntamente con la caída en la recaudación tributaria impactó positivamente sobre la competitividad. El valor del Euro y el Dólar aumentó poco más del 4% entre un trimestre y otro, mientras que el valor del Real se incrementó en un porcentaje mayor (8%).

Asimismo, el aumento de los salarios y de los precios de los insumos domésticos no logró revertir ese impacto, permitiendo que el índice crezca en el último trimestre.

El Gráfico 1 de la siguiente página, muestra la evolución del ICA-iefe y del ICI (Índice de Competitividad Industrial) desde Diciembre de 2001.

En la evolución del ICA-iefe de los últimos dos años, en particular desde mediados de 2011 hasta la actualidad, el mismo se comportado de manera escalonada. Así, desde la mitad del año 2011 hasta el primer trimestre del año 2012 el indicador se mantiene estable en torno a un valor de 104. Luego experimenta una caída del 2,3% mensual durante tres meses consecutivos (Abril, Mayo y Junio) y a partir de entonces presenta una pequeñísima tendencia positiva. De manera tal que el valor del mismo se ubica en un promedio de 99.

Ese valor resulta similar al vigente durante los meses de Abril y Mayo del año 2003 y, más alejado en el tiempo, similar al que rigió durante el año 1997 y gran parte del año 1998.

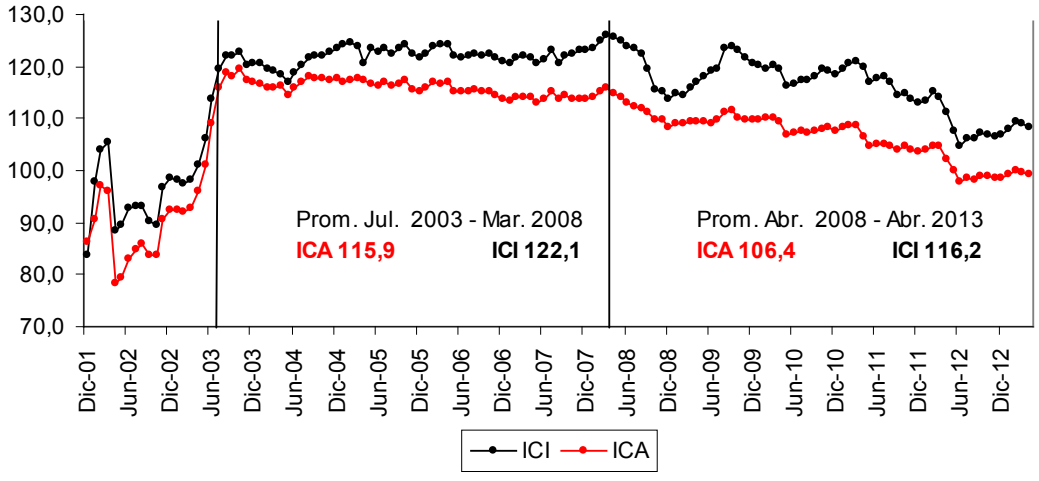
En el Cuadro 1 de la siguiente página se muestra el comportamiento de las distintas variables consideraras en la estimación del ICA-iefe. Este cuadro incluye la variación porcentual de cada variable en el trimestre Febrero-Abril del 2013 con relación al trimestre previo (Noviembre 2012-Enero 2013). También la variación porcentual de cada variable con relación a un año atrás y al mes de Diciembre de 2001.

Con respecto al valor del indicador de un año atrás (Abril 2012) este presentó una caída del 3%. Se trata de la variación porcentual interanual más pequeña desde el mes de Septiembre de 2011. Los aumentos en los salarios y en la recaudación tributaria, que fueron del 24,2% y 36%, respectivamente, y, en menor medida el incremento de las tarifas de servicios públicos y de los precios de los insumos domésticos degradaron la competitividad.

La depreciación del Peso respecto a las monedas de los tres principales socios comerciales y la inflación brasilera no logró compensar ese impacto negativo.

Asimismo, el índice en Abril de 2013 mostró una competitividad superior a la de Diciembre del año 2001. El valor del indicador en Abril fue un 15% mayor. Esto se debe a que el Peso se ha devaluado, tanto en términos nominales como reales con respecto a las monedas de Estados Unidos, Brasil y Europa y ese impacto aún continúa sopesando a pesar del cambio en otras variables claves.

Gráfico 1.
Evolución del ICI y del ICA. Período Diciembre 2001-Abril 2013



Fuente: base de datos del IEFE, metodología del INDEC.

Los aumentos de las tarifas de servicios públicos, de los salarios, de los insumos domésticos y de la presión tributaria no han revertido el impacto que sobre la competitividad ejerció la importante devaluación del Peso de comienzos del año 2002.

Cuadro 1.
Indice Competitividad Argentino - Componentes. Tasa de Variación Porcentual.

Ta. Variación	IPM Argentina	PPI USA	IPM Brasil	IPM Alemania
Var. Trim.	3,1	1,4	0,3	0,2
Abr. 13 - Abr. 12	13,3	-0,4	7,0	0,1
Abr. 13 - Dic 01	529,0	57,8	173,6	26,0
	Tarifa	Tasa de Interés	Salario	Impuestos
Var. Trim.	0,0	0,0	3,7	-3,7
Abr. 13 - Abr. 12	8,2	0,0	24,2	35,9
Abr. 13 - Dic 01	137,1	6,1	1350,8	1667,7
	P Insumos Int.	**$/U$S**	**$/R**	**$/E**
Var. Trim.	2,9	4,2	8,0	4,4
Abr. 13 - Abr. 12	13,8	17,2	8,6	15,9
Abr. 13 - Dic 01	540,8	415,3	507,0	652,9

Fuente: iefe-dat

2 - Evolución reciente del Índice de Competitividad Industrial y Sectorial

El índice de competitividad de la industria también presentó una mejora en el trimestre Febrero-Abril de 2013, con relación al trimestre previo. El incremento porcentual fue del 1,7%. Un porcentaje que más que duplica al porcentaje incremental del ICA-iefe.

Respecto a un año atrás el ICI bajó un 2,4%, un porcentaje similar al del ICA-iefe. Este porcentaje

también es el menor que puede observarse desde Septiembre del año 2011.

Desde el mes de Agosto de 2011, que el índice no deja de reducirse en términos interanuales. Los mayores porcentajes de caída se presentaron en los meses de Junio, Julio y Agosto del año 2012, cuando el porcentaje promedio de reducción interanual se ubicó en torno al 10%.

El Cuadro 2 presenta el comportamiento de ambos índices en dos periodos claves: desde Julio de 2003 hasta Marzo de 2008 y desde Abril de 2008 en adelante.

El valor promedio del ICI siempre ha estado por encima del ICA-iefe, cualquiera sea el periodo considerado. Esto puede verse también en el Gráfico 1 donde se muestra la evolución de ambos indicadores. Las políticas implementadas desde la salida de la convertibilidad han incidido más favorablemente sobre la competitividad de la industria que sobre la competitividad de los restantes bienes transables. En términos relativos, la industria se encuentra en la actualidad en una mejor posición.

Así, el ICI ha tenido un mayor dinamismo en el periodo Julio 2003 - Marzo 2008 que el ICA-iefe al aumentar un 5,7% (punta a punta). Mientras el ICA-iefe se mantuvo prácticamente igual.

A partir de Abril de 2008 hasta Abril de 2013 ambos indicadores muestran una tendencia decreciente. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en el periodo previo, tanto el ICI como el ICA-iefe se redujeron (punta a punta) en porcentajes similares (casi 14%).

Asimismo, durante el año 2008 la competitividad de la industria se vio más afectada por la crisis. Así, mientras que el ICA-iefe se redujo 6,5% entre Marzo y Diciembre de 2008 el ICI lo hizo en un 10%. La reacción de la industria, sin embargo, fue más pronunciada. El ICI alcanzó los niveles de competitividad de pre-crisis al cabo de 18 meses, aunque no logró sostener ese nivel en el trascurso del tiempo. El ICA, si bien repuntó, no lo hizo con el mismo énfasis que el ICI y nunca alcanzó los niveles de competitividad vigentes antes de la crisis.

El Gráfico 2 de la siguiente página muestra la variación porcentual del índice de competitividad de los principales sectores industriales entre el trimestre Febrero – Abril de 2013 y el trimestre Noviembre de 2012 - Enero de 2013.

Todos los sectores industriales mejoraron sus respectivos indicadores. Los sectores que menos mejoraron son los que elaboran Textiles, Papel, Edición e Impresión y Productos Químicos. Sus respectivos índices aumentaron cuanto mucho un 1%.

Por otro lado, los sectores que más mejoraron son los que producen Refinados del Petróleo, Caucho y Plástico y Minerales No Metálicos. Sus indicadores aumentaron cerca del 3,5% trimestral.

3. Agrupamiento de los Sectores Industriales

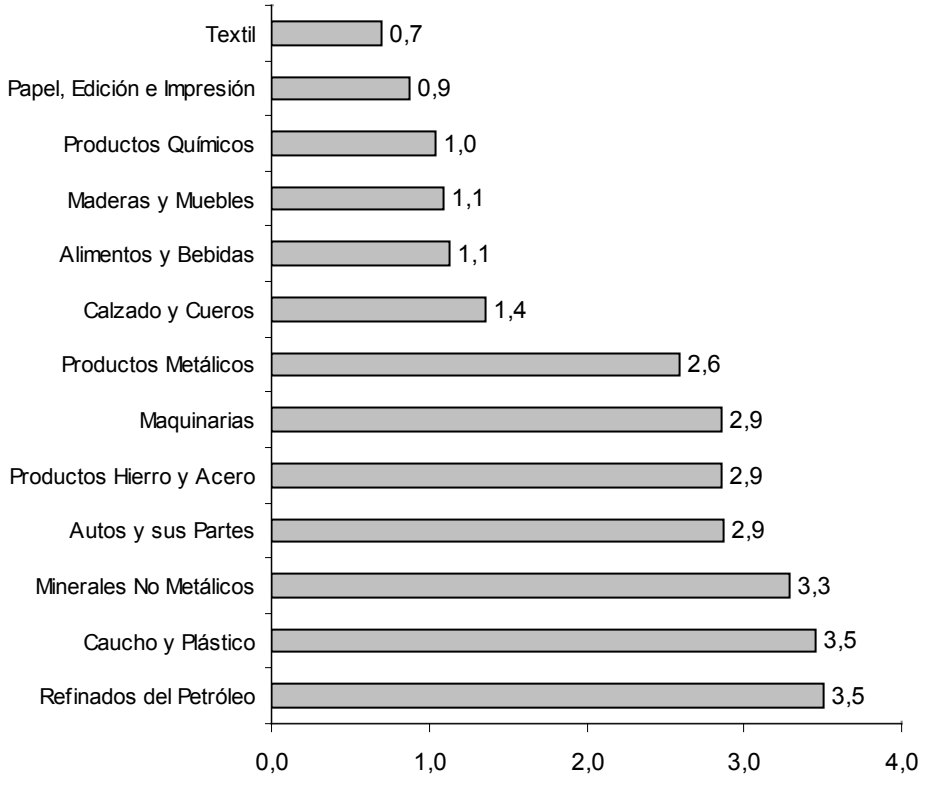
A los efectos de analizar el comportamiento de los distintos sectores industriales desde una

Cuadro 2.
Índices de Competitividad Argentino e Industrial. Promedio y Tasa de Variación Porcentual

	Promedio		Tasa de Variación	
Periodo	**ICI**	**ICA**	**ICI**	**ICA**
Julio 03 - Marzo 08	122,1	115,9	5,7	0,1
Abril 08 - Abril 13	116,2	106,4	-13,7	-13,5

Fuente: iefe-dat

Gráfico 2.
Indices de Competitividad Sectorial. Tasa de Variación Trimestral.



óptica dinámica se los agrupa de acuerdo con la tasa de variación porcentual interanual y el valor promedio del índice correspondiente a los últimos doce meses. Este agrupamiento se presenta en el Cuadro 3 de la siguiente página.

En el mismo cuadro es posible observar que en el mes de Abril de 2013 todos los sectores industriales presentaron índices de su competitividad individual inferiores respecto a un año atrás, con excepción del sector que produce Refinados del Petróleo (que apenas mejoró un 0,1%).

Además, cinco de los trece sectores presentaron reducciones en sus indicadores que superaron en porcentaje a la baja que sufrió el ICI (-2,4%).

El sector que mayor baja en su competitividad presentó respecto a un año atrás fue el que elabora Productos Químicos. La caída interanual en su indicador de competitividad individual fue del 3,9%.

Al analizar el agrupamiento de sectores se observan algunos cambios respecto a lo que sucedió durante mes de Marzo. Así, cuatro sectores modificaron su posición relativa en Abril. Dos de ellos (Caucho y Plástico y Productos Metálicos) la mejoraron, mientras que otros dos (Madera y Muebles y Textil) la empeoraron.

El grupo de los sectores mejor posicionados es el indicado como Grupo A. Está integrado por dos sectores que forman parte del mismo desde Diciembre de 2012: Refinados del Petróleo y Productos de Hierro y Acero.

También el Grupo A está formado por otros dos que se incorporaron en Abril: Caucho y Plástico y Productos Metálicos. Estos dos sectores formaron parte del Grupo C en el mes de Marzo. Por lo tanto mejoraron su posición relativa.

El Grupo B está formado por sectores que tienen una baja competitividad relativa, pero una

buena performance en el último año, siendo su tasa de variación interanual superior al promedio.

Este grupo lo integran dos sectores desde hace un largo tiempo: Alimentos y Bebidas y Calzado Cueros. Y también forma parte otro sector, Autos y Sus Partes, que se incorporó al mismo en el mes de Marzo. Este último integró el Grupo D hasta Febrero del presente año.

En el peor lugar están los sectores que se ubican en el Grupo D. Se trata de sectores que presentan una competitividad relativa inferior al promedio y lo mismo sucede con su tasa de variación porcentual. Son los sectores que mayor competitividad perdieron en el último año.

Este grupo está formado, desde hace largo tiempo, por el sector que produce Maquinarias. También por otros dos sectores, Papel, Edición e Impresión y Productos Químicos, que forman parte del mismo desde el mes de Diciembre de 2012.

Además, en Abril se incorporaron al grupo los sectores que producen Madera y Muebles y productos Textiles. En Marzo estos dos sectores integraban el Grupo B, por lo tanto, se encuentran en una peor posición relativa. Es decir, empeoraron su posición.

Finalmente, dentro del Grupo C se encuentran los sectores que presentan una alta competitividad en comparación con el resto, pero su tasa de variación porcentual en el último año es inferior al promedio, lo que indica que van perdiendo competitividad relativa. Así, en el mes de Abril solo un sector forma parte de este grupo: Minerales No Metálicos.

Cuadro 3.
Índices Sectoriales por Grupo. Promedio Anual y Ta. Var. Interanual

SECTOR		Var. Interanual	Promedio	GRUPO
II	Refinados del Petróleo	0,1	166,8	**A**
XIII	Productos Hierro y Acero	-0,6	129,8	
VI	Caucho y Plástico	-1,9	128,4	
IX	Productos Metálicos	-1,9	116,0	
VII	Autos y sus Partes	-2,1	114,2	**B**
XII	Calzado y Cueros	-1,8	108,5	
I	Alimentos y Bebidas	-1,9	102,8	
VIII	Minerales No Metálicos	-2,7	122,6	**C**
XI	Maquinarias	-2,6	112,9	**D**
X	Maderas y Muebles	-2,3	110,2	
V	Textil	-2,5	100,0	
IV	Papel, Edición e Impresión	-3,8	92,4	
III	Productos Químicos	-3,9	91,5	

Fuente: iefe-dat