

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 Félix
Lic. Daniela Sbattella
Lic. Antonia Sbattella
Lic. Marcelo Saavedra
Lic. Diego Bastourre
Lic. Paula Ríos
Mg. Facundo Barrera
Lic. Pilar Palmieri
Federico Ciappa
Lic. Leandro Bona
Lic. Santiago López Osornio
Cr. Sergio Gabriel
Santiago Patrouilleau

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.

Marco Político

La Extorsion. _____ pág.3

Estudios

Estudio 1: La rentabilidad bancaria en la postconvertibilidad _____ pág.5

Estudio 2: Una aproximación al salario social y el consumo de los trabajadores en la Argentina (1993-2009) _____ pág.14

Estudio 3: Industria argentina en la posconvertibilidad _____ pág.22

Estudio 4: Trayectoria reciente de la negociación colectiva en Argentina (2004-2013) _____ pág.31

Estudio 5: Trabajo no registrado, precariedad laboral y políticas públicas.
Acerca del proyecto de ley de Promoción del Trabajo Registrado y Prevención del Fraude Laboral _____ pág.39

Finanzas Públicas

La Recaudación Tributaria Nacional Abril 2014 _____ pág.46

Análisis de la situación fiscal del Sector Público Nacional: Ene - Mar 2014 _____ pág.47

Finanzas Bonaerenses

Recaudación Propia de la Provincia Bonaerense:
Enero - Abril 2014 _____ pág.51

Demanda Laboral

Análisis del IDL IEFE del La Plata y Gran La Plata.
Año 2013 _____ pág.53

ICA

Indice de competitividad argentino, industrial y sectorial. _____ pág.56



Marco Político. Junio 2014

La Extorsión.

La Finalmente arribamos al Mundial de Fútbol, evento que por su impacto popular, debería producir un paréntesis en la multiplicidad de conflictos generados por los intereses contrapuestos en el capitalismo globalizado.

El ataque mediático a Brasil como país anfitrión, tratando de deteriorar las perspectivas electorales de su presidenta que debe reelegir en los próximos tres meses, junto a la decisión de la suprema corte de nueva York dándole la razón a los Fondos Buitres, nos muestran como cada hecho de trascendencia forma parte del conflicto globalización neoliberal o Estado Nación soberano.

Marco Externo.

La ruptura del G8, con la separación de Rusia después del conflicto con Ucrania, vuelve al mundo a un escenario semejante al de la guerra fría, donde se disputaba una hegemonía que incluía no solo el conflicto territorial, sino la perspectiva ideológica, ya que estaba vigente el modelo de producción socialista en la Unión Soviética.

La situación actual es diferente ya que no aparece como una opción anticapitalista por parte de Rusia, sino como un posicionamiento respecto a la toma de decisiones geopolíticas derivadas de una consolidación de un modelo multipolar de funcionamiento en el proceso de mundialización.

El acercamiento de China a Rusia y la perspectiva de que Argentina se integre al BRICS, son emergentes de una nueva configuración del proceso de toma de decisiones mundial.

En ese marco cada proceso político interno es una batalla que fortalece ese esquema multipolar o lo debilita.

En esa disputa si hay ideología y violencia:

El capital concentrado va contra la vigencia del Estado Nación e intenta fortalecer regulación supranacional de los organismos transnacionales, FMI, OMC, OTAN.

Los procesos autónomos de desconexión de los países que intentan afirmar sus economías resistiendo las leyes de valorización financiera del capital concentrado, especialmente en América del Sur, Venezuela, Bolivia Brasil, Argentina, Ecuador. Acompañados por la resistencia de los indignados de Estados Unidos y Europa que a pesar de su poca representatividad, son embriones de posibles alternativas nacionales como la izquierda Griega triunfante en las últimas elecciones.

Es en este escenario que debe encuadrarse la extorsión que hace la Corte de Estados Unidos al ordenar el pago de los bonos que están en manos de los fondos buitres.

La Argentina es un mal ejemplo mundial para los intereses del capital concentrado.

Marco Interno.

La introducción en la agenda política de la opción BUITRES O SOBERANIA, replantea todo el escenario electoral.

El posicionamiento a favor del arreglo inmediato asumido por el PRO, junto a Carrió y el coro de economistas asociados al fracaso de la convertibilidad, sirve para diferenciar claramente los intereses que defienden cada uno.

Los pasos del conflicto que se inicio necesariamente requerirán del uso del poder de regulación del Estado para mantener la gobernabilidad, habida cuenta de los sucesivos intentos destituyentes anteriores.

Se pone a prueba la organización política que acompaña el proceso iniciado en el 2003 y su capacidad de movilización popular.

CONTRA LA EXTORSION;

PATRIA Y NACION:



La rentabilidad bancaria en la postconvertibilidad

Introducción

Buena parte de la literatura heterodoxa coincide en situar entre 1975 (Rodríguez) y el 24 de marzo de 1976 el inicio del neoliberalismo en nuestro país. La versión del mismo se encuadra en esa etapa específica del desarrollo del capitalismo a nivel mundial, basada, entre otros aspectos, en el despliegue de medidas económicas orientadas a debilitar al trabajo y los sindicatos, redistribuyendo el ingreso hacia la cúpula del capital (Duménil y Lévy, 2007; Harvey, 2007), a la vez que los mercados financieros multiplicaron los instrumentos derivados y las ganancias de los más ricos.

El modelo neoliberal en nuestro país se extendió hasta 2001, teniendo como rasgo distintivo la relación directa entre endeudamiento externo y fuga de capitales. Es un vínculo específico que da cuenta de la lógica de acumulación y utilización de Excedente Económico por parte de los sectores dominantes en nuestro país (Basualdo, 2010).

Esa relación se expresa a través del diferencial de tasas de interés que permitieron que el endeudamiento del sector privado fuera depositado en los bancos locales, con la garantía de un rendimiento mayor que el internacional (tasas de interés locales superiores a las del resto del mundo con libre movilidad de capitales), retroalimentando un proceso de incremento de los pasivos en moneda extranjera en concomitancia con la acumulación de activos externos del sector privado no financiero (PII, INDEC). Algunos autores explicaron el fenómeno a través del concepto de valorización financiera, que ponía el foco en la lógica neoliberal de reproducir las ganancias en la esfera especulativa y no en la productiva.

Desde 2002-2003 el modelo de acumulación cambió, reemplazándose el esquema neoliberal por uno de características distintas (Basualdo, 2011). Al respecto, quienes analizan esta nueva etapa consideran que se abandonó el formato de la valorización financiera, en reemplazo de un modelo productivo de acumulación de ganancias provenientes de sectores como el agropecuario y el industrial (ver Chena, Crovetto y Panigo, comps., 2011). Un dato que ratificaría este reemplazo es que la relación directa endeudamiento externo-fuga de capitales se terminó con la convertibilidad (Evolución de la Deuda Pública, INDEC, 2013; CEI). En efecto, desde 2002 en adelante, el endeudamiento externo no creció al ritmo de los años previos, si bien la fuga de capitales aumentó fuertemente desde 2006 (ver Informe IEF N° 167).

En este contexto, vale preguntarse cuál ha sido la evolución del sector financiero, preguntándonos si efectivamente fue un actor perjudicado en el nuevo modelo de acumulación.

Para intentar responder, en parte, a este interrogante, este breve estudio sintetiza la evolución de algunas variables de las entidades financieras, tales como la rentabilidad, el número de firmas que operan en el mercado y sus fuentes de ingresos y egresos.

1. Breve síntesis de la evolución general del sector financiero 1977-2001

El modelo de acumulación en nuestro país dio un giro sustancial a mediados de la década del '70, vía nueva política económica ejecuta-

da por la Dictadura Cívico-Militar. Los propósitos del nuevo modelo eran “liberar las fuerzas productivas”, a través de una serie de políticas de apertura y desregulación de vastos sectores económicos. Los argumentos esgrimidos por los defensores de la liberalización se basaban en la necesidad de potenciar el crecimiento económico de la mano de las inversiones extranjeras “modernizantes”, capaces de mejorar la productividad y calidad de los bienes y servicios locales, en una economía que contaba cuatro décadas de modelo sustitutivo (Ferrer, 2008).

Se trata de la “revancha oligárquica” que habrían de desplegar las fuerzas del capital en nuestro país (la llamada oligarquía diversificada -Basualdo, 2010), versión local del neoliberalismo que habría de desplegarse a escala mundial (exceptuando a los países que implementaban distintas estrategias no capitalistas, el llamado socialismo real). Este nuevo modelo desarrollaría una estrategia de incrementos en la debilitada tasa de ganancia a través de la flexibilización del universo laboral, la multiplicación de excedentes financieros y la apertura económica (Duménil y Lévy, 2008).

En lo que respecta a los cambios que regirían al sector financiero, la hipótesis central, elaborada por McKinnon-Shaw, es que la regulación e intervención estatales producen un clima de represión financiera, debido a las distorsiones que introducen en el mercado. El impulso al crecimiento económico proviene de la inversión, que no existiría sin ahorro previo. Con regulación de las tasas de interés (tasas reales negativas durante la etapa sustitutiva), no se creaban los incentivos al atesoramiento, capaces de dinamizar el ahorro y, consecuentemente, la inversión (Cibils y Allami, 2010).

De esta manera, la liberalización del sector permitiría una recuperación del ahorro y a su vez, vía ingreso del capital extranjero, una mejora de productividad en la intermediación financiera.

Algunas de las medidas emprendidas por la Ley de Entidades Financieras de 1977 fueron:

- liberalización de las condiciones de apertura de entidades y filiales,
- redefinición del concepto de persona física y jurídica vinculada a las actividades financieras y de los grupos económicos,
- autorización de los bancos para captar depósitos por cuenta propia,
- derechos exclusivos para los bancos comerciales para captar depósitos a la vista, etc.

Con estas medidas “El sector financiero pasó a ocupar una posición hegemónica tanto en términos de absorción como de distribución de recursos” (Cibils y Allami, op.cit., pág. 10).

Algunos de los resultados materiales de esta política entre 1977 y 1991 fueron: la duplicación de los bancos extranjeros (17 vs 31), un aumento de más de 50% de la cantidad de bancos privados (85 vs 132), una caída considerable de las instituciones no bancarias (604 vs 47) y una merma en el número de empleados (151 mil en 1980 contra 122 mil en 1991).

Después de este primer paso fundamental, la segunda transformación se produjo en la década del '90. Con la Ley de Convertibilidad (1991) y la reforma de la Carta Orgánica del BCRA (1992), el sistema financiero se convirtió en un pivote clave del patrón de acumulación, ya que las tasas de interés reales positivas (con una economía en paridad con el dólar) combinadas con la apertura de capitales y la desregulación económica, irían a otorgar una fabulosa transferencia de ingresos al sector (Ferrer, 2008).

Se suma, como emblema de la profundización neoliberal, la privatización del sistema previsional en 1994, que habría de desfinanciar al Estado a la vez que “servía en bandeja” un nuevo negocio a las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP): la captación de los recursos jubilatorios dolarizados. Esta venta rápidamente

secó las arcas públicas, generando un perverso mecanismo de endeudamiento de parte del fisco: ante la falta de recursos con una economía que fue desacelerando su crecimiento a lo largo de la década, requirió préstamos de las AFJP a tasas usurarias (el propio Cavallo, Ministro de Economía ideólogo de la convertibilidad y las privatizaciones, se quejó públicamente de las condiciones a las que prestaban las AFJP).

En suma, el sector financiero, columna vertebral de la etapa de valorización financiera entre 1976 y 2001, registraba crecientes depósitos dolarizados, obtenía nuevos recursos provenientes del otrora sector público, ganaba importantes beneficios por la intermediación financiera y a su vez, se anotaba con nuevos resultados positivos producto de los préstamos que otorgaba a un fisco quebrado hacia finales de la década. Resta agregar que la fuga de capitales se transformaba en destino preferencial del Excedente Económico, a través de diversas operatorias financieras que las casas locales perfeccionaron durante la etapa (Basualdo y Kulfas, 2002).

Por eso las asociaciones bancarias, especialmente la que nucleaba a las entidades extranjeras (Asociación de Bancos de Argentina - ABA), ya con la situación terminal de la convertibilidad en 2001, preferían la dolarización total de la economía como salida de la crisis, oponiéndose al bloque devaluacionista que finalmente primó en la disputa (Ortiz y Schorr, 2007).

Siguiendo los resultados de la morfología del sector financiero a lo largo de una década de convertibilidad (1991-2001), se observa: una caída sustancial de la cantidad de bancos públicos (35 vs 13), la fuerte concentración de los bancos privados (132 vs 73) y a pesar del incremento del número de filiales (4.582 en 2001, 300 más que en 1991), una nueva reducción del número de trabajadores (100 mil, 22 mil menos que diez años atrás).

2. Un panorama del sector después de la salida de la convertibilidad (2002-2012)

El marco general de la nueva etapa

La salida devaluatoria en 2002 fue una estrategia que abroquelaba al “sector productivo” (interesado en recrear un proceso de recuperación de los sectores productores de bienes) contra el “bloque dolarizador”, este último integrado por el conjunto del sector financiero y las empresas privatizadas, que prefería la dolarización (Basualdo, 2010).

Terminada la valorización financiera, el patrón de acumulación posneoliberal suponía la reducción del peso de este sector, eliminando la vieja relación endeudamiento externo-fuga de capitales, eje de la etapa 1976-2001. Así lo afirma Basualdo (2011), aunque, como veremos, en la nueva etapa el sistema financiero encontró formas distintas de valorizar el Excedente Económico, quizás tan rentables como las precedentes.

Estas estrategias tuvieron lugar a lo largo de distintas etapas, distinguibles en el plano de la economía real: la primera (2002-2007), caracterizable como Etapa Rosa, registra mejoras en consumo, inversión, superávits gemelos y baja inflación. La siguiente (2007 en adelante), anota importantes alzas en la inflación y tensiones distributivas (CENDA, 2010), combinadas con intentos estatales de sostener el consumo y la inversión a costa de “resignar” los superávits gemelos.

Institucionalmente, se observaron algunas mutaciones de peso, ya que con el propósito de alinear la política monetaria a las políticas fiscales el Banco Central fue girando hacia un programa heterodoxo desde 2007. Por un lado, ante los niveles de inflación elevados se sostuvo una tasa de interés real negativa, al menos hasta 2014 (donde después de enero se permitió un aumento sustancial, con el propósito de captar pesos en el sistema financiero). Por el otro, las

políticas fueron expansivas en materia de creación de dinero, así como de préstamos al consumo financiado en cuotas (aunque en este último caso, con altos niveles de interés).

Completan el nuevo escenario la eliminación de las AFJP en 2008, niñas mimadas del modelo de los '90, (lo que permitió recuperar los fondos que estaban canalizándose hacia la especulación en los mercados bursátiles) y la reforma de la Carta Orgánica del BCRA en 2012¹, que marcó un cambio de paradigma respecto de este organismo.

Algunos datos relevantes

Una mirada sobre algunos de los parámetros mencionados anteriormente indica que la concentración del sector permaneció en la postconvertibilidad: no aumentó el número de bancos público ni cooperativos, no creció el personal contratado y el efecto más evidente de la salida de la convertibilidad fue el retiro de firmas extranjeras (pasaron de 39 a 21 entre 2001 y 2007. Cibils y Allami, op.cit.).

En lo que respecta a la cartera de activos (gráfico 1 de la siguiente página), algunos datos ilustran las estrategias del sector al calor del rumbo económico general:

- entre 2002 y 2007, los títulos públicos y las letras del Banco Central LEBAC² y NOBAC³ ocuparon un rol preponderante, pasando de 17 a 21% del total. A su vez, los préstamos al sec-

tor público, uno de los principales activos hacia 2002 (24%), fueron disminuyendo hasta valores bajos (6% en 2007). Las disponibilidades (efectivo) fueron una modesta porción de la cartera de activos en 2002 (9%), pero aumentaron su protagonismo para 2007 (16%). El alicaído crédito al sector privado se revitalizó fuertemente, pasando de 21% a 37% en ese lapso. Se trata de un contexto de crecimiento económico a tasas que oscilan el 10% desde 2003 y con un Estado que requería financiamiento, por ello los títulos públicos acompañaron el aumento de los activos junto con los préstamos.

- entre 2008 y 2010 hay una estabilización de la tenencia de títulos públicos (21%), creciente peso de las disponibilidades (18%), nueva merma de préstamos al sector público (5%) y estabilización de los préstamos al sector privado (38%). Es una etapa donde las tensiones locales (crisis del campo y estatización de las AFJP en 2008) y externas (crisis internacional 2008-2009) inducen a una reducción de los niveles de crecimiento del PBI.

- 2011-2013 muestra una nueva dinámica: la cartera de activos deja de nutrirse de títulos públicos crecientemente y se multiplican los fondos prestados y las disponibilidades. Un nivel elevado de inflación en la etapa (entre 20 y 25% según IPC 9 provincias) produce un sostenido incremento del financiamiento al consumo (tarjetas de crédito) y de las disponibilidades (Informes Macroeconómicos, BCRA). Bajo esta lógica, los préstamos al sector privado alcanzan la mitad de los activos del sistema financiero en 2013.

Las estrategias del sector fueron muy efectivas en términos de elevación del margen financiero. El mismo se compone de resultados por intereses (diferencias entre los que paga y los que cobra), ajustes de CER y CVS (ajustes de las cotizaciones por inflación y salarios), diferencias de cotización (resultados por tenencia de divisas), resultados por títulos de valores

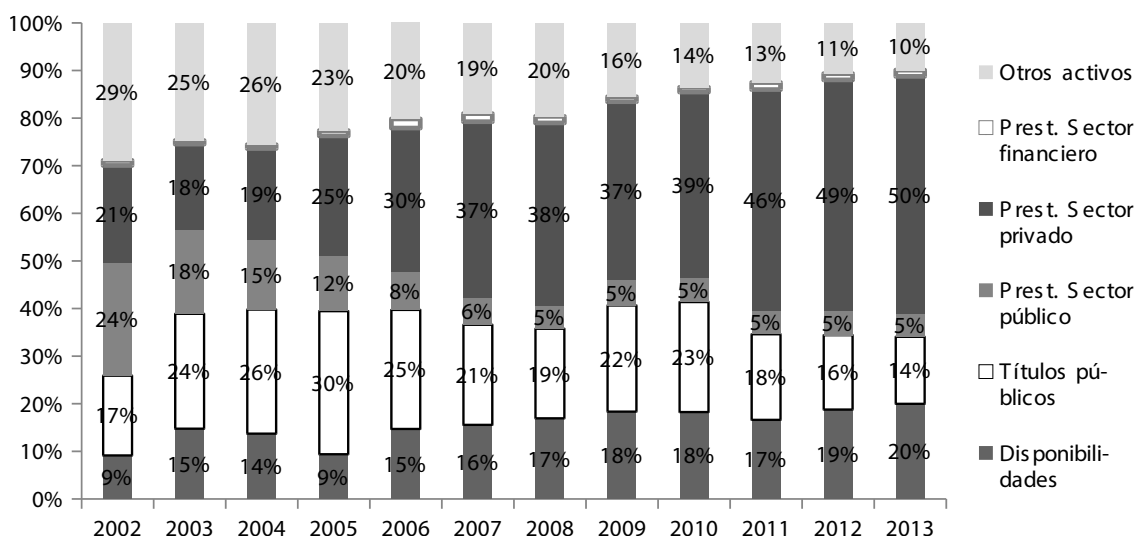
¹ El 6 de abril de 2012 entró en vigencia la nueva Carta Orgánica del Banco Central de la República Argentina (Ley 26.739). En esta nueva carta se recuperan los objetivos que, desde su creación en 1935 y hasta 1992, siempre habían formado parte del mandato del BCRA. El Artículo 3° reestablece un mandato múltiple para el BCRA que promueve no sólo la estabilidad monetaria y del sistema financiero sino que también procura el pleno empleo de los recursos y el desarrollo de la economía con equidad social.

² Los LEBAC son letras emitidas por el Banco Central, a distintos plazos entre 30 a 270 días, a tasa fija, puede operarse tanto en pesos como en dólares.

³ Los NOBAC son Notas del Banco Central, que se emiten con un plazo que se extiende a lo largo de tres años, con pagos de cupones semestrales, a tasas que pueden ser fijas, o fijas más CER.

Gráfico 1.

Evolución porcentual de la cartera de activos del sistema financiero argentino. Años 2002-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe sobre bancos, BCRA.

(los intereses que devengan los títulos en su poder, mayormente públicos en la primera etapa de la postconvertibilidad), y otros resultados financieros. Podemos agregar, como fuente importante de ingresos a los resultados por los servicios prestados (mantenimiento de cuentas, operaciones, transacciones, etc.).

De acuerdo al gráfico 2 de la siguiente página, los resultados positivos por las operaciones mencionadas han crecido a un ritmo vertiginoso desde 2002. Mientras ese año la actividad financiera registra importantes pérdidas, desde 2003 a 2007 las posiciones se hacen positivas, para despegar en 2008 al calor del ritmo de los precios.

Los márgenes mencionados indican una recuperación apreciable hacia mediados de la década pasada, luego de la crisis de 2001-2002, para pasar luego a ocupar un rol destacado en el proceso de acumulación de capital en Argentina, a juzgar por los niveles de rentabilidad (gráfico 3 de la siguiente página).

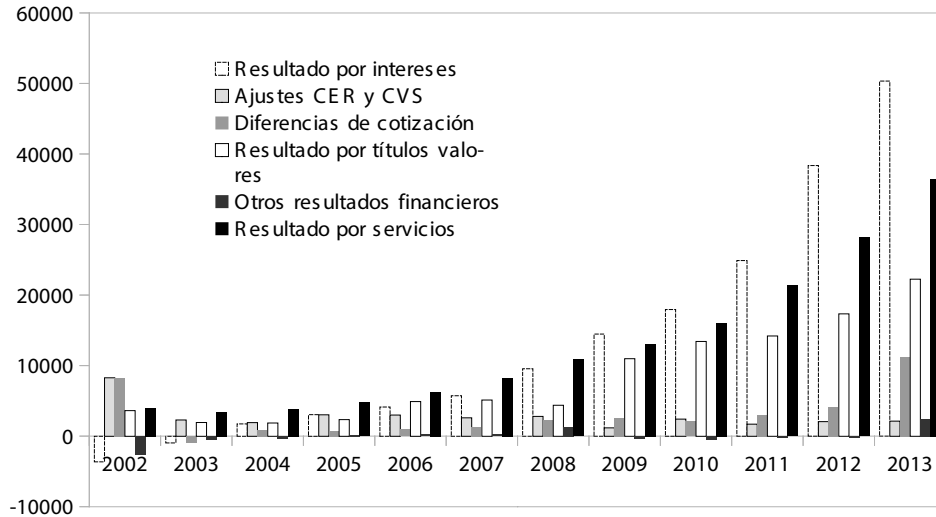
El ROE (resultado total/patrimonio neto) de los bancos argentinos indica niveles de rentabilidad

crecientes y elevados en la etapa analizada. Se aprecia que el período 2002-2005 fue de recuperación paulatina de la crisis (en 2005 sólo la banca extranjera registra un resultado negativo). Después de esa etapa, entre 2006 y 2008 se observa una estabilidad de esta variable, y desde 2009 las rentabilidades dan un “salto”, ubicando el cociente señalado en torno al 30%.

Si miramos la evolución comparada de los ROE por tipo de bancos, se advierte que si bien siguen un patrón común (crisis profunda 2002-2003, recuperación desde 2004 -exceptuando banca extranjera-, altos niveles de rentabilidad 2005-2008 y aún más elevados 2009-2013), la banca pública nunca lidera la muestra, con excepción de 2013 (ROE de 31%). Por su parte, los bancos privados nacionales parecen ser quienes más rápidamente se recuperaron de la crisis y sostuvieron márgenes más parejos; en tanto que los privados tardaron más en recomponerse pero en el tramo 2009-2013 encabezaron los márgenes de ganancias. Estos niveles de ROE (desde 2009) son los más altos del G-20 (superando a su inmediato perseguidor, Indonesia, por una di-

Gráfico 2.

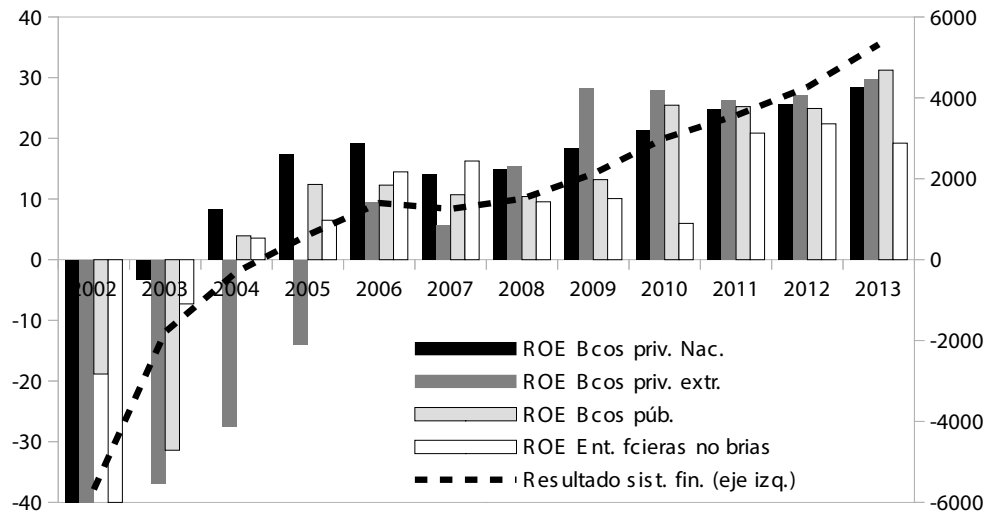
Evolución del margen financiero y los resultados por servicios del sector financiero. Años 2002-2013. Millones de pesos corrientes.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe sobre bancos, BCRA.

Gráfico 3.

Evolución del ROE (Return On Equity) por régimen de tenencia de las entidades (bancos privados nacionales, bancos privados extranjeros, bancos públicos y otras entidades financieras no bancarias) y resultado total del sistema financiero (dólares corrientes). Años 2002-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Informe sobre bancos, BCRA.

ferencia de 84%); indicando la extraordinaria rentabilidad que acumula el sistema financiero (Financial Soundness Indicators, FMI. Ver Ceballos, 2014).

Si se analizan los resultados totales (medido en dólares corrientes) del sistema financiero en su conjunto (la sumatoria de los 4 grupos que apa-

recen en el gráfico), se asiste a un sendero de crecimiento casi sin detenciones a lo largo de la serie. Con excepción del año 2007 (en que el sector sufrió una caída en sus ganancias de 10% en relación a 2006), en todos los demás o bien la pérdida es inferior a la del año anterior (2002-2005) o bien crece a tasas que oscilan entre el 18 y el 41% interanual. Como se destacara precedentemente, ese primer registro negativo (2002-2005) se explica por el rendimiento de los bancos extranjeros, aún incapaces de recuperarse después de la crisis, mientras que los resultados posteriores son consecuencia de las nuevas estrategias.

De acuerdo a Arelovich y otros (2011, 2013), el sector ha logrado a lo largo de estos años de postconvertibilidad importantes masas de ganancias gracias a las políticas de:

- tenencia e intermediación con títulos públicos,
- margen por diferencial de tasas de interés activa y pasiva,
- aumento de la productividad del sector, medible a través de la cantidad de cuentas bancarias administradas por trabajador: en 2004 había 300, en tanto que para 2012 esa cifra era de 558.

A este conjunto de factores se le debe agregar el impacto de las recientes medidas cambiarias (enero de 2014), de las que se da cuenta a continuación.

3. La devaluación y su impacto en la rentabilidad de los bancos

En enero de 2014 la devaluación del 23% del peso respecto del dólar estadounidense significó una fuerte transferencia de ingresos. En el estudio 1 del último Informe IEFE se señalaban las consecuencias en términos de distribución de los “costos de la devaluación” entre trabajo y capital. Pero también es interesante ver qué ocurre dentro de la esfera del capital.

El cuadro 1 de la siguiente página se muestra que la devaluación implicó una gran transferencia de valor hacia el sector financiero. Mientras entre 2010 y 2013 el margen financiero acumulaba un crecimiento sostenido gracias, en primer lugar, a los resultados por intereses y luego, producto de los resultados por títulos valores; en el primer bimestre de 2014 se observa un brusco aumento de los resultados por diferencia de cotización. Se trata del resultado por tenencia de divisas que, producto de la depreciación de la moneda local, se disparó a niveles extraordinarios. Tan sólo en dos meses (enero-febrero), los resultados por diferencia de cotizaciones fueron de \$ 9.212 millones, es decir, un 81,6% de todo lo ganado el año anterior. Este apartado explica que el resultado total haya sido, en tan sólo 60 días, equivalente al 45% del anotado en 2013. Por su parte, los resultados generales muestran que con \$ 13.206 millones ganados en estos dos meses, difícilmente haya otros sectores que cuenten con ese volumen de rentabilidad en tan poco tiempo.

No toda la ganancia financiera queda en los bancos. Como muestra el cuadro, el sector ha contribuido al fisco principalmente a través del impuesto a las ganancias: entre 2010 y lo que va de 2014 pagó \$ 42.654 millones, una cifra nada despreciable.

De acuerdo a los balances de 2012, el conjunto de los bancos que operaban en bolsa ganó \$ 4.444 millones, superando a cualquier otra de las ramas (industria, en 2° lugar, alcanzó los \$ 4.134 millones y completó el podio petróleo y gas con \$ 4.075 millones. Ver “Bancos, los que más ganaron”, El Argentino, 28/9/2012). Sector muy dinámico en la etapa y en la coyuntura, el sistema financiero se anota con 3 bancos entre las 10 empresas que más ganaron en la década, de las cotizantes en bolsa (Bancos Galicia, Santander y Macro).

Cuadro 1.

Evolución de los indicadores de rentabilidad del sistema financiero. Años 2010-2013 y 1° bimestre 2014.

Montos en millones de pesos	años				
	2010	2011	2012	2013	acum 2014
Margen financiero	35.490	43.670	61.667	88.507	30.165
Resultado por intereses	17.963	24.903	38.365	50.336	10.503
Ajustes CER y CVS	2.434	1.725	2.080	2.153	745
Diferencias de cotización	2.100	3.025	4.127	11.286	9.212
Resultado por títulos valores	13.449	14.228	17.356	22.280	5.719
Otros resultados financieros	-457	-211	-261	2.454	3.986
Resultado por servicios	16.089	21.391	28.172	36.505	6.971
Cargos por incobrabilidad	-3.267	-3.736	-6.127	-8.620	-2.109
Gastos de administración	-28.756	-36.365	-47.318	-60.652	-12.106
Cargas impositivas	-4.120	-6.047	-8.981	-14.156	-3.280
Ajustes de valuación de préstamos al sector público	-214	-336	-338	-377	-121
Amortización de amparos	-635	-290	-274	-128	-9
Diversos	2.079	2.963	2.475	2.748	368
Resultado total antes de Impuesto a las Ganancias	16.665	21.251	29.276	43.828	19.878
Impuesto a las ganancias	-4.904	-6.531	-9.861	-14.685	-6.672
Resultado total	11.761	14.720	19.415	29.143	13.206
Resultado ajustado	12.610	15.345	20.027	29.649	13.336

Fuente: Informe sobre bancos, BCRA.

Reflexiones finales

El sector financiero ha sido un claro “ganador” en la postconvertibilidad. Después de una primera etapa (2002-2005) de dificultades en términos de rentabilidad; el período siguiente (2006-2008) registró una importante recuperación que coronó en niveles aún mayores de ganancias desde 2009 a la fecha.

La compra de títulos públicos en un primer momento (2002-2008) y los resultados por cobro de intereses posteriormente (al calor del crecimiento de los préstamos, destinados fundamentalmente al consumo); permitieron una expansión significativa del volumen de los activos administrados, el número de operaciones ejecutadas y los niveles de rentabilidad obtenidos.

En lo que va de 2014, la devaluación del peso en enero originó una nueva transferencia al sec-

tor, que gracias al ítem Diferencias de cotización obtuvo ganancias equivalentes, en pesos, al 45% de las alcanzas en un año muy lucrativo como 2013. La comunicación A 5536 del BCRA realizada en febrero de este año se propuso bloquear este mecanismo (limitando la tenencia de divisas por parte de los bancos), aunque al haberlo hecho después de la devaluación, no logró evitar la masiva transferencia de ingresos que las entidades registraron por esa vía.

La valorización financiera, concepto valioso para entender la dinámica de endeudamiento externo-fuga de capitales en el período neoliberal (1976-2001) sufrió algunas heridas importantes en estos años: control de capitales desde 2002, estatización de las AFJP (emblema de los sectores financieros ganadores en los '90) en 2008, reforma de la carta orgánica del Banco Central en 2011 (jerarquizando los objetivos de empleo a los de estabilización). Sin embargo, los datos de concentración, extranjerización, rentabilidad y

orientación del crédito indican que es necesaria una Nueva Ley de Entidades Financieras, que elimine la de Martínez de Hoz de 1977 y de lugar a una recuperación de la banca pública y cooperativa, permitiendo la reorientación de las cartteras de crédito, la regulación de las ganancias y el control de operatorias especulativas como las sufridas recientemente.

Bibliografía

Arelovich, S., Abraham, L., Kofman, M., Kofman, D. y Pérez Barreda, N. (2011): "Informe trimestral de la Asociación Bancaria. Datos seleccionados del sistema financiero. 4° trimestre 2010". Comisión técnica de asistencia gremial. Rosario. Disponible en la web de la AB.

Arelovich, S., Abraham, L., Kofman, M., Kofman, D. y Pérez Barreda, N. (2013): "Performance del sistema financiero argentino. Informe mensual, abril 2013". Centro de Estudios y Asesoramiento Laboral. Rosario. Disponible en la web de la AB.

Basualdo, E y Kulfas, M. (2002): "La fuga de capitales en Argentina". En La globalización económica-financiera. Su impacto en América Latina. CLACSO. Buenos Aires.

Basualdo, E. (2010): Estudios de historia económica argentina. Siglo XXI editores, Buenos Aires.

Basualdo, E. (2011): Modelo político y sistema de acumulación en Argentina. Segunda edición. Editorial Cara y ceca. Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina. Variables monetarias y financieras e Informes sobre Bancos, www.bcra.gov.ar.

Ceballos, P. (2014): "Ganancias de los bancos e inflación". Suplemento CASH, Página/12. Domingo 23/3.

Chena, P., Crovetto, N. y Panigo, D. (compiladores) (2011): Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Editorial Miño y Dávila. Buenos Aires.

Cibils, A. y Allami, C. (2010): "El sistema financiero argentino. Desde la reforma de 1977 hasta la actualidad". Revista Realidad Económica N° 249. Buenos Aires.

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

Duménil, G. y Lévy, (2007): Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

Ferrer, A. (2008): La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.

Instituto Argentino de Mercado de Capitales, IAMC (2014): Informe...

Harvey, D. (2007): Breve historia del neoliberalismo. Akal, Madrid.

Schorr, M. y Ortiz, R. (2007): "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad". Revista Papeles de Trabajo, Año 1 N° 2. UNSAM. Buenos Aires.

Una aproximación al salario social y el consumo de los trabajadores en la Argentina (1993-2009)

Introducción

El nivel de consumo de la población trabajadora se determina en al menos tres diferentes esferas. Por un lado, en el mercado donde se fijan los salarios directos, es decir, el ingreso laboral de los trabajadores. Luego, a través de la política de gasto del Estado donde se establecen un conjunto de transferencias monetarias y la provisión de bienes de consumo colectivo. Por último, todo el consumo que se realiza por fuera de las relaciones mercantiles de producción, típicamente las tareas domésticas, la producción para uso familiar, entre otros.

En este trabajo buscaremos aproximarnos al nivel de consumo de la población a partir de la dinámica salarial y las intervenciones del Estado. Centralmente nos preguntamos cuál ha sido la dinámica de las transferencias netas del Estado y su incidencia en el nivel de consumo de la población trabajadora bajo dos regímenes de acumulación marcadamente diferentes, el neoliberal a partir del período 1993-2001 y el post neoliberal, para el período 2002-2009.

Para aproximarnos empíricamente a esta problemática nos basamos en el concepto de “salario social”, definido como el conjunto de prestaciones sociales del Estado en dinero y en especie, a las que acceden los asalariados y otros sectores de la población en virtud de su condición de ciudadanos (Gough, 1982). De este modo analizaremos la dinámica del consumo total de los trabajadores, definido como el consumo privado, aquel que realizan con su ingreso disponible y el consumo colectivo, aquellos bienes y servicios provistos por el Estado.

Marco teórico

El Estado y el salario social

El Estado, puede tener una incidencia directa e indirecta en el nivel de vida de la población, esencialmente a través de tres mecanismos centrales (Marshall, 1984):

- La captación de recursos sociales via recaudación tributaria y su canalización mediante el gasto público.
- Medidas legislativas que afecten las condiciones de trabajo, la distribución funcional del ingreso, entre otras.
- Incidencia sobre los precios generando transferencias inter sectoriales.

El concepto de salario social hace referencia al primer punto, pues se refiere a la provisión colectiva, a través del gasto estatal de transferencias, sistemas de mantención de ingresos, (pensiones, asignaciones familiares), gastos directos en bienes y servicios corrientes (servicios sociales como educación y salud) gastos de capital (viviendas, escuelas y hospitales) y subsidios (para la alimentación y la vivienda). En suma, el salario social designa el conjunto de prestaciones sociales del Estado en dinero y en especie, a las que acceden los asalariados y otros sectores de la población en virtud de su condición de ciudadanos (Gough, 1982; Marshall, 1984).

El salario social no se define por su participación en el consumo total de los asalariados, ni tampoco por constituir una transferencia “verti-

cal” de ingresos entre clases sociales, puesto que con frecuencia, los asalariados a través de sus aportes tributarios, logran financiar las prestaciones sociales que perciben. El Estado ha logrado garantizar un sistema compuesto por dos tipos de transferencias, por un lado las que se producen al interior del sector asalariado y por otro las del capital hacia el trabajo (Marshall, 1984).

La intervención del Estado y la presencia de un salario social fuerte, depende en gran medida del grado de desarrollo económico y la presencia del un Estado de bienestar.

En los países capitalistas avanzados los servicios sociales se desarrollaron a partir de la segunda pos guerra, el Estado asumió la responsabilidad de financiar una parte de la fuerza de trabajo que el capital no remunera directamente (Gough, 1975). El Estado, de este modo asume la responsabilidad de financiar una parte la fuerza de trabajo, se trata de un “salario indirecto” que se financia por fuera de la relación contractual del asalariado y capitalista. Esta fracción, si bien puede asumir la forma monetaria, en su mayoría se trata de bienes y servicios que, en gran parte, por sus características es conveniente que se provean en forma colectiva (Torrado, 1980).

Desde la literatura marxista tradicional, se considera esta intervención del estado como un mecanismo que garantiza la reproducción de las relaciones sociales, y en particular, la reproducción de la fuerza de trabajo. La gestión del Estado se focaliza en garantizar una provisión ordenada de la mano de obra que se adecue a las necesidades cambiantes del sistema productivo y de la acumulación de capital (Hansson, 1979). Por un lado, mediante acciones específicas contribuye a normar las condiciones de la reproducción de la fuerza de trabajo, así por ejemplo regula la actuación de las empresas al fijar prestaciones sociales, duración de jornada de trabajo, medidas para contrarrestar accidentes, entre otras. A esto se suma la intervención directa, a través de

la provisión de ciertos bienes y servicios que forman parte del consumo necesario de la fuerza de trabajo (Olivera y Salles, 1989; Hansson, 1979)

Desde esta mirada, se considera que el avance del Estado Bienestar fue orientando sus intervenciones hacia la provisión de determinados bienes y servicios que garanticen la adecuación y reproducción de la fuerza de trabajo:

- **Salud.** La lucha del movimiento obrero se ha orientado a un sistema de salud que responda a las enfermedades laborales. El Estado ha intervenido mediante regulaciones concernientes a medidas de seguridad del trabajo y la creación de un sistema de salud de carácter estatal.

- **Educación:** El capital requiere de un sistema educativo que responda a las exigencias de la complejidad creciente del proceso laboral.

- **Infraestructura:** El Estado garantiza ciertas condiciones básicas de infraestructura necesarias para la reproducción, como agua, electricidad, transporte... particularmente la intervención del Estado concerniente a la vivienda, por el gran déficit y la capacidad de los capitales de satisfacer esta demanda.

- **Seguridad Social:** Producto de la larga lucha de clases, el Estado se ha visto presionado a crear un sistema de seguridad social que garantice la reproducción de los trabajadores, sea cual sea la causa de expulsión del proceso laboral, desempleo, enfermedad, incapacidad, etc.

Desde otros enfoques teóricos, la intervención del Estado, aparece más ligada al resultado de las tensiones de poder que existen dentro de la misma estructura social. Desde la teoría de la regulación, lejos de sostener una visión meramente instrumentalista del Estado que actúa permanentemente al servicio directo de las clases dominantes, este es concebido como un espacio donde predominan tensiones y los conflictos entre grupos socioeconómicos, pero donde ninguna fuerza

presente puede llegar a dominar totalmente a las demás como para imponer plenamente sus propios intereses. El Estado es la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y cohesión de las demás formas institucionales. Es así que el presupuesto con su estructura impositiva y de gasto público, constituyen una cristalización de los compromisos y conflictos institucionalizados (Neffa, 2008).

Desde la escuela del pensamiento económico latinoamericano, Prebisch (2008) considera al Estado como órgano político del sistema y sujeto por tanto a los cambios en la estructura de poder. Se enfatiza desde esta perspectiva la relevancia del estado en el proceso de desarrollo económico en las economías periféricas por su capacidad de incidir en la redistribución del Excedente Económico y su canalización hacia patrones de desarrollo.

En este apartado, lejos de querer plantear una discusión acabada sobre el complejo problema del rol del Estado en la economía, nos interesa resaltar que la política fiscal, la capacidad de redistribuir ingresos, necesariamente responde a la lucha de clases de cada momento y la estructura de poder que se articula a cada régimen de acumulación. A continuación, trataremos de reflejar las transformaciones en dichas estructuras entre el período 1993-2009, a partir del análisis empírico de lo que hemos denominado el salario social.

Un ejercicio de aproximación al salario social en el período 1995-2009

Aspectos metodológicos

En este apartado trataremos de realizar una aproximación al consumo total de los trabajadores, definido como el consumo privado (aquel que realizan con su ingreso disponible) y el con-

sumo colectivo (bienes y servicios provistos por el Estado). Nos basamos en la metodología utilizada en Marshall (1984), donde las estimaciones se realizan a partir de la masa salarial, el gasto público social y los aportes tributarios.

En relación a las fuentes de información y series utilizadas, resulta necesario realizar algunas aclaraciones metodológicas.

En primer lugar, la población objetivo son los asalariados ocupados y desocupados, es decir, la población trabajadora o fuerza de trabajo, por lo cual se contemplan los subsidios al desempleo y otras transferencias que garantizan la reproducción de la fuerza de trabajo. No se incorpora en este análisis las transferencias a la población mayor o ex asalariados como tampoco su nivel de consumo privado, por lo cual los elementos correspondientes a la seguridad social tanto en la presión tributaria como en el gasto público social, no son incluidos.

El período de análisis se encuentra acotado por la disponibilidad de información de ciertas variables claves, por lo cual en relación a las fuentes de información se deben tener ciertas consideraciones:

- Masa salarial: El dato surge del dato de la cuenta generación de ingresos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. La variable utilizada es la Retribución al Trabajo Asalariado (RTA), que incluye los ingresos de los trabajadores formales e informales. Las estimaciones de Mano de Obra no contienen los ocupados que reciben planes y subsidios de desempleo. Estos se incluyen dentro del gasto público social.

- Aportes tributarios: La presión tributaria que tomamos aplicamos a la masa salarial, es aquella que surge de la presión promedio de los impuestos indirectos que enfrentan los asalariados según el trabajo realizado por Gomez Sabaini et al (2000) en base a la encuesta de gasto de 1997 y

la estructura impositiva vigente en dicho momento¹. Dado que no se han publicado los datos de las encuestas de gasto de los hogares posteriores, no hay forma de realizar una aproximación de la presión tributaria más actual. La presión tributaria resultante para todo el período de análisis es del 26,07%, y contempla los impuestos al consumo y al patrimonio. Por otra parte, nuestro análisis no contempla los primeros años de la convertibilidad, ya que fue durante este período cuando se realizaron las principales modificaciones del sistema tributario.

■ **Gasto público social:** Como se anticipó previamente se considera el gasto público social, el cual incluye no solo el gasto en Educación, Salud y Vivienda, sino también asignaciones familiares, planes sociales y transferencias a aquellos sectores que gran parte del ingreso que permite su reproducción no se obtiene en el mercado de trabajo. Este proceso refleja cómo algunos componentes de la reproducción de la fuerza de trabajo es financiada en forma directa por el Estado, pues, el mantenimiento y la reproducción de los niños y desocupados, forma parte de la reproducción de la fuerza de trabajo, en tanto reemplazo generacional y, en el caso del desempleo como elemento disciplinador del salario. A su vez, como el análisis no contempla los ex trabajadores, se restan todos los componentes vinculados al sostenimiento de los trabajadores durante su inactividad.

Debemos mencionar que todos los resultados aquí presentados resultan un promedio, es de esperar que el salario indirecto sea proporcionalmente mayor en los asalariados de bajos ingresos, ya que teniendo el mismo acceso a los bienes colectivos realizan un aporte tributario relativamente menor.

La retribución al trabajo y las transferencias del Estado en el período de análisis

El análisis del salario social nos remite a dos esferas de análisis, la primera asociada a la relación capital trabajo, donde se determina la distribución primaria del ingreso. Luego, aquella esfera donde interviene el Estado a través de su política fiscal, redistribuyendo ingresos y dando lugar a una distribución secundaria del ingreso.

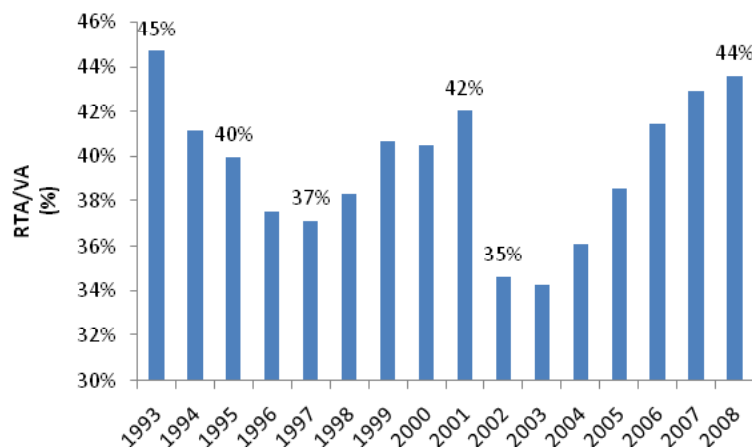
En relación a la distribución funcional del ingreso, según la serie elaborada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) para el período 1993-2008, la participación de los asalariados en el Valor Agregado (VA) tuvo una tendencia decreciente en el primer período de la convertibilidad, cuando el producto tuvo su mayor tasa de crecimiento y luego, en la medida que la economía va entrando en recesión, a partir de 1998, la participación de los asalariados tiende a incrementar. Esto se explica no por un incremento de la masa salarial, sino por la caída en el producto. La salida del régimen de convertibilidad y la consecuente devaluación del peso, implicó una caída del 30% de los salarios reales, con lo cual la participación de los asalariados en el producto cae del 42,1% en el año 2001 al 34,6% en el 2002. Es recién a partir del año 2004 que comienza un ciclo de fuerte crecimiento económico con aumento del empleo y salarios reales, que permite recomponer la participación de los asalariados en el ingreso.

Otra de las variables que nos permite analizar la dinámica de los ingresos de los asalariados en relación al régimen de acumulación, es la participación del consumo de los asalariados en el consumo privado total. Podríamos definir este indicador, como la tasa de asalarización del consumo privado². Lo que se observa es que

¹ La estructura tributaria ha tenido algunas modificaciones a lo largo del período de estudio, especialmente entre el año 1993-1995 donde se eleva la alícuota del IVA. En esta etapa de la investigación estas variaciones no han sido incorporadas, por lo cual existe algún tipo de distorsión al considerar la estructura impositiva de referencia la de 1997.

² Suponemos que todos los ingresos de los asalariados se destinan al consumo, es decir, el ahorro es nulo.

Gráfico 1.
Participación del Trabajo Asalariado en el Valor Agregado. Porcentajes.
Período 1993-2008.

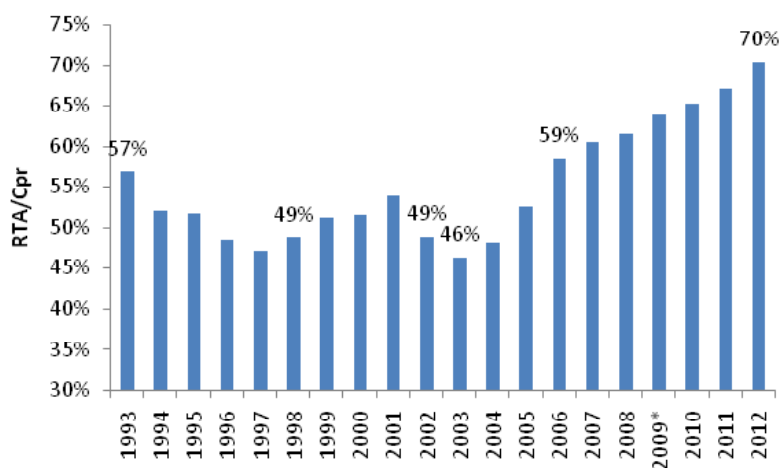


Fuente: DNCN

entre 1993 y 1998, período en que el PBI creció en promedio a un ritmo del 4,1% anual, la participación de los asalariados en el consumo privado cae del 57% al 49%. Luego, en el período 2003-2012, donde el producto crece a un promedio del 7%, esta proporción pasa del 46% al 70%. Mientras que el modelo liberal, se basaba en un proceso de acumulación cuyo eje de

crecimiento, lejos de encontrarse en el consumo de los trabajadores, generaba una pauperización en las condiciones de reproducción de este sector. Por el contrario, encontramos que a partir del año 2003 el crecimiento y el nuevo régimen de acumulación, genera una participación cada vez mayor del consumo de los trabajadores.

Gráfico 2.
Participación de la retribución al Trabajo Asalariado³ sobre el Consumo Privado. Período 1993-2012



Fuente: Elaboración ppia en base a INDEC-DNCN

³ La serie de la RTA resulta hasta el año 2008 de los datos de la DNCN, luego este valor se actualiza con el Coeficiente de Variación Salarial del INDEC. El valor obtenido para el año 2012 es más bajo que el publicado por el INDEC en la nueva serie de distribución funcional del ingreso 2004-2013.

Por último, resulta central analizar cuál ha sido la dinámica del gasto público y sus principales componentes. Un rasgo central del período 2003-2009 es el incremento del gasto, en la década del '80 en promedio el gasto público consolidado fue del 30% del PBI, en la década del 90 del 31,5% y

entre el 2003 y el 2009 el gasto pasó del 29,3% al 41,2%, es decir, alcanza en este período los niveles más altos de los últimos 30 años. Por otra parte, uno de los elementos más dinámicos ha sido el gasto público social, cuya participación en el PBI paso de 19,13% a 27,78%.

Cuadro 1.

Cuadro Gasto Público Consolidado según componentes seleccionados. Porcentaje del PBI. Período 1993-2009.

	1993	1998	2003	2009	Promedio 1993-1998	Promedio 2003-2009
Gto pb Total	31,71	30,94	29,38	43,19	31,30	34,31
Gto pb Social	20,29	20,12	19,13	27,78	20,43	21,92
Salud	4,64	4,62	4,25	6,21	4,72	4,79
Educación	4,09	4,39	4,08	6,68	4,23	5,19
Vivienda	0,47	0,49	0,31	0,63	0,46	0,56

Fuente: DNCN

Estimación del salario social y el consumo total de los trabajadores

A continuación se presentan los resultados de las estimaciones del consumo total de los trabajadores, como la suma de la retribución al trabajo asalariado, menos los impuestos directos que aportan estos trabajadores, más las transferencias monetarias y en bienes y servicios que realiza el Estado a través de su política de gasto público.

Como se observa en el cuadro N°2, el consumo total de los asalariados supera en todo el período de análisis el ingreso disponible de los trabajadores, es decir que las transferencias que reciben los trabajadores superan los aportes que estos realizan. En relación al proceso macroeconómico podemos identificar tres períodos, el que va de 1995 a 1998, de crecimiento económico bajo el modelo neoliberal, 1999-2002 con caída de la actividad y salida de la convertibilidad, y el que comienza en el año 2003 con fuerte crecimiento económico y un nuevo régimen macroeconómico.

Entre los años 1995-1998 el consumo total superaba el ingreso disponible en un 13%-15% superior y el consumo colectivo era el 35% del consumo total. Se trata de un período donde a

pesar del crecimiento económico, la participación de los trabajadores en el valor agregado cae. Vemos que la masa salarial se mantiene en valores corrientes prácticamente constantes y el gasto público aumenta levemente, por lo que se da así un leve incremento del consumo colectivo en el consumo total.

Luego, durante la recesión económica entre el año 1998-2002 la participación del Estado en el consumo asalariado aumenta pasa del 36% al 39%, esto es esperable en un mundo donde el alto nivel de desempleo y la caída de los salarios reales ponen en riesgo la reproducción y estabilidad social.

El tercer período de análisis es el que va del 2003 al 2009, donde la participación del Estado en el consumo total de los asalariados aumenta significativamente, alcanzando un 42% en el año 2009. A su vez el consumo total supera en un 29% el ingreso disponible de los asalariados. Este proceso se da en el marco de un fuerte crecimiento económico, donde la recuperación del empleo y los salarios reales genera una recuperación de la participación de los asalariados en el producto. Este proceso es acompañado por una política de gasto que acompaña de manera más que proporcional la dinámica de los salarios.

Cuadro 2.

El salario social y sus componentes en la población trabajadora. Millones de pesos corrientes. Años 1995-1998-2003-2008.

	1995	1998	2003	2009
(+)Remuneración Trabajo Asalariado	91.574	100.657	109.833	426.896
(-) Contribuciones	17.151	16.268	17.804	75.488
(+)Asignaciones fliares	1.908	1.717	1.751	8.490
(=)ingreso disponible	76.331	86.106	93.781	359.898
Ahorro	0	0	0	0
(-)Impuestos indirectos	19.899	22.448	24.449	93.825
Consumo privado real asalariados (1)	56.431	63.658	69.332	266.072
(+)Gasto Público Social	54.779	60.145	71.923	318.265
(-) INSSJyP - Atención de la salud	2.689	2.364	2.196	10.347
(-)INSSJyP - Prestaciones sociales	339	297	276	2.314
(-)Previsión social	21.618	22.249	24.654	109.015
Consumo colectivo asalariados (2)	30.134	35.235	44.797	196.590
Consumo total (1+2)	86.565	98.893	114.130	462.663
Consumo total/Ingreso disponible	113%	115%	122%	129%

Fuente: Elaboración ppia en base a INDEC y DNCN.

Cuadro 3.

Participación del consumo privado y colectivo en el consumo total de la población trabajadora. Porcentajes. Años 1995-1998-2003-2008.

	1995	1998	2003	2009
Consumo privado	65%	64%	61%	58%
Consumo colectivo	35%	36%	39%	42%
Consumo Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración ppia en base a INDEC y DNCN.

Reflexiones finales

En este trabajo hemos visto como el nivel y la participación del consumo de los asalariados tuvo un comportamiento marcadamente diferente en el período de la convertibilidad y en la post convertibilidad, como consecuencia tanto de la dinámica del mercado de trabajo como por la política de gasto del Estado.

En relación a la distribución primaria, encontramos que entre 1993-1998, la participación de la

retribución al trabajo asalariado en el valor agregado y en el consumo privado cae significativamente. En cuanto al rol del Estado, el nivel de gasto público social se mantiene relativamente estable, con lo cual, ni el mercado de trabajo ni el estado a través de su política de gasto, han tenido un comportamiento que favorezca al nivel de consumo de la clase trabajadora.

El período que se inicia en el año 2003 y que dada las limitaciones en la disponibilidad de información, solo podemos analizar hasta el año 2009, la dinámica de la esfera mercado-Estado es sustancialmente diferente.

En primer lugar, el crecimiento económico que se consolida en este periodo va acompañado de un fuerte crecimiento del empleo y los salarios reales, con lo cual, la participación de los asalariados en el producto se recupera, (debemos considerar que se parte de una situación sociolaboral caótica con indicadores muy por debajo de los históricos para un país como la Argentina). Sin embargo, a partir del año 2006-2007 tanto la participación de los asalariados en el VA como en el consumo privado, alcanza los valores de inicio de la década anterior. En este sentido, la participación de la masa salarial en el consumo privado continuó aumentando significativamente hasta el año 2012.

Este proceso ha sido acompañado por una política de gasto público del Estado, que no solo ha contribuido a mejorar el nivel de consumo de los ocupados, sino también a incorporar a través de políticas de transferencias de ingresos a un sector de la población trabajadora que no ha podido ser formalmente integrado a la estructura productiva

Bibliografía

De Olivera, O. y Salles, V (1989): Reflexiones teóricas para el estudio de la reproducción de la fuerza de trabajo. México: S/R, UNAM

Hansson, F. (1978): Welfare State and reproduction of labour power: Notes on the effect of the state policy on the structure of reproduction. Acta Sociológica, vol 22, N°2.

Gough, I. (1979): "The Political economy of the welfare state", The Macmillan Press. Londres.

Marshall, Adriana (1984): "El salario social en la Argentina"; Desarrollo Económico, Vol.24, N°23, pp. 41-70.

Prebisch, R. (2008): "Hacia una teoría de la transformación". Revista CEPAL 96, Diciembre del 2008.

Santiere, J., Gomez Sabían, J., y Rossignolo, D. (2000): "Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en la Argentina en 1997", estudio preparado para la Secretaría de Programación Económica y Regional.

Torrado Susana (1981): "Sobre los conceptos de Estrategias Familiares de Vida y Costo de Reproducción de la Fuerza de Trabajo. Notas teórico metodológicas", en Demografía y Economía, vol.15, número2.

Industria argentina en la posconvertibilidad*

Introducción

En el escenario crítico de fines de 2001, signado por los legados de las políticas neoliberales implementadas en los noventa -y más ampliamente desde el Golpe de Estado de 1976- que llevaron a la Argentina a niveles de desocupación y pobreza nunca antes vistos, los primeros días de enero de 2002 se formalizó la salida de la Convertibilidad, con la sanción de la Ley de Emergencia Económica N° 25.561. La devaluación significó para la Argentina el fin de “los noventa”, una década en la que el régimen de tipo de cambio fijo y un programa de reformas estructurales provocaron modificaciones radicales en la estructura económica argentina. En un primer momento, la salida del régimen cambiario no hizo más que profundizar los efectos traumáticos y regresivos de la crisis: a los ya existentes abultados índices de desempleo se sumaron los bruscos cambios en la estructura de precios relativos, principalmente del tipo de cambio y de los salarios que sufrieron una retracción superior al 30%. Asimismo, dicho reajuste de precios desembocó en una alteración relevante de los diferentes sectores de la actividad en el marco de una caída del producto bruto del 11%, de la cual la industria no estuvo exenta.

Pero el salto del tipo de cambio y la modificación de las rentabilidades relativas, provocaron una estructura de incentivos -implícita en el nuevo set de precios de la economía-, a favor de la

producción doméstica de bienes transables y de procesos de producción intensivos en trabajo, sin dejar de favorecer a las actividades basadas en ventajas naturales y en regímenes de promoción industrial. En ese sentido, la nueva etapa significó un quiebre profundo con la década anterior y el inicio de un nuevo patrón de crecimiento motorizado por los sectores productivos, sobre la base casi exclusiva de un “dólar caro” y de una difusa matriz de pensamiento “neodesarrollista”. El fin de la hegemonía neoliberal basada en la valorización financiera también implicó cambios en la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y al interior de cada una de ellas entre las distintas fracciones¹.

La política económica se concentró inicialmente en el aseguramiento de la estabilidad macroeconómica (principalmente a través del mantenimiento del superávit comercial y fiscal), el sostenimiento de un tipo de cambio alto (diferenciado a favor de los sectores menos competitivos) y en la recomposición de los ingresos como dinamizador de la demanda agregada (inicialmente vía planes sociales y luego a través de la recomposición de la masa salarial y la apertura de las negociaciones colectivas de trabajo). De hecho, fueron éstos prácticamente los únicos instrumentos de política industrial en la primera etapa, más allá de la continuidad de los regímenes ya existentes y de un nuevo fondeo de inversiones vía incentivos fiscales que benefició casi exclusivamente a un pequeño grupo de grandes

* El presente artículo es un adelanto de algunos aportes que han surgido en el marco de una investigación más extensa acerca de la trayectoria de la industria argentina en la última década y de las potencialidades sustitutivas de la misma.

¹ Para una caracterización acabada del proceso económico instaurado tras la salida de la convertibilidad véase, entre otros, Arceo, Basualdo, González y Mendizábal (2010), CENDA (2010) y Kosacoff (2007).

empresas con sesgo exportador. Así, hasta 2007, la principal “política industrial” fue el “dólar alto”.

Una segunda etapa se abre con el agotamiento del tipo de cambio elevado y la irrupción de la crisis internacional hacia finales de 2008. A partir de allí, se inicia un ciclo de aplicación de medidas “heterodoxas y novedosas”, que han tendido a resolver situaciones coyunturales de corto –y muy corto- plazo, como la restricción externa, la crisis energética y la inflación, más que a revertir la estructura productiva de la industria argentina. Se trató, en concreto, de las restricciones a las importaciones, del aumento de diversos aranceles y de ciertos intentos por redireccionar proyectos de inversión a la esfera productiva. Pero más allá de las diferencias coyunturales, que las ha habido, el denominador común de la década ha sido la ausencia de una estrategia y un plan de desarrollo industrial.

Sin quitarle mérito a las políticas distributivas de ingresos –ya mencionadas- y a los efectos de la devaluación, en el plano estrictamente industrial, las políticas de incentivos al sector manufacturero han sido muy pobres. Sin embargo, el entorno económico general operó como un mecanismo de incentivo de la propia producción fabril.

En ese sentido, este proceso iniciado tras la salida de la Convertibilidad ha tenido varias implicancias para la industria argentina. Las próximas páginas de este trabajo están dedicadas al desarrollo de algunos de los aspectos más relevantes de la industria argentina durante la posconvertibilidad: su crecimiento, su participación en el producto nacional, su composición y su dinámica en el comercio exterior². Quedan por fuera del alcance de este artículo la dinámica empresarial y lo atinente a la composición del capital industrial³.

1. Crecimiento de la producción y afianzamiento de la estructura productiva industrial

Trascurrido el crítico 2002, la economía argentina, y la industria en particular, han experimentado un acelerado crecimiento. Si bien es significativa la recuperación industrial luego de largos años de desindustrialización y restructuración regresiva del sector, no menos cierto es que recién en 2005 se alcanzan los niveles de producto de 1998, previos a la recesión y crisis. Por otra parte, el crecimiento de la industria no ha sido parejo. Durante el quinquenio 2002-2007 la industria experimentó un aumento del 45,6% (mientras que la economía en su conjunto lo hizo en un 36,1%), ganando participación en el producto nacional al pasar del 15,4% en 2002 a un 16,5 en 2007. Pero en el quinquenio siguiente la industria no sólo perdió dinamismo, sino también participación en el PBI: entre 2008 y 2013 la producción fabril creció al 12,7%, por debajo al nivel al que creció la economía argentina que alcanzó el 13,2%. Así, la participación del PBI industrial en el PBI total se contrajo al 16% en 2013⁴ (gráfico 1 de la siguiente página).

Pero a pesar de la notable expansión industrial experimentada desde 2002, en términos generales no hay evidencias de un cambio estructural en cuanto a la composición de la industria manufacturera. Se trata de una matriz productiva con un marcado y creciente predominio de ramas afinadas en el procesamiento de recursos naturales caracterizadas por fuertes ventajas comparativas y en unos pocos ámbitos de acumulación beneficiados por políticas públicas específicas, como es el caso del sector automotriz y de la “producción” de electrónicos en Tierra del Fuego.

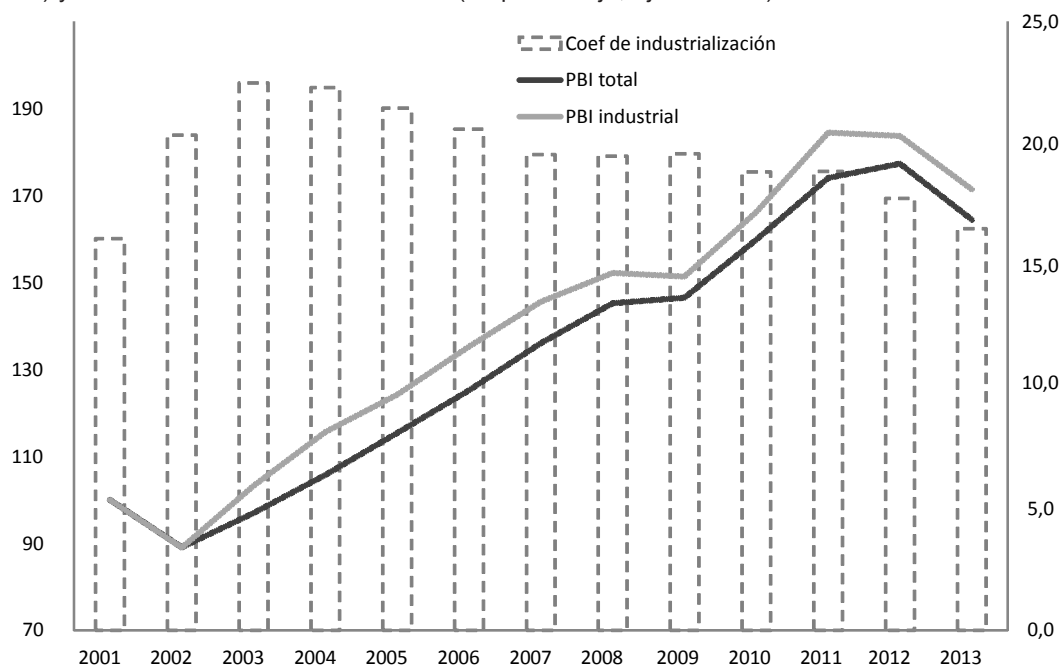
² Desde diferentes enfoques, la industria argentina en la posconvertibilidad ha sido abordada, entre otros, por Azpiazu y Schorr (2010), Bernat (2011), Burgos (2011), Coatz y Grasso (2012), Fernández Bugna y Porta (2011), Herrera y Tavosnanska (2011) y Schorr (2012 y 2013).

³ Para una mirada específica de la dinámica empresarial en términos de ganancias, inversión y concentración ver Azpiazu y Manzanelli (2011) y Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012).

⁴ En base a datos provisorios para 2013.

Gráfico 1.

Argentina. Evolución del PBI total y del PBI industrial, (en índice base 2001=1993, eje izquierdo) y el coeficiente de industrialización (en porcentaje, eje derecho) todo 2001-2013



Fuente: elaboración propia en base a información de INDEC

La información que muestra el cuadro 1 de la siguiente página da cuenta de la escasa diversificación del tejido industrial. Apenas cinco ramas explicaron en 2007 el 67,4% de la producción fabril, porcentual que aumentó al 70,2% en 2012. Se trata del sector de alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos, productos de la refinación del petróleo, vehículos automotores y metales comunes. Se trata en prácticamente todos los casos de industrias altamente concentradas y con fuerte presencia del capital extranjero. Por otro lado, son sectores que en su mayoría se destacan por tener una fuerte inserción internacional por la vía exportadora (en las que los salarios representan un papel mucho más asociado a su condición de costo empresario que como dinamizador de la demanda interna) o por la vía importadora (lo cual se asocia por presentar escasos eslabonamientos interindustriales y una reducida capacidad generadora de empleo).

2. Producción y ocupación

La reactivación industrial y el abaratamiento relativo del trabajo respecto del capital como resultante de la devaluación, estuvo acompañada de una fuerte recuperación de los niveles de ocupación, fenómeno que alcanza a todas las actividades manufactureras. Entre 2002 y 2012, el número de trabajadores empleados en la industria pasó de 756.000 a 1.282.000, es decir un crecimiento del 69,5%. Sin embargo, dicho crecimiento tampoco ha sido parejo a lo largo de todo el período: entre 2002 y 2007 se observó un crecimiento del empleo registrado del sector privado en la industria del 53,4%, mientras que durante el quinquenio siguiente (2007-2012) la creación de puestos de trabajo apenas alcanzó el 10,5%. A partir de 2007, la pérdida de dinamismo de algunas industrias trabajo intensivas generó una merma importante en la capacidad generadora de empleo (gráfico 2 de la siguiente

Cuadro 1.

Argentina. Evolución de la estructura de la producción industrial según actividad, 2002, 2007 y 2012, en porcentaje

Actividad industrial	Estructura porcentual			Acumulado		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012
Alimentos y bebidas	34,7	30,0	33,5	34,7	30,0	33,5
Sustancias y productos químicos	14,1	11,8	12,2	48,9	41,8	45,8
Coque, prod. de la refinación del petróleo y combustible nuclear	11,2	9,7	9,1	60,0	51,5	54,9
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	5,6	8,2	8,1	65,7	59,7	63,1
Metales comunes	6,1	7,7	7,1	71,8	67,4	70,2
Productos de caucho y plástico	4,1	4,2	4,4	75,9	71,6	74,6
Maquinaria y equipo n.c.p.	3,6	4,9	3,9	79,5	76,5	78,5
Papel y de productos de papel	3,4	2,8	3,4	82,9	79,3	81,9
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	2,0	3,0	2,4	84,9	82,3	84,3
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	2,7	2,3	2,3	87,6	84,7	86,7
Minerales no metálicos	1,5	2,2	2,3	89,1	86,9	89,0
Productos textiles	1,9	2,3	2,0	90,9	89,3	91,0
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	1,8	2,1	1,9	92,7	91,4	92,9
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	2,3	2,7	1,8	95,1	94,1	94,7
Productos de tabaco	1,7	1,3	1,5	96,8	95,4	96,2
Muebles y colchones e industrias manufactureras n.c.p.	1,0	1,2	1,3	97,7	96,6	97,5
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	0,7	1,3	0,9	98,4	97,9	98,5
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	0,9	1,1	0,8	99,3	99,0	99,3
Instr. médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	0,2	0,3	0,3	99,6	99,3	99,6
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,1	0,3	0,3	99,7	99,6	99,9
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	0,2	0,4	0,1	100,0	99,9	100,0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,0	0,1	0,0	100,0	100,0	100,0
Total industrias manufacturera	100,0	100,0	100,0	-	-	-

Fuente: elaboración propia en base a información del Centro de Estudios para la producción.

te página). Una variable que muestra esto es la elasticidad empleo-producto que en promedio alcanzó 2002/2008, 0,54 cuando entre 2008/2012 apenas fue del 0,09.

3. Sector externo

Luego de una década completa de resultados deficitarios como fue la de los años noventa, el saldo comercial de la industria volvió a

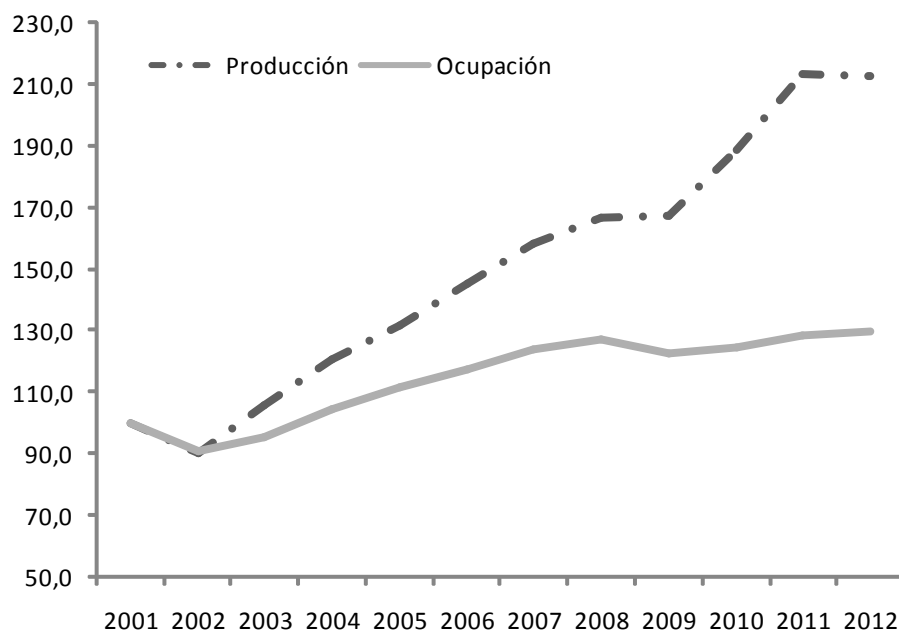
ser positivo en 2002. Sin embargo, vale la pena detenerse en el comportamiento de cada una de las variables del sector externo a lo largo del período bajo estudio⁵.

No hay duda de que el crecimiento industrial en la posconvertibilidad se asoció a un crecimiento significativo de las exportaciones que se vio reflejado en un salto nada desdeñable del coeficiente de exportación: hacia fines de la Convertibilidad se ubicaba en el 15% del valor bruto de producción y en 2002 saltó al 28,7%.

⁵ Estudios específicos de la inserción de la industria argentina en el mercado mundial leer Bekerman y Dulcich (en prensa) y Wainer (2011)

Gráfico 2.

Argentina. Evolución de la producción y la ocupación industrial, 2001-2012, en índice base 2001=100



Fuente: elaboración propia en base a información de INDEC

Sin embargo, también se observa un importante deterioro de tal indicador a lo largo de la década kirchnerista que en 2012 se ubicó en el 22,8%.

La otra vertiente interesante para tener en cuenta es qué exporta la industria nacional. Alentadas por el “dólar caro” y salarios bajos en términos internacionales, y en ausencia de políticas públicas tendientes a alterar el statu quo, no se observaron modificaciones significativas en las modalidades de inserción en el mercado mundial. En ese sentido, el cuadro 3 de la página 27 se muestra que no solo se mantuvo la estructura de las exportaciones industriales, sino que se ha consolidado aún más: las cinco ramas más exportadoras que en 2002 representaron el 81,4%, en 2007 alcanzaron a representar el 84,7% y en 2012 llegaron al 87,3%. Se trata de cinco ramas asentadas sobre la base de ventajas comparativas estáticas (alimentos y bebidas y refinación de petróleo), de regímenes privilegiados de promoción (vehículos automotrices) y cuyas producciones están en manos –en su mayoría– de gran-

des oligopolios (metales comunes y sustancias y productos químicos).

Por el lado de las importaciones también salta a la vista lo limitado y restringido de la sustitución de importaciones. Si bien es cierto que las estrategias de industrialización planteadas por la literatura de los 50’ y 60’ han perdido –en cierta medida– vigencia en el marco de las estrategias globales de acumulación de las empresas transnacionales, no menos cierto es que las acciones y omisiones estatales han permitido cierta “sustitución inversa” en buena parte de los sectores. Esto quiere decir que no sólo no se ha avanzado en sustituir productos extranjeros con producción nacional, sino que hay evidencias de retrocesos en términos de lo que el entramado fabril local provee al mercado interno. En ese sentido, la caída de las importaciones tras la salida de la Convertibilidad ha estado asentada mucho más sobre la caída de la actividad que sobre incentivos reales y perdurables a un proceso sustitutivo.

Cuadro 2.

Argentina. Evolución de las expo, las impo y el saldo comercial de la industria, del peso de las expo en el valor bruto de producción y de las impo en el consumo aparente, 2002, 2007 y 2012, en millones de dólares y en porcentaje

	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial	EXPO/VBP	IMPO/CA
	Millones de dólares			Porcentajes	
2002	17.748,8	8.190,6	9.558,3	28,7	15,5
2003	20.523,8	12.812,5	7.711,3	25,2	17,0
2004	24.412,2	20.871,0	3.541,2	25,2	22,0
2005	28.731,3	26.681,0	2.050,3	25,0	23,5
2006	34.459,5	31.934,9	2.524,6	26,6	25,0
2007	40.956,8	41.770,0	-813,2	26,3	26,5
2008	50.671,9	52.802,1	-2.130,2	26,3	27,0
2009	42.669,2	36.260,7	6.408,5	24,8	21,8
2010	49.507,5	52.781,4	-3.273,9	24,0	25,1
2011	60.149,6	67.536,8	-7.387,2	24,6	26,5
2012	57.513,9	61.216,8	-3.703,0	22,8	24,1

Fuente: elaboración propia en base a información de Comtrade y del Centro de Estudios para la producción.

Si bien el dólar caro de los primeros años tras la devaluación en conjunto con salarios bajos ha favorecido a algunos sectores productores de bienes transables, a medida que la economía argentina se recompuso y los salarios alcanzaron los niveles previos de la crisis, la industria sustitutiva se vio nuevamente amenazada por la producción extranjera. En este sentido, un indicador de lo expuesto es el que vincula las importaciones al consumo aparente que en diez años pasó de representar el 15,5% al 24,1%, y en el trayecto alcanzó niveles mayores a los del boom importador de los noventa, como fue en 2007 cuando trepó al 27%. Vale aclarar que el estancamiento de las importaciones –y caída en el último año del cual hay datos disponibles, 2012- se debe a la desaceleración de la actividad y a la política de control de importaciones que ante la falta de otros instrumentos de política industrial y en ausencia de una matriz productiva sólida, de poco o nada ha servido para revertir el trunco desarrollo industrial de la última década.

Esta dualidad estructural consistente en una industria poco dinámica en términos de sus exportaciones y con poca capacidad sustitutiva en

lo que afecta a las importaciones, se refleja, por un lado, en los crecientes niveles deficitarios de los saldos comerciales, que han sido persistentes y casi siempre crecientes desde 2007 (a excepción de 2009 a raíz de los coletazos locales de la crisis mundial). Pero por otro lado, da cuenta de que durante la última década ha sido muy poco lo que se redujo la “divisa dependencia” característica del sector industrial local. La industria argentina ha sido históricamente demandante de dólares que no obtiene genuinamente a través de la colocación de la producción local en el mercado extranjero. Durante la posconvertibilidad no se ha logrado revertir dicho fenómeno.

Vinculado a la “divisa-dependencia” de la industria nacional se vincula otra arista del problema y es quién provee esas divisas. En el actual contexto económico, con un escaso grado de industrialización, los sectores exportadores, tanto agropecuarios como industriales, cobraron nuevamente una centralidad estructural y un poder de veto muy significativo. Durante la posconvertibilidad las cien empresas industriales más grandes explicaron durante todo el período alrededor del 75% de las exportaciones manufactureras y mostraron

Cuadro 3.

Argentina. Evolución de la estructura de la producción industrial según actividad, 2002, 2007 y 2012, en porcentaje

Actividad industrial	Estructura porcentual			Acumulado		
	2002	2007	2012	2002	2007	2012
Alimentos y bebidas	41,1	43,3	45,6	41,1	43,3	45,6
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	9,7	13,6	17,1	50,8	56,9	62,7
Sustancias y productos químicos	11,9	10,1	12,4	62,7	67,0	75,0
Metales comunes	8,7	7,4	8,7	71,5	74,4	83,7
Coque, prod. de la refinación del petróleo y combustible nuclear	9,9	10,3	3,6	81,4	84,7	87,3
Maquinaria y equipo n.c.p.	3,0	2,9	2,8	84,4	87,6	90,2
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	0,7	1,0	1,8	85,1	88,6	91,9
Productos de caucho y plástico	1,7	1,8	1,6	86,8	90,4	93,5
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	4,1	2,7	1,5	90,8	93,1	95,0
Papel y de productos de papel	1,6	1,3	1,0	92,4	94,4	96,1
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	0,8	0,8	0,7	93,2	95,3	96,8
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1,0	0,8	0,7	94,1	96,1	97,5
Productos textiles	1,3	0,9	0,6	95,5	97,1	98,1
Minerales no metálicos	0,6	0,5	0,5	96,1	97,5	98,6
Instr. médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	0,5	0,5	0,4	96,5	98,0	98,9
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	0,7	0,7	0,3	97,3	98,7	99,2
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	0,4	0,3	0,2	97,6	99,0	99,4
Muebles y colchones e industrias manufactureras n.c.p.	1,3	0,3	0,2	98,9	99,3	99,6
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	0,4	0,3	0,2	99,3	99,6	99,8
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,4	0,3	0,1	99,7	99,9	99,9
Productos de tabaco	0,1	0,0	0,1	99,8	99,9	100,0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,2	0,1	0,0	100,0	100,0	100,0
Total industrias manufacturera	100,0	100,0	100,0	-	-	-

Fuente: elaboración propia en base a información de Comtrade.

abultados superávits comerciales, mientras que el resto de la industria operó con déficits sistemáticos poniendo en evidencia la heterogeneidad al interior de la producción fabril, cuya superación requiere la intervención planificada y articulada del sector público.

Reflexiones finales

En el escenario expuesto resulta difícil hablar de un desarrollo industrial durante la posconvertibilidad, más bien puede decirse que se trató de un crecimiento industrial. Si bien es evidente que se trata de una configuración marcadamente distinta a la de la década de los noventa, y a la de la fase 1976-2001, no debe desconocerse la escasa modificación: de la estructura productiva-exportadora, de la inserción internacional (basada casi exclusivamente en actividades asociadas a ventajas comparativas

Cuadro 4.

Saldo comercial de las distintas actividades industriales, 2002, 2007 y 2012, en millones de dólares.

Actividad industrial	2002	2007	2012
Alimentos y bebidas	7.030,7	16.996,2	25.047,1
Metales comunes	1.082,6	721,2	2.170,3
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	664,8	689,2	348,1
Productos de tabaco	-4,5	-7,8	-21,8
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	86,4	87,1	-40,6
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	3,2	-125,2	-84,6
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	30,0	-75,1	-196,5
Minerales no metálicos	3,4	-263,8	-309,7
Papel y de productos de papel	-40,1	-362,6	-607,5
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	-128,6	-941,1	-682,2
Productos textiles	88,5	-521,1	-726,9
Muebles y colchones e industrias manufactureras n.c.p.	141,7	-509,0	-853,7
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	-94,9	-695,1	-1.038,3
Productos de caucho y plástico	-58,8	-710,5	-1.204,6
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	-162,2	-1.092,1	-1.305,6
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	-121,2	-798,6	-1.514,7
Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	1.630,5	2.349,0	-2.085,1
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	-206,7	-1.663,5	-2.597,2
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	856,4	-1.725,5	-2.986,3
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-94,9	-3.090,6	-4.202,3
Sustancias y productos químicos	-729,3	-4.162,6	-4.913,9
Maquinaria y equipo n.c.p.	-418,8	-4.911,7	-5.896,8
Total industrias manufacturera	9.558,3	-813,2	-3.703,0

Fuente: elaboración propia en base a información de Comtrade.

o a ventajas institucionales) y de la dependencia importadora.

En este sentido, pareciera que la política económica basada en el tipo de cambio alto ya ha dado lo mejor de sí. Sin duda, constituyó una pieza fundamental para el despegue inicial poscrisis en el marco de altísimos niveles de desocupación que permitieron la recomposición de la rentabilidad a expensas de bajos salarios. Sin embargo, para avanzar en un proceso de reindustrialización que incluya una redefinición de la matriz productiva, una diferente inserción internacional y una redistribución progresiva del ingreso, es necesario avanzar en la definición de un “estilo de industrialización” y de

políticas de fomento a aquellos sectores con potencialidades sustitutivas capaces de ahorrar divisas en el mediano y largo plazo y de generar empleo.

Bibliografía

Arceo, Basualdo, González y Mendizábal (2010): La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial, Cara o Ceca, Buenos Aires

Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011): “Reinversión de utilidades y formación de capital en

un grupo selecto de grandes firmas”, Realidad Económica, N° 257, Buenos Aires.

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

Bekerman, M. y Dulcich, F. (en prensa): “La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?”, en Revista de la CEPAL, Santiago de Chile.

Bernat, G. (2011): “Crecimiento de la Argentina: del stop and go al go (slowly) non stop”, en Boletín Informativo Techint, N° 335, Buenos Aires.

Burgos, M. (2011): “La industrialización en la des-convertibilidad”, en Robba, A. y Frascina, J. (comps.): Los dos modelos económicos en disputa, Prometeo Libros/Universidad Nacional de Moreno, 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.

Coatz, D. y Grasso, F. (2012): “Realidades y desafíos de la industrialización argentina”, Sociedad Internacional para el Desarrollo, Buenos Aires, mimeo.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2011): “La industria manufacturera: trayectoria reciente y cambios estructurales”, en PNUD: La Argenti-

na del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural, Buenos Aires.

Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011): “La industria argentina a comienzos del siglo XXI”, en Revista de la CEPAL, N° 104, Santiago de Chile.

Kosacoff, B. [edit.] (2008): Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007, CEPAL, Buenos Aires.

Schorr, M. (2012): “Industria y neodesarrollismo en la posconvertibilidad”, en Voces en el Fénix, N° 16, Buenos Aires.

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

Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012): “Elite empresarial y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 22, Buenos Aires.

Wainer, A. (2011): “Inserción argentina en el comercio mundial: de la restricción externa al desarrollo económico”, en Realidad Económica, N° 264, Buenos Aires.



Trayectoria reciente de la negociación colectiva en Argentina (2004-2013)

Introducción

A principios del corriente año, el gobierno nacional decidió una devaluación de la moneda nacional cercana al 20% que llevó la relación con el dólar de un valor de \$6,912 a \$8.01. En este contexto, las paritarias que se abrían a partir del mes de febrero tomaban una especial importancia para recuperar el terreno perdido en cuanto a poder adquisitivo, dada la probable aceleración de la inflación.

Si bien aún quedan cerrar las paritarias de los gremios opositores, quienes han anunciado que reclamarán aumentos cercanos al 40%, el perfil de las paritarias 2014 ya se encuentra definido: hasta aquí los acuerdos de los gremios más relevantes han cerrado aumentos que oscilan entre el 26.5% y el 36%¹ (ver cuadro 1).

La negociación colectiva ha venido tomando impulso en la etapa post-convertibilidad, y es mediante esta institución, donde patronales y organizaciones de los trabajadores con mediación del Estado, cristalizan los acuerdos salariales que permiten recuperar el poder de consumo en un escenario económico inflacionario.

El ritmo negocial permite analizar una faceta de las condiciones de organización de los trabajadores en la presente etapa. En las páginas que siguen analizaremos las características de la negociación colectiva desde el año 2004 a esta parte con la intención de conocer su situación actual a la hora de encarar una nueva ronda de negociaciones en 2014, una potencialmente más conflictiva producto del shock devaluatorio. Para ello, en la primera sección comenzamos presen-

Cuadro 1.

Paritarias 2014. Principales acuerdos salariales.

Gremio	Acuerdo salarial
Unión Docentes Argentinos	29,0%
Frente Gremial Docente Bonaerense	31% al 38%*
Frente de Gremios Estatales	28,0%
Unión Obrera Metalúrgica	27,5%
Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina	29,0%
Federación Argentina de Trabajadores de la Sanidad	33,0%
Sindicato de Empleados Textiles de la Industria y Afines	26,5%
Unión Obreros y Empleados Plásticos	30,5%
Federación Argentina de Trabajadores de Farmacia	30,0%
Sindicato de Obreros y Empleados de Estaciones de Servicio	36,0%

* Según categoría.

Fuente: elaboración propia en base a información de Comtrade.

¹ El incremento a docentes de la Provincia de Buenos Aires supera el 36% mencionado pero no abarca la totalidad de las categorías.

tando algunas nociones teóricas que nos permitirán mostrar la relevancia de esta institución laboral. Luego, en la segunda sección presentamos la evolución de la negociación en perspectiva histórica. En la tercera sección, con datos de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), presentamos evidencia acerca del ritmo negocial. Finalmente, en las reflexiones finales presentamos algunas hipótesis vinculadas con el estado de situación de la negociación colectiva en nuestro país, frente a un escenario de devaluación y búsqueda por no perder poder de compra de los salarios.

1. Negociación y poder de fuego.

La negociación colectiva (NC) nace en el momento en que los trabajadores se enfrentan de manera colectiva a su empleador, para discutir cualquier aspecto vinculado con las relaciones laborales. Por tanto, el surgimiento de la NC debe estar fechado con anterioridad a su reconocimiento por parte del Estado como institución laboral, y en estricto vínculo con la aparición de las organizaciones sindicales y el conflicto laboral (Campos et al. 2013). En este sentido, existe una estrecha relación con el conflicto laboral. Es decir, no existe NC posible sin poder de fuego por parte de las organizaciones obreras.

Los empleadores y trabajadores tienen intereses objetivamente contrapuestos. La ítem salarial es uno de los elementos que entra en la negociación, pero los debates exceden este punto, vinculándose con algo más general como es el control del proceso productivo. Sin embargo, el salario bien sirve como ejemplo para graficar los intereses encontrados. Mientras que los trabajadores buscan incrementar el valor del salario, dado que representa el ingreso para garantizar la reproducción social de su persona y la familia, los empleadores buscarán llevarlo a su mínima expresión, en tanto importa como “costo salarial”. Por tanto, una condición necesaria

para que los trabajadores puedan imponer sus intereses como resultado de la negociación es la posibilidad concreta de accionar colectivamente y causar daño significativo a la patronal (Campos et al. 2013). De allí que la negociación colectiva y el conflicto laboral se encuentran íntimamente emparentados.

Por otra parte, el conflicto asume el papel de decodificador de los rasgos de gestación de fuerza social y política, donde opera un proceso que va desde la fuerza de trabajo individual en un mercado, a la constitución de un actor colectivo en un determinado escenario institucional y de relaciones de fuerzas sociales y políticas (Gómez 2000). En este proceso se contribuye a la consolidación del actor obrero por medio de un efecto de cohesión, donde la relativa homogeneidad en términos salariales o profesionales, favorece la aparición de un actor de clase². Asimismo, se menciona la relevancia de la toma de conciencia en términos de la constitución de una acción colectiva que permita el crecimiento y la consolidación de la organización de los trabajadores (Zapata 1986).

De esta manera, en un escenario de conflicto donde el poder se encuentra distribuido asimétricamente, el estudio de la NC interesa en términos del análisis de las condiciones de organización de los trabajadores y la resultante capacidad de respuesta.

2. La negociación colectiva vista en perspectiva histórica.

El marco institucional de la negociación colectiva no puede limitarse a una única ley. La estructura normativa según orden jerárquico se integra con el Artículo 14bis de la Constitución Nacional, los tratados internacionales de derechos huma-

¹ La pertenencia de clase resulta relevante ya que, en tanto posición “objetiva” en las relaciones sociales de trabajo, explica a la vez las posibilidades de acceso a bienes y servicios, y en parte, las prácticas culturales y las actitudes “subjetivas” de los individuos (Dubar 2003).

nos³ -entre ellos el Convenio 87 de la Organización Internacional del Trabajo⁴-, y las leyes nacionales. Dentro de la legislación nacional, es central la ley de contrato de trabajo (Ley N° 20.744), que regula la relación entre los trabajadores y empleadores. En lo que se refiere a derechos colectivos de los trabajadores, las principales normas a tener en cuenta son: la ley 14.250 acerca de la negociación colectiva, y la ley 23.551 que regula las asociaciones sindicales.

Los sindicatos en la Argentina comenzaron a tener un peso decisivo en la política nacional a partir de la década del cuarenta. Esta incorporación de la clase obrera al sistema político, fue coherente con su incorporación al mercado de consumo nacional en el marco de un modelo económico que requería el crecimiento del mercado interno para garantizar la reproducción del capital. Este acuerdo proporcionó mejores condiciones laborales a la clase trabajadora, acceso al mercado de bienes y servicios, mayor poder en las relaciones al interior de la empresa, y “prestigio social”, totalmente ausente en épocas anteriores (Campione 2002).

Sin embargo, si bien desde fines de los `40 los trabajadores empezaron a contar con cobertura del convenio colectivo de trabajo (CCT), la institucionalización del sistema de negociación colectiva se dio a partir de la sanción de la Ley 14.250 en el año 1953, la que se encuentra aún vigente. La misma versa sobre aspectos vinculados con: a) los sujetos que pueden suscribir el CCT; b) el alcance de los CCT; c) efectos del CCT una vez vencido; d) relación con otras normas; e) la autoridad de aplicación; y f) la posible creación de comisiones paritarias (Campos et al. 2013).

Entre los años 1953 y 1976 prevaleció un modelo de negociación colectiva centralizada

(Novick 2001) en el marco de un modo de acumulación orientado hacia el mercado interno y la producción industrial, en un mercado de trabajo caracterizado por el pleno empleo. Los actores principales se relacionaban con los grandes sindicatos y las cámaras empresarias que pactaban a nivel de rama. La estrategia sindical dejaba ver la búsqueda de actualizaciones salariales siguiendo el comportamiento de la inflación y del costo de vida, generalmente pactadas por el sector líder (metalúrgicos), al que se plegaban el resto de las ramas de actividad (Palomino 2005). Durante el mencionado período, los distintos gobiernos, dictatoriales y democráticos, realizaron modificaciones a la Ley 14.250, basadas en suspender y poner en vigencia la norma, pero no la modificaron (Campos et al. 2013).

A partir de 1976, ese modelo de negociación comienza a ser erosionado producto de la suspensión de la actividad negocial, y al mismo tiempo, la caída de la actividad sindical. Esta última explicada centralmente por la represión abierta realizada por la Dictadura, y las transformaciones productivas que iban en desmedro del sector industrial, tradicional escenario de conflicto laboral.

Ya durante los años noventa del siglo pasado, la tendencia regresiva continúa de la mano de la privatización de empresas públicas, el creciente deterioro del mercado de trabajo (desocupación y difusión del trabajo no registrado), la apertura económica y la instalación de multinacionales que condicionaban su ingreso a la adaptación en su favor de las regulaciones laborales (Palomino 2005). El gobierno Justicialista impuso topes a las demandas salariales y a los resarcimientos por accidentes de trabajo, reglamentación del derecho a huelga en los servicios públicos (en trámite de privatización), y descentralización del ámbito de negociación (hacia el ámbito de la empresa), donde los incrementos salariales debían estar atados a la productividad, entre otras medidas (Giordano y Torres 1997). Mientras tanto, en el

³ A partir de la Reforma Constitucional de 1994, los tratados internacionales firmados por la Argentina, poseen jerarquía superior a las leyes nacionales.

⁴ El Convenio 87 de la OIT trata sobre los aspectos referidos con la libertad sindical y la protección del derecho de sindicalización.

año 2000 durante el gobierno de la Alianza, se sanciona la Ley 25.550 de Reforma Laboral, que flexibiliza el empleo en varios sentidos. Fija un período de prueba en 3 o 6 meses, obstruye la negociación por actividad, habilita el “descuelgue” del convenio colectivo por acuerdo entre empleador y sindicato y deroga la regla de ultraactividad de los convenios colectivos (Recalde 2011).

En este contexto la avanzada sobre los sindicatos es total. Frente a las reformas estructurales, en particular frente a la reforma laboral, las organizaciones sindicales no pudieron articular una oposición consistente y unificada a la política gubernamental. La pérdida de legitimidad social de las estructuras de representación (gremios y centrales sindicales) acrecentó las debilidades presentes (Rapoport 2000). El modelo sindical sufrió numerosas modificaciones. Por un lado, la figura clásica de la representación sindical queda desdibujada en una lógica de prestación de servicios y búsqueda de ganancias comerciales. En segundo lugar, el afiliado debe sentirse “socio” de los emprendimientos del sindicato (Campioni, 2002). Así, la asimetría de poderes entre las partes en conflicto, se acentuó.

3. ¿Y ahora qué? La Negociación Colectiva en la etapa actual.

La reactivación del conflicto laboral en la Argentina se enmarca en una etapa signada por los cambios en el modo de acumulación y en las políticas laborales. Luego de la salida de la crisis 2001-2002, las condiciones de rentabilidad del capital, la fuerte demanda internacional de nuestros commodities (inflada por la demanda especulativa) y una devaluación nominal que hacia fines del 2002 superaba el 300% (reducción de costos unitarios de producción), favorecieron un proceso de crecimiento sostenido que se prolonga, ininterrumpidamente, hasta el año 2007. Durante los años de fuerte crecimiento, el mercado

de trabajo experimenta importantes mejoras en los indicadores de desocupación y subocupación (mayores al 10% y 8%, respectivamente), por lo que una vez finalizado el año 2006, ambos registros se encuentran por debajo de los dos dígitos. La dinámica devaluación, crecimiento y recomposición del empleo, no es nueva para la economía argentina. El éxito de la política macroeconómica post devaluación se asienta en el sostenimiento de un tipo de cambio real elevado y de superávit en las cuentas externas y fiscales, pero implica una tensión constante con la demandas de recomposición del salario real. En este sentido, la búsqueda de los equilibrios macroeconómicos redundó en el incremento del número de conflictos salariales (Pérez 2006).

Por otra parte, el mercado de trabajo hereda de los años noventa y aún mantiene, elevados niveles de empleo no registrado que implican que el 34,6% de los asalariados se encuentre en esta condición durante el cuarto trimestre de 2012, es decir 2.936.000 trabajadores. Entre los derechos negados por dicha condición, aparece el derecho a sindicalizarse, lo cual impone un techo sobre las posibilidades de expansión de la sindicalización y condiciona las características del conflicto.

En el ámbito institucional, a partir del año 2004 se modifica el marco legal de la NC al derogar la Ley 25.250. La nueva ley revierte las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial a fines del período de la Convertibilidad. La modificación refuerza los convenios sectoriales al incluir cláusulas inmodificables por la negociación de empresa, y restituye la ultraactividad de los contratos. A partir del año 2006, se consolidan las rondas de NC donde los grandes gremios acuerdan y actualizan las pautas salariales del convenio sectorial (Etchemendy 2011).

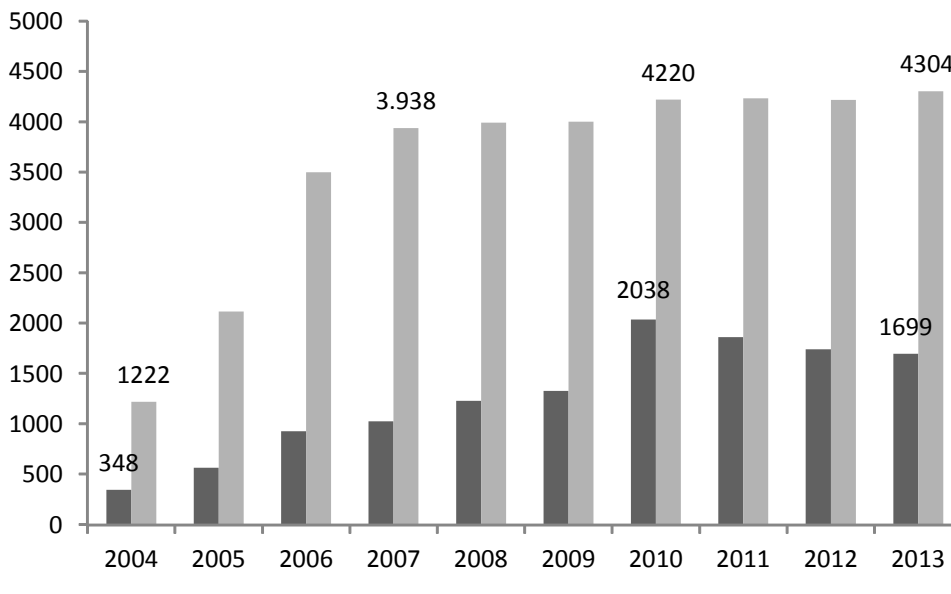
Bajo estas modificaciones, tanto en lo económico como en lo institucional, las negociaciones colectivas comienzan a crecer fuertemente hasta

el año 2010, donde se alcanzan las 2038 homologaciones por parte del MTEySS. A partir de allí,

el número desciende hasta alcanzar las 1700 en 2013 (Gráfico 1).

Gráfico 1.

Cantidad de negociaciones y personal comprendido (en miles). Años 2004-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

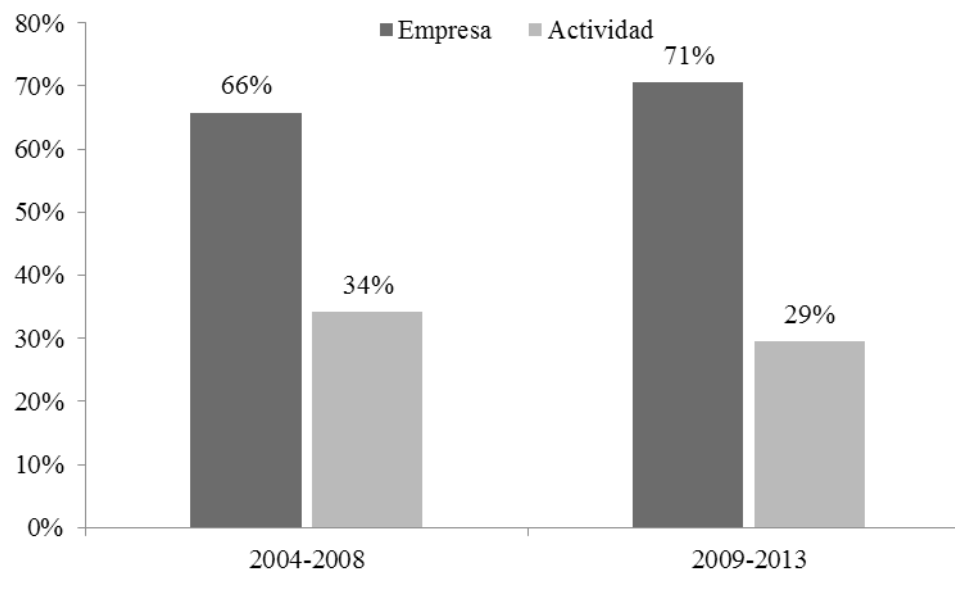
Al mismo tiempo, el personal comprendido en la negociación no ha parado de crecer. A diferencia de lo que sucede con la cantidad de negociaciones, si bien el salto más importante en el personal involucrado se encuentra entre 2004 y 2007 -donde se suman más de 2 millones 700 mil trabajadores y trabajadoras-, el crecimiento no se interrumpe hasta 2013 donde se registran 4.304.000 trabajadores, un valor que representa un incremento del 250%. De esta manera, el personal comprendido en la negociación con respecto al total de ocupados se eleva desde el 24% en 2004, al 55% en 2013. Cabe destacar que esto representan una modificación de carácter estructural, donde los cambios en la regulación pública del mercado de trabajo son acompañados por la fuerte incorporación de trabajadores al proceso productivo, la que se da sobre todo durante los primeros años de la post-convertibilidad (2004-2007).

En lo que se refiere al ámbito de la negociación, sea en la empresa o por rama de actividad, la estructura se mantiene relativamente constante con un leve incremento (5 puntos porcentuales) a favor de la empresa. De esta manera, la distribución promedio porcentual para los años 2009-2013, indica que el 71% de las negociaciones se realiza en este último ámbito (gráfico 2 de la siguiente página).

Por otra parte, en lo que se refiere a las ramas de actividad en las que se producen las negociaciones, no parece haber cambios relevantes. Básicamente se mantienen las participaciones porcentuales de cada una de las ramas, pudiendo únicamente destacarse el incremento de 3 puntos porcentuales en el sector Servicios (Cuadro 2 de la siguiente página).

Gráfico 2.

Ámbitos de negociación. Distribución promedio, años 2004-2008 y 2009-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Cuadro 2.

Negociaciones por rama de actividad. Distribución promedio, años 2004-2008 y 2009-2013.

	2004 - 2008	2009 - 2013
Servicios	13%	16%
Establecimientos financieros	6%	6%
Transporte	23%	21%
Comercio	6%	7%
Construcción	1%	2%
Electricidad, Gas y Agua	11%	10%
industria	33%	34%
Minería	3%	4%
Agricultura	3%	1%

Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Reflexiones Finales

La Negociación Colectiva interesa en tanto expresión de las condiciones de organización de los trabajadores y trabajadoras, las que se ponen en juego y se expresan en el resultado de la pulsión. En las páginas anteriores, hemos querido mostrar el estado actual de la negocia-

ción colectiva en nuestro país, pensando en las posibilidades de respuesta en un escenario post-devaluación, que impone nuevas tensiones dentro del proceso. En este punto, debe destacarse que hacia finales del mes de mayo, los gremios cercanos al gobierno habían cerrado subas de alrededor del 30% sin mayores inconvenientes, es decir, los conflictos se han podido encauzar en el marco de la negociación.

Si bien los cambios que se dieron tanto a nivel económico como institucional, durante el período 1976-2001, golpearon el poder de fuego de los trabajadores, esas tendencias se frenan y son revertidas al menos en parte. Según la evidencia correspondiente al ritmo negocial, dos elementos emparentados aparecen como ruptura con respecto al período anterior: la cantidad de negociaciones y la totalidad de trabajadores incluidos en las mismas. No obstante, otros dos variables presentan signos de continuidad, el ámbito de negociación y la estructura de acuerdos a nivel de rama.

A modo de hipótesis, podría pensarse que los cambios que se dieron en el plano del entorno macroeconómico y el empleo, lograron alterar las tendencias en torno al número de negociaciones y trabajadores comprendidos, pero al mismo tiempo, no alcanzaron para modificar la estructura de negociaciones a nivel de rama. Mientras tanto, en lo referido al ámbito de negociación, si bien podría haberse esperado una reversión del fenómeno hacia lo que sucedía a principios de los noventa donde a nivel de actividad se firmaban la mitad de los convenios (en promedio para los años 1991-1995), esto no fue así. Las modificaciones institucionales bajo una actuación del Estado que preserva la autonomía de los actores y se circunscribe a su función institucional, homologando los acuerdos y reconduciendo los conflictos, no serían suficientes para afectar este aspecto del proceso de negociación. Tal vez la anterior distribución pueda vincularse con una modalidad, existente en el período 1953-1976, donde el Estado intervenía directamente en las negociaciones y de esa manera, podía incidir directamente en el ámbito de aplicación.

El fenómeno de la NC nuevamente es materia de debate en nuestro país, lo cual es un dato saludable para las instituciones laborales. Sin ánimos de cerrar ninguna discusión, en estas páginas pretendimos incorporar nuevos elementos para complementar dicho análisis.

Bibliografía

Campione, Daniel. 2002. «Estado, dirigencia sindical y clase obrera». Documento de Trabajo, n.o 7.

Campos, Luis, Julia Campos, Jimena Frankel, Mariana Campos, y Soledad Guerriere. 2013. Manual de negociación colectiva. 1era. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Central de Trabajadores de la Argentina.

Dubar, Claude. 2003. «Sociétés sans classes ou sans discours de classe?» Lien social et Politiques, n.o 49: 35-44.

Etchemendy, Sebastián. 2011. El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada. OIT.

Etchemendy, Sebastián, y Ruth Collier. 2007. «Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)». Politics and Society 35 (3).

Giordano, Osvaldo, y Alejandra Torres. 1997. «Las instituciones laborales en el contexto de las reformas estructurales en el empleo en la Argentina». Buenos Aires: FIEL.

Gómez, Marcelo. 2000. «Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los 90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas». En Seminario PESEI-IDES. Buenos Aires.

Novick, Marta. 2001. «Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales». Enrique de la Garza Toledo (comp.), Los sindicatos frente a los procesos de transición política, Buenos Aires, CLACSO, 25-45.

Palomino, Héctor. 2005. «Las relaciones laborales en las empresas». Trabajo, ocupación y empleo (MTEySS).

Pérez, Pablo Ernesto. 2006. «Tensiones entre la política macroeconómica y la política de ingre-

«... en la Argentina post-Convertibilidad». *Laboratorio: revista de estudio sobre cambio social*, n.o 19: 1.

Rapoport, Mario. 2000. *Historia económica, social y política de la Argentina (1880-2000)*.

Recalde, Héctor P. 2011. «Reformas laborales durante la convertibilidad y la posconvertibilidad». *Voces en el Fénix*.

Zapata, Francisco. 1986. *El conflicto sindical en América Latina*. Colegio de México.



Trabajo no registrado, precariedad laboral y políticas públicas.

Acerca del proyecto de ley de Promoción del Trabajo Registrado y Prevención del Fraude Laboral

Introducción

Con una elevada aceptación, se discute en el Congreso un proyecto de ley de Promoción del Trabajo Registrado y Prevención del Fraude Laboral¹. El proyecto busca desincentivar la contratación informal de trabajadores mediante 1) la reducción de contribuciones patronales para microempresas, 2) medidas de fortalecimiento en la fiscalización e inspección del Estado, y 3) la creación de un listado donde se incluirá a las empresas que violen la legislación laboral.

El trabajo en negro es un problema que persiste en Argentina a pesar de varios años de crecimiento continuo del PBI. Luego de una reducción considerable entre 2003 y 2008 (baja del 49% al 35%), la mejora parece haber llegado a su techo y un tercio de los trabajadores asalariados permanece sin aportes a la seguridad social (algo más de cuatro millones de trabajadores).

Estos trabajadores sin registro, se encuentran en su mayoría en situaciones laborales precarias, informales, sin ningún tipo de cobertura social y con salarios inferiores al mínimo legal, muy lejos del empleo estable de por vida, imaginario social del periodo fordista².

Muchas veces la informalidad y la precariedad laboral son fenómenos heterogéneos que reflejan en parte la escasa creación de puestos de

trabajo en los sectores modernos de la economía. Muchas veces se trata de actividades que se autogeneran las personas para hacerse de un ingreso (actividades refugio) ante la imposibilidad de conseguir un empleo estable. Pero también en gran parte se trata de un instrumento utilizado por las grandes empresas, mediante diversas estrategias, para disminuir costos y aumentar sus márgenes de ganancia. No se trata de hechos aislados sino de prácticas difundidas de algunas empresas que precarizan las relaciones laborales con el fin de disminuir costos sin considerar las leyes vigentes ni las condiciones de trabajo de las personas que contratan.

El presente estudio busca analizar las posibles causas de la informalidad laboral en Argentina, las razones por las cuales la misma no desciende a pesar del largo periodo de crecimiento posterior a 2003 y discutir las posibilidades (y limitaciones) del plan que se discute en estos momentos para solucionar dicho problema.

1. Informalidad, precariedad y trabajo no registrado

A pesar de cierto consenso en la literatura especializada acerca de la erosión de la relación salarial clásica fordista, existe una rica discusión en torno a su conceptualización. Dos de las categorías esgrimidas desde las ciencias sociales han sido las de informalidad y precariedad del trabajo y/o el empleo.

Conceptualmente el trabajo precario se contraponen a lo que habían dado en llamarse los

¹ El hecho de que la iniciativa haya sido sancionada en la Cámara alta por unanimidad de los 57 legisladores presentes, sobre un total de 72, da cuenta de un alto nivel de consenso.

² Refiere al periodo posterior a la 2da guerra -conocido como los 30 años de oro del capitalismo- en el cual crecen sostenidamente el PBI en las economías occidentales y la participación de los trabajadores en el ingreso, vía un acuerdo social entre empleadores y trabajadores y una fuerte participación estatal.

“empleos típicos”, o “verdaderos empleos”, caracterizados por una relación salarial “fordista”. Sus principales elementos constitutivos son una relación asalariada (es decir, una relación de dependencia), trabajo a tiempo completo, dentro del ámbito físico de un establecimiento, con un contrato de duración por tiempo indeterminado que goza de la garantía de estabilidad y está declarado o registrado ante la Administración del Trabajo y el Sistema de Seguridad Social, haciéndose los aportes correspondientes, otorgando una protección social que beneficia también a la familia del trabajador. El salario, tanto directo como indirecto, y las demás condiciones laborales, están regulados para el conjunto de trabajadores a través de las normas legales (Salario mínimo, asignaciones familiares, seguros sociales, subsidios al consumo o a la inversión, etc.), pudiendo ser incrementados periódicamente mediante la negociación del convenio colectivo a nivel de la rama o sector de actividad, o los acuerdos de empresa.

Frente a este modelo salarial, la relación laboral irregular e inestable, caracterizada usualmente por contratos por tiempo acotado y determinado, sin garantías de estabilidad y legalmente desprotegidos, es lo que se denomina trabajo precario. Este se expresa en la participación intermitente en la actividad laboral. No debe ser definido como ilegal o no registrado, sino por su debilidad en cuanto a la permanencia de la relación salarial de dependencia, con sus implicancias jurídicas y económicas en materia de estabilidad así como de protección legal y de seguridad social.

Por su parte, la informalidad es uno de los conceptos vinculados al mundo del trabajo que más ha sido debatido a nivel internacional. Las perspectivas de la OIT, las denominadas “estructuralista” (Portes, 1995) y “legalista o neoliberal” (De Soto, 1987) han sido las tres principales corrientes que primaron en las discusiones sobre el trabajo informal en América Latina. Lejos de llegar a un acuerdo, nos proponen distintas maneras de entender el problema. La primera con-

ceptualización de OIT (a partir de los estudios de Hardt sobre Kenia), se encontraba preocupada por comprender la situación de trabajadores pobres no asalariados que forman parte del aparato productivo, y sostenía que el trabajo informal era el excedente de mano de obra disponible, producto de la incapacidad del sector formal de la economía para absorberlo. La perspectiva estructuralista ubica el fenómeno dentro de las estrategias de ganancia y acumulación del capital, mientras que la legalista sostiene que se trata de una reacción de los individuos frente a la regulación y carga tributaria excesiva. A pesar de que estas últimas difieren en la explicación por los orígenes del fenómeno, coinciden entre sí en que las actividades informales no se encuentran reguladas por el Estado.

A partir de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo (en 2002), la OIT, redefine la conceptualización de la informalidad –originariamente centrada en criterios productivos- para no solo abarcar al sector informal sino también al empleo informal, esto es, a aquellos trabajadores que no están sujetos a la legislación laboral nacional con independencia del sector productivo de pertenencia. Con este viraje, se acortan las diferencias entre las perspectivas, al volverse esta última más inclusiva.

Se trataría entonces de trabajadores no protegidos de acuerdo a la legislación laboral vigente en cada país, aquellos trabajadores a los cuales no les realizan aportes a la seguridad social, comúnmente denominados trabajadores en negro.

El empleo en negro o no registrado se caracteriza entonces como aquel que sin ser ilícito en sí mismo no está declarado a las autoridades que deberían tener conocimiento de él y, por este hecho, se sustrae a la reglamentación, a los impuestos, o lleva a una reducción de las prestaciones de la seguridad social. Es decir que se refiere al ocultamiento a las autoridades con el objeto de eludir normas laborales o evadir gravámenes, y excluye a los empleos en actividades ilícitas como narcotráfico o contrabando.

En nuestro país, un trabajador se encuentra “no registrado” cuando no fue inscripto por su empleador en los registros que indica la legislación laboral vigente (Ley de Contrato de Trabajo; Ley de Empleo) y/o no se le realizan los aportes correspondientes a la seguridad social.

¿Por qué es un problema el empleo no registrado?

Principalmente, por la diversidad de dificultades que plantea a los diferentes actores sociales. Para los trabajadores, el no registro implica menor protección social, menores salarios que los trabajadores registrados, imposibilidad de sindicalización y en general mayores riesgos en las condiciones de trabajo, por lo cual es una clara fuente de precariedad laboral. Para los empleadores, el trabajo no registrado implica competencia desleal por parte de las empresas que, al no pagar contribuciones por sus trabajadores, disminuyen sus costos laborales ilegalmente. Para el Estado es importante desde dos puntos de vista: por un lado, el cumplimiento de la legislación laboral es fundamental para la organización del mercado de trabajo y para el cumplimiento del marco jurídico; y por otro lado, por el impacto que tiene sobre la recaudación, dado que al evadir diferentes contribuciones e impuestos, causa dificultades presupuestarias en áreas vinculadas con la seguridad social y el empleo -lo cual implica menores servicios y prestaciones- e implica mayores cargas sobre el empleo registrado.

2. El trabajo no registrado durante el período 2003-2013

Las estimaciones oficiales muestran que el trabajo no registrado se mantiene en porcentajes muy elevados –un tercio de los trabajadores asalariados- luego de varios años de fuerte y sostenido crecimiento de la actividad económica. Se

trata de unos 4,5 millones de trabajadores que no reciben aportes jubilatorios ni tienen cobertura de salud y de riesgos del trabajo. Desde mayo de 2003 la tasa de empleo no registrado disminuyó del 49 al 33,5% actual, límite que parece infranqueable a pesar de varios años de crecimiento económico continuo.

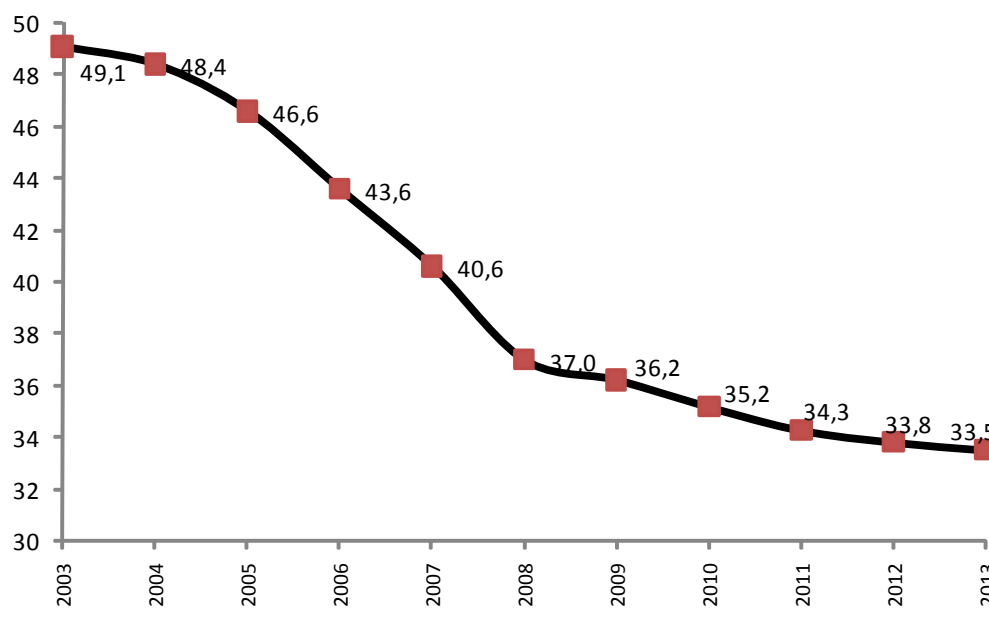
El no registro muestra una tendencia decreciente desde el tercer trimestre de 2003, conjuntamente con el crecimiento de la economía y la baja en la tasa de desocupación, y ayudado –aunque insuficientemente- por medidas llevadas adelante por el Ministerio de Trabajo.

¿Por qué es tan difícil disminuir el empleo no registrado?

Una respuesta posible apunta a que no se trataría sólo de una incapacidad del sistema para integrar a la población sobrante sino que representa una forma de vinculación entre el capital y el trabajo que es consecuencia de la reestructuración del sistema capitalista a escala global (Portes, 1995). Ante la necesidad de recomponer las tasas de ganancia y competir en la economía mundial se requiere bajar costos y en ese esquema aparecen los trabajadores sin contrato, como mano de obra más barata para el capital concentrado. Las nuevas tecnologías permiten fraccionar procesos productivos que antes se realizaban en una única sede, permitiendo tercerizar tareas hacia empresas chicas que escapan al control legal. La externalización puede llevar a que la empresa realice exclusivamente el desarrollo, el diseño y la comercialización y que, adicionalmente, coordine una red de (pequeñas) empresas que cooperan en el desarrollo, la producción y la logística (Altenburg, Qualmann y Weller, 2001).

En un estudio previo (IEFE, 2009) habíamos mostrado que en Argentina el 77,6% de los trabajadores de pequeñas empresas (con menos de 5 trabajadores) se encontraban no registrados,

Gráfico 1.
Evolución del trabajo no registrado. Porcentaje sobre el total de trabajadores asalariados. Total de aglomerados urbanos. Periodo: 2003 - 2013.



Fuente: EPH, INDEC.

porcentaje que disminuía a 34,3% para aquellos que trabajaban en empresas de entre 6 y 40 trabajadores (pymes) y a 12,2% para aquellos que prestaban sus servicios en empresas de más de 40 empleados

Sassen (2003) plantea que empresas de diferentes sectores de la economía muestran una creciente desigualdad en las capacidades de producción de ganancias, lo cual ha promovido la informalización (no registro) de una importante cantidad de actividades económicas como una forma de competencia. A su vez, Gallart (2007) agrega que el uso de trabajadores informales se da principalmente en las ramas cuyos procesos permiten descentralizar la producción, como por ejemplo las ramas del calzado, la textil, la vestimenta y la construcción.

De esta manera, una explicación del aumento en el trabajo no registrado en Argentina debe buscarse principalmente en torno a la modificación en la estructura del empleo, que por su mayor terci-

zación otorgó mayor peso a las ramas y tamaños con mayor incidencia del empleo no registrado.

3. Palo y zanahorias. Los principales puntos de la Propuesta

La iniciativa amplía los alcances de la Ley 26.476 -sancionada en diciembre de 2008- que ya establecía una reducción de los aportes patronales para quienes contrataran nuevo personal. En este caso no se planteaban incentivos diferenciales de acuerdo al tamaño de la empresa que contratara nuevos empleados, además de que en ningún caso se eximía totalmente al empleador del pago de los aportes patronales (como se postula en el nuevo proyecto para empresas de menos de 15 empleados durante el primer año).

En este sentido, de acuerdo a lo observado en la sección anterior- que el problema se con-

centra en micro y pequeñas empresas-, el Gobierno busca aliviar las cargas patronales de las microempresas a condición de que registren a sus trabajadores.

¿Qué empresas estarían incluidas? En principio, el Régimen Permanente de Contribuciones a la Seguridad Social alcanza a microempleadores que sean sociedades de responsabilidad limitada, sociedades de hecho o personas de existencia visible. En este grupo, se incluye a las firmas que en la actualidad tengan hasta cinco empleados, las cuales pasarán a pagar sólo el 50 por ciento de la contribución patronal establecida en el régimen general para sus trabajadores en relación de dependencia. También hay un límite de facturación para ingresar a este régimen, que se establecerá al momento de la reglamentación (solo para el caso de las microempresas). Asimismo, el número de trabajadores podrá llegar a siete cuando el empleador incremente el plantel que tenía al momento de su inclusión en el régimen, aunque a partir del trabajador número seis, inclusive, deberá ingresar la contribución prevista en el régimen general.

En el caso de los trabajadores contratados a tiempo parcial, el descuento en la contribución patronal será sólo del 25 por ciento. Además, en caso de los empleadores despidan personal quedarán excluidos de este régimen por un plazo de 12 meses, contado a partir del último despido.

En segundo lugar, el proyecto también contempla cambios en el régimen destinado a promocionar la contratación de nuevo personal, dando mayores incentivos a las pequeñas empresas. Hoy, cualquier firma puede obtener una reducción del 50 por ciento en los aportes patronales durante el primer año y un 25 por ciento durante el segundo, independientemente de la cantidad de empleados que tenga. En el proyecto se incluyen incentivos diferentes de acuerdo con la cantidad de trabajadores que tenga la empresa:

- Si tiene hasta 15 empleados, no pagará aportes durante el primer año y abonará sólo un 25 por ciento durante los segundos doce meses.

- Si tiene entre 16 y 80 empleados, pagará sólo el 50 por ciento de las contribuciones durante los dos años que dura el beneficio.

- Si tiene más de 80 trabajadores, pagará el 75 por ciento de la contribución patronal durante dos años.

Con estos cambios, cambia el sistema de incentivos vigente: crece para las pequeñas empresas y disminuye para las grandes.

Fiscalización y control

El proyecto establece que el Ministerio de Trabajo podrá fiscalizar el cumplimiento de las leyes laborales en todo el país. De este modo, el Estado nacional recupera facultades que había delegado a las provincias. Este es un punto central dado que gran parte de las gobernaciones provinciales no cuentan con los recursos necesarios como para garantizar la capacidad de fiscalización y control necesarios. Además, suelen ser más flexibles, ya que tratan de evitar que las empresas se muden a otras provincias donde las controlen aún menos.

Se prevé entonces la creación de una Unidad Especial de Fiscalización del Trabajo Irregular, con el objeto de investigar y evaluar situaciones de empleo en negro en sectores complejos de fiscalizar. Para detectar estas irregularidades, el Estado cuenta con algo más de mil inspectores (sumando los del Ministerio de Trabajo, AFIP y RENATEA).

Finalmente, se crea un Registro Público de Empleadores con Sanciones Laborales (Repsal), donde quedaran registradas las empresas que violen la legislación laboral, y permanecerán en ella hasta tres meses después de haber regularizado su situación. Esa situación les impedirá acceder a subsidios, créditos de bancos públicos e incluso ser contratistas del Estado. Si la empresa reincide y es incluida en el Repsal por segunda vez, a las sanciones previstas se le su-

mará la imposibilidad de deducir del Impuesto a las Ganancias los gastos inherentes al personal. La creación del REPSAL fue la medida más resistida por el sector empresarial.

En esencia, el proyecto apunta a modificar la situación en las pymes y microempresas, independientemente del sector de la economía en el que se ubiquen, dado que es en estas empresas donde se concentra el mayor número de trabajadores sin registro y donde más difícil es la fiscalización.

La idea de incentivar a los empresarios vía disminución de los aportes patronales no es nueva en la historia argentina (se implementó durante los noventa) y, lamentablemente, ha dado lugar a renombrados fracasos, ya que no se alcanzaron los resultados buscados (principalmente incrementar el empleo mediante la baja en el costo laboral) mientras que se desfinanció al Estado Argentino (Pérez, 2001).

De convertirse en ley, la medida significará un desembolso de algo más de 4000 millones de pesos por parte del Estado para que no se desfinancie el ANSES. Es decir, que el Estado deja de cobrar los aportes patronales (que los empleadores dejan de pagar) pero igualmente los transfiere al ANSES para que los trabajadores sí los perciban (asignaciones familiares, futuras jubilaciones, etc.).

La principal diferencia con la medida aplicada previamente es que mientras la disminución de aportes de los noventa era generalizada y permanente, en la propuesta actual se trata de rebajas para el incremento neto en la cantidad de trabajadores, los beneficios de contratación son sólo por dos años y se privilegia a las pequeñas empresas.

Las expectativas se encuentran, de todos modos, claramente delimitadas: el Ministerio de Trabajo estima que, con los nuevos instrumentos, se logrará regularizar alrededor de 600 mil asalariados no registrados en un plazo de dos años, reduciendo la informalidad al 28 por ciento.

Reflexiones finales

Desde nuestra perspectiva, la persistencia de la informalidad es una cuestión que trasciende la legislación laboral, es un problema estructural, vinculado principalmente a la gestión de la fuerza de trabajo por parte de las empresas en Argentina. El alza en la precarización del empleo se caracteriza por la multiplicación de formas inestables (el trabajo en negro es tal vez el principal pero no es la única, también aparecen diversos tipos de contratos de duración determinada, pasantías) y por una dificultad creciente para localizar a los empleadores (tercerización de tareas, subcontratación). La lógica subyacente es la de bajar los costos del personal (relativamente fijos) y convertirlos en costos variables. En este esquema de reorganización productiva, la externalización de actividades no estratégicas y la precarización del empleo aparecen como formas de gestión de la mano de obra que funcionan conjuntamente.

La problemática del no registro tendió a mejorar de la mano del crecimiento de la economía y la baja en la tasa de desocupación, pero tal mejora parece haberse estancado y un tercio de los trabajadores asalariados permanece en empleos no registrados. De esta forma, algo más de 4 millones de trabajadores continúan sin que se les realicen aportes al sistema de previsión social y cobran salarios considerablemente menores que los contratados regularmente.

¿Por qué es tan difícil disminuir el trabajo no registrado? ¿Es lento el ajuste o los bajos salarios están asociados a la estructura productiva argentina? La enorme dificultad para disminuir los porcentajes de trabajadores no registrados a pesar del fuerte crecimiento en la economía avalla la idea de algunos autores (entre ellos, Sassen 2003) respecto de dejar de considerar la economía informal (el no registro) como una anomalía del sistema y comenzar a tratarla como un resultado de la competencia entre empresas en el capitalismo avanzado.

Si bien el proyecto plantea diferentes incentivos para diferentes tamaños de empresas habría que intensificar la actividad reguladora del Estado para evitar que la intermediación, la subcontratación y la descentralización de tareas –desde las grandes empresas hacia las pequeñas- derive en un menor cumplimiento de las normas legales y peores condiciones de trabajo. Varios países europeos –entre ellos Francia, Alemania, Suecia y Holanda- han responsabilizado al contratista principal por el cumplimiento de las normativas laborales e impositivas de sus subcontratistas (Campos y Galín, 2006). En este sentido, extender la responsabilidad por las obligaciones laborales y de seguridad social a los subcontratistas claramente marcaría un paso hacia adelante.

En función del análisis previo creemos que el proyecto discutido tiene buenas intenciones, representa una medida positiva en pos de contrarrestar el proceso de precarización que sufre un tercio de los trabajadores en Argentina. A pesar de insistir en las desgravaciones para disminuir el costo laboral de las empresas (medida que presenta una historia de fracasos en nuestro país), la profundización de mecanismos de control e inspección y las sanciones previstas por incumplimiento representan un avance importante. Creemos que la discusión de las tasas de beneficios de las empresas debería estar en la mesa de discusión, aunque es previsible que esto desencadene en nuevos conflictos distributivos, tal como lo demostró en su momento el lockout agrario.

Bibliografía

Alterburng, T., Qualmann, R. y Weller J. (2001), “Modernización económica y empleo en América Latina. Propuesta para un desarrollo incluyente”, CEPAL-ECLAC, Serie Macroeconomía del Desarrollo N°2, Santiago de Chile.

Campos, M. y Galín, P. (2006). La experiencia internacional sobre políticas para la regularización del empleo no registrado. Revista de Trabajo. MTEySS. Enero-junio 2006.

De Soto, H. (1987) El otro sendero: la revolución informal, Editorial La Oveja Negra, Bogotá.

Informe IEFE (2009) “La Informalidad Post-Convertibilidad ¿Una herencia permanente?” en Informe IEFE N°151, La Plata.

Pérez, P (2001). La Reducción de Aportes Patronales ¿Estimula el empleo?. Un análisis para la Argentina durante la Convertibilidad. Revista Ciclos en la historia, la economía y la sociedad. Año XI, Vol. XI, N° 22. Ed. Fundación de investigaciones Históricas, Económicas y Sociales, UBA

Portes, A. (1995). En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. México. FLACSO

Sassen, S. (2003). Los espectros de la globalización. Fondo de Cultura Económica. México.



Panorama Fiscal Nacional 2014

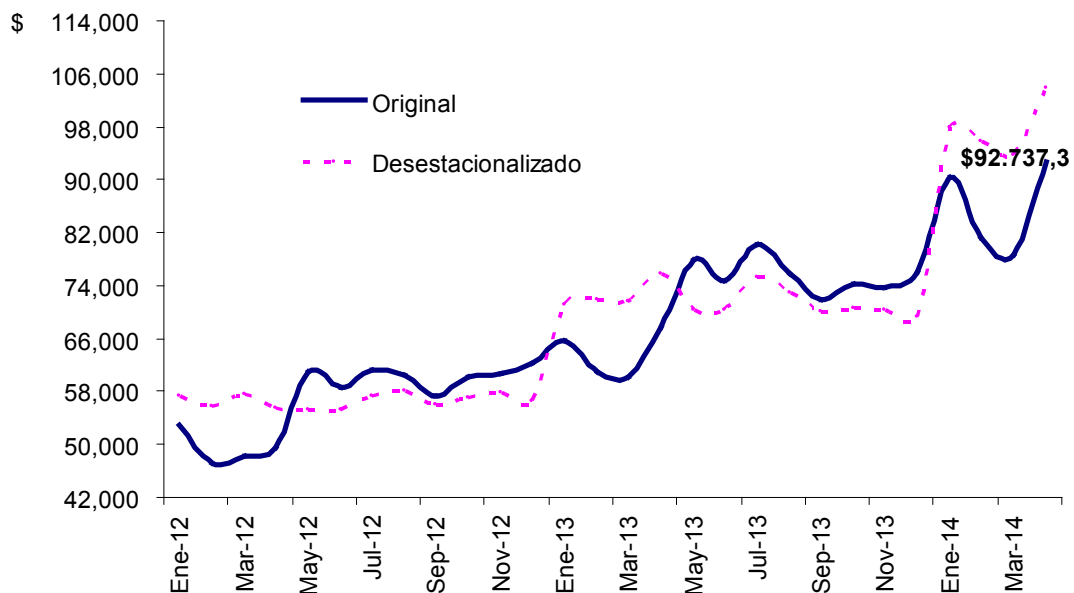
1. La Recaudación Tributaria Nacional Abril 2014

La recaudación tributaria en abril de 2014 alcanzó un nivel de \$ 92.737,3 millones, representando una suba del 37,1% con respecto al

mismo mes del año anterior y estuvo 0,4 puntos porcentuales por debajo frente a enero del corriente año. En términos reales la recaudación nacional supera ligeramente a la inflación estimada en 35% por los analistas económicos.

Gráfico 1.

Evolución de la recaudación total: 2012 – 2014. En millones de pesos corrientes



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

El comportamiento de la recaudación nacional en abril 2014 estuvo impulsada básicamente por los impuestos, el cual registró una significativa incidencia del 60,2%, seguido por los derechos de comercio exterior con una contribución del 25,4% y los aportes y contribuciones a la seguridad social con un aporte del 14,4%.

Dentro de los impuestos, destacaron en el mes los tributos orientados al consumo como

el IVA y créditos y débitos bancarios, también pesaron en el incremento los derechos de exportación, ganancias y los aportes y contribuciones a la seguridad social.

El IVA neto alcanzó un aumento significativo del 44,9%, impulsado básicamente por el nivel de precios de la economía. Este tributo en conjunto con el impuesto a los créditos y débitos bancarios tuvieron una incidencia del 39%

en el aumento de la recaudación en el mes de Abril 2014.

Por su parte, el impuesto a las ganancias mostró un incremento de 43%, debido a los mayores pagos en concepto de retenciones y percepciones. Además, contribuyó en la recaudación con una incidencia del 18,9%.

Por otro lado, los derechos de exportación en abril registraron un incremento del 64,8%, el comportamiento se asocia con la devaluación

de enero y por un mejor desempeño en la cosecha de soja y la exportación de sus derivados. En cuanto a los derechos de importación y otros aumentaron en un 36,7%.

La recaudación por aportes y contribuciones a la seguridad social se elevó un 19,4%. El crecimiento de este tributo está explicado por la eliminación del régimen permanente de facilidades de pago en marzo de 2014 que produjo un ingreso extraordinario de aportes y contribuciones en la recaudación de abril de 2014.

Cuadro 1.

Recaudación tributaria. En millones de pesos corrientes

Concepto	Año 2014		Variación porcentual	
	Abr	Ene - Abr	Interanual	Acumulada
Ganancias	15,792.6	67,112.7	43,0%	39,8%
IVA Neto	26,244.2	101,260.9	44,9%	38,3%
Créditos y Débitos en Cta. Cte.	5,674.9	22,310.5	40,8%	37,5%
Otros tributos	5,773.5	22,707.9	11,2%	23,3%
Aportes y Contr. a la Seg. Social	22,207.1	92,274.9	19,4%	26,2%
Derechos de importación y otros	2,531.2	9,448.9	36,7%	36,0%
Derechos de exportación	14,513.9	27,811.4	64,8%	49,6%
Recaudación total	92,737.3	342,927.4	37,1%	34,8%

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

En el primer cuatrimestre del corriente año la recaudación nacional registró un nivel de \$ 342.927,4 millones, siendo un 34,8% superior a lo registrado en 2013.

Durante el período Enero - Abril de 2014 el IVA registró la mayor incidencia en la recaudación nacional con 11,0%, siguieron luego los aportes y contribuciones a la seguridad social y el impuesto a la ganancia, ambos 7,5%, el impuesto de débitos y créditos con 2,4% (gráfico 2 de la siguiente página).

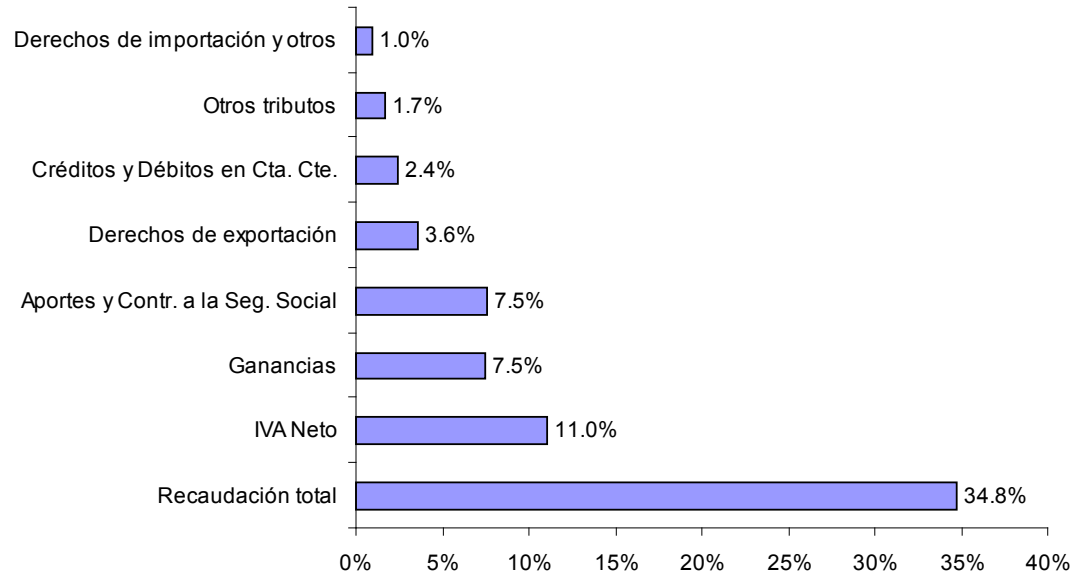
Los derechos de importación y otros alcanzaron una incidencia de 1%, los otros tributos lo hicieron con un aporte del 1,7%, mientras que los derechos de exportación contribuyeron con 3,6%.

Análisis de la situación fiscal del Sector Público Nacional: Ene - Mar 2014

En el mes de marzo de 2014 el Sector Público Nacional registró un nivel de ingresos totales de \$ 73.010,5 millones, siendo el aumento de 41,4% con respecto a igual mes del año anterior. Por su parte, los gastos primarios ascendieron a \$ 69.441,0 millones, cifra superior en un 35,7% interanual. Con estos datos, el resultado primario alcanzó un superávit de \$ 3.569,5 millones, siendo 8 veces mayor al saldo superavitario del año anterior. Por el contrario, el resultado financiero presentó un déficit de \$ 4.366,2 millones, siendo un 22,1% mayor al déficit de marzo de 2013.

Gráfico 2.

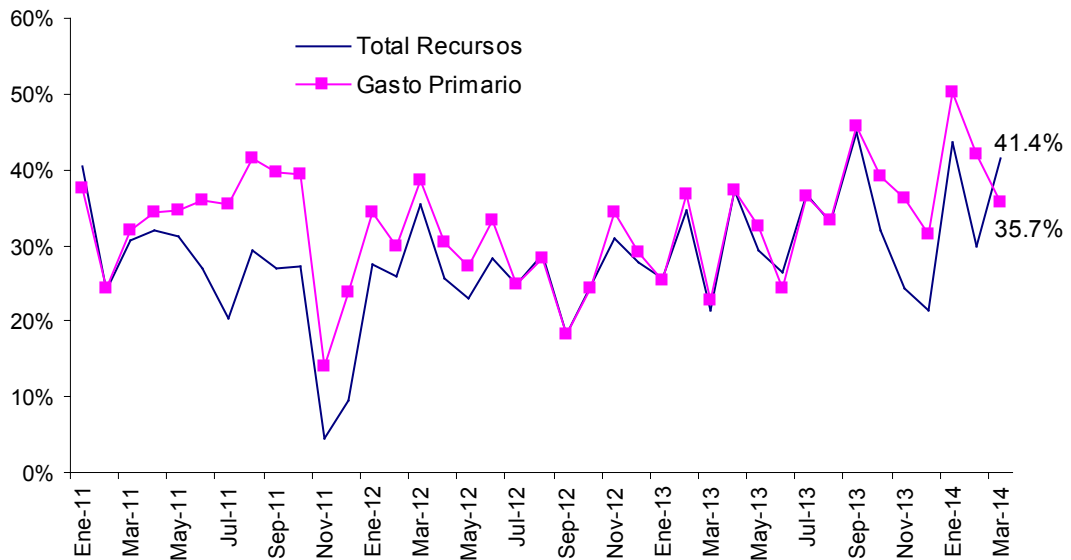
Variación porcentual interanual de la Recaudación total y participación de cada tributo en la variación interanual total.



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

Gráfico 3.

Evolución de total de recursos y gasto primario: 2011 – 2014. En porcentaje



Fuente: Elaboración propia en base Mecon - Secretaría de Hacienda

El comportamiento de los recursos está asociado básicamente a los fuertes incrementos interanuales en rentas de la propiedad y a los ingresos tributarios con 102,5% y 35,6% respec-

tivamente. Seguido por las contribuciones a la seguridad social con una suba del 26,3%.

Dentro de los componentes de ingresos tributarios destacaron el IVA neto y el impuesto a las ga-

nancias con alzas por encima del 40% en relación al mismo mes del año anterior. Por su parte, los derechos sobre el comercio exterior tuvieron un significativo aumento con 64,8% y las contribuciones a la seguridad social subieron un 19,4%.

Los ingresos de renta de la propiedad provenientes del Banco Central de la República Argentina (BCRA) ascendieron en marzo a un nivel de \$ 12.176,6 millones y la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES) se ubicó con \$ 574,7 millones.

En el mes de análisis, los ingresos de capital ascendieron a \$1,7 millones, mostrando una caída del 57,5% con respecto a igual mes del año anterior.

En el desagregado de los gastos primarios, las prestaciones a la seguridad social ascendieron en marzo de 2014 a un nivel de \$ 25.678.9 millones, representando un incremento del 27,9%, como consecuencia de los aumentos automáticos previstos por la Ley de Movilidad de haberes y por la mayor cantidad de casos atendidos.

Las transferencias corrientes registraron en marzo de 2014 un total de \$ 20,231.9 millones, lo que significó un incremento de 47,0% interanual. El comportamiento estuvo impulsado básicamente por las transferencias corrientes al sector privado (personas y empresas), que alcanzaron un nivel de \$ 16.262,6 millones, siendo la suba del 54,4%, como resultado de los desembolsos para la Asignación Universal por Hijo, la Asignación Anual por Ayuda escolar y otros con destino al programa PROGRESAR y las compensaciones a usuarios de servicios públicos de servicios de transporte y energía.

Por otro lado, las remuneraciones totalizaron \$ 9.440,0 millones y los bienes y servicios sumaron un monto de \$ 3.123,6 millones, representando un incremento interanual del 36,2% y 35,3% respectivamente.

Los gastos de capital alcanzaron en el mes de marzo un total de \$ 7.115,2 millones, cifra superior en 26,2% en relación al mismo mes del año anterior, impulsado por el incremento del 29,4% en la inversión real directa como así también por aquella realizada a través de las mayores transferencias de capital con 9,9%. Se destacan dentro de las inversiones las llevadas a cabo por la Dirección Nacional de Vialidad, y dentro de las transferencias, aquellas destinadas a provincias y municipios a través de distintos programas para el mejoramiento y desarrollo de infraestructura social básica en salud, educación, viviendas en provincias y municipios.

En el período enero – marzo de 2014 el Sector Público Nacional registró un nivel de ingresos totales de \$ 209.212,2 millones, siendo el aumento de 38,4% con respecto a igual período del año anterior. Los gastos primarios ascendieron a \$ 210.471,3 millones, cifra superior en un 40,6% frente al acumulado del año 2013. Con estos datos, el resultado primario alcanzó un déficit de \$ 1.259,1 millones, que contrasta con el superávit de \$ 1.458 millones del año anterior. Por su parte, el resultado financiero también presentó un déficit de \$ 15.179,9 millones, superando 3 veces al déficit del año anterior.

Cabe destacar que las transferencias del Banco Central, de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES) y otros, que ascendieron a \$ 17.769,4 millones ayudaron a que el déficit del resultado financiero no llegue a \$ 32.949.3 millones.

Cuadro 2.

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

Concepto	Marzo 2014	Var.% Marzo14/13	Ene-Mar 2014	Var.% Ene-Mar 14/13
Ingresos Corrientes	73.008,8	41.4%	209.207,5	38.4%
- Ingresos tributarios	36.892,8	35.6%	115.011,4	39.5%
- Contribuciones a la Seg. Social	20.868,8	26.3%	70.212,1	29.7%
- Rentas de la propiedad	12.897,1	102.5%	17.769,4	81.3%
- Otros ingresos	2.350,1	54.4%	6.214,6	31.7%
Ingresos de Capital	1,7	-57.5%	4,7	-14.5%
Ingresos totales	73.010,5	41.4%	209.212,2	38.4%
Gasto Primario	69.441,0	35.7%	210.471,3	40.6%
- Gastos de consumo y Operación	12.566,4	36.0%	41.281,1	40.7%
* Remuneraciones	9.440,0	36.2%	30.071,8	36.9%
* Bienes y servicios	3.123,6	35.3%	11.199,7	51.6%
* Otros gastos	2,8	86.7%	9,6	118.2%
- Prestaciones de la Seguridad Social	25.678,9	27.9%	74.929,9	34.2%
- Transferencias al sector privado	16.262,6	54.4%	48.431,0	62.1%
- Transferencias al sector público	3.900,7	22.8%	11.867,9	26.8%
- Transferencias al sector externo	68,6	9.4%	201,7	
- Otros gastos, etc.	3.848,6	57.0%	11.019,9	48.5%
- Gastos de capital	7.115,2	26.2%	22.739,8	31.2%
* Inversión real directa	3.450,1	29.4%	11.665,7	33.6%
* Transferencias de capital	3.250,8	9.9%	10.587,1	27.1%
* Inversión financiera	414,3	2505.7%	487,0	77.9%
Resultado primario sin Privatizaciones	3.569,5	715.0%	-1.259,1	-186.4%
Intereses	7.935,7	97.7%	13.920,8	94.9%
Resultado financiero sin Privatizaciones	-4.366,2	22.1%	-15.179,9	167.0%

Fuente: Elaboración propia en base Mecon - Secretaría de Hacienda



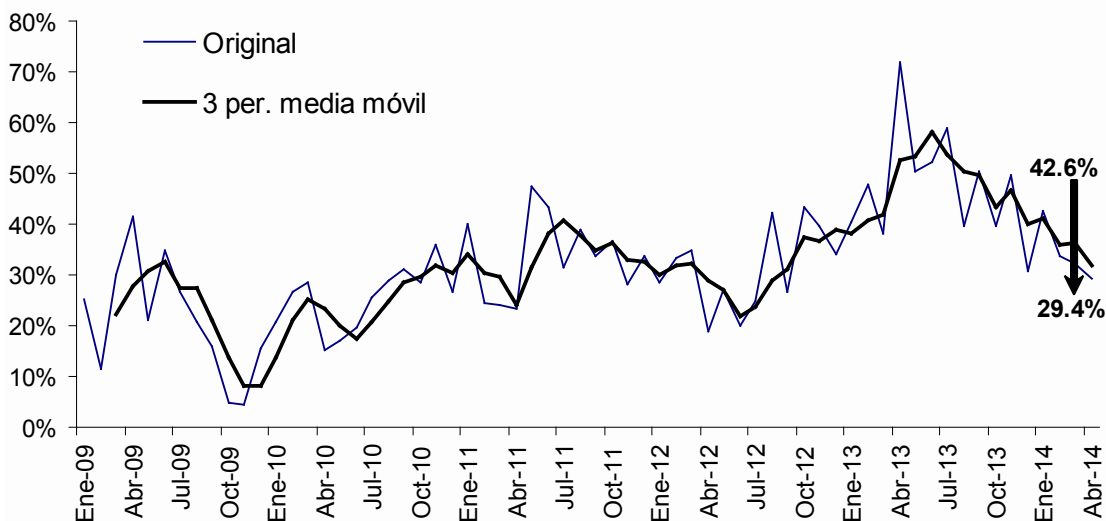
Recaudación Propia de la Provincia Bonaerense: Enero - Abril 2014

Durante el mes de abril de 2014 la recaudación propia bonaerense registró un nivel de \$ 6.347,6 millones, representando un aumento del 29,4%

con respecto a similar mes del año anterior, cuando alcanzó los \$ 4.906,6 millones.

Gráfico 1.

Evolución % interanual de la recaudación propia bonaerense



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

En Gráfico 1 se observa que la recaudación de abril creció menos que los meses anteriores, ya que en enero, febrero y marzo las alzas fueron del 42,6%, 33,9% y 32,2% respectivamente.

El comportamiento de los ingresos propios de la provincia de Buenos Aires estuvo asociado básicamente al incremento en el nivel general de precios de la economía. Esto se refleja en el incremento del 30,2% en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, principal tributo en la estructura de la recaudación, que tuvo una incidencia con más del 80% en el alza de la recaudación bonaerense.

Por otro lado, el rubro Otros (FOPROVI, contribución a la energía y planes de regularización de deudas), la Transmisión Gratuita de Bienes y el Impuesto Inmobiliario registraron en abril de 2014 fuertes aumentos con valores del 67,7%, 47,9% y 40,5% respectivamente. Siguió luego el Impuesto de Sellos con un incremento del 14,1%.

Durante el período enero – abril de 2014, la recaudación provincial acumuló un total de \$ 26.895,1 millones, representado, en términos nominales, un incremento de 34,7%.

Cuadro 1.

La recaudación de los tributos propios bonaerense. En millones de pesos corrientes

Concepto	Recaudación Abril 2014	Recaudación Ene-Abr 2014
Ingresos Brutos	5.190,1	20.291,7
Inmobiliario	288,9	2.055,8
Automotores	142,2	1.743,4
Tra. Gratuita Bienes	9,9	43,0
Sellos	436,3	1.928,1
Otros	280,2	833,1
Total	6.347,6	26.895,1

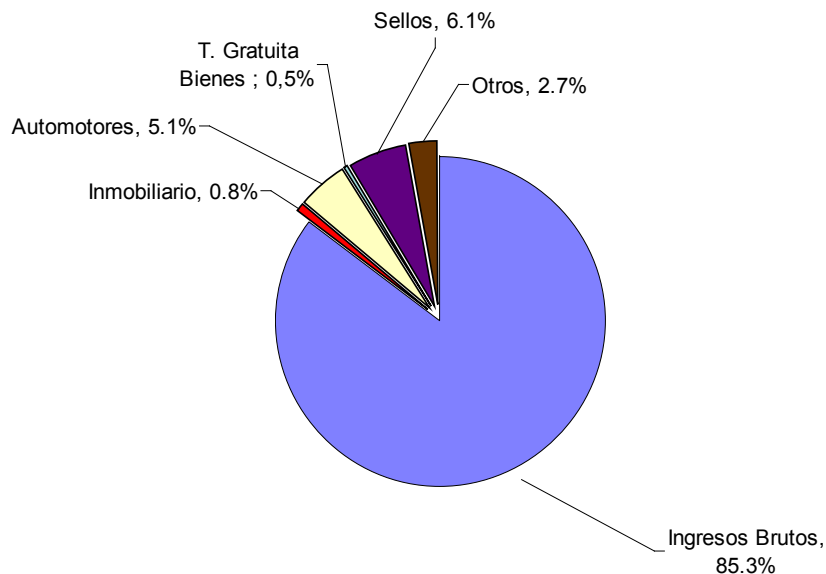
Fuente: Elaboración IEFE en base a datos del Ministerio de Economía de Buenos Aires.

A nivel desagregado, en el período enero – abril de 2014 con respecto a igual período del año anterior, todos los tributos propios bonaerenses registraron alzas. Así, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos experimentó el más importante incremento con 41,1%, siguieron por orden de

prioridad el rubro Otros (FOPROVI, contribución a la energía y planes de regularización de deudas) con 28,4%, el Impuesto de Sellos con 27,8%, el Impuesto Automotor con 25,6%, la Transmisión Gratuita de Bienes con 24,1% y el Impuesto inmobiliario con 2,7%.

Gráfico 2.

La incidencia de los tributos en la recaudación propia bonaerense: Enero – Abril 2014. En porcentaje



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

En el Gráfico 2 se observa, que en el período enero – abril de 2014, el Impuesto sobre los Ingresos Brutos tuvo una incidencia significativa con 85,3% en aumento de la recaudación provincial, mientras que la Transmisión Gratuita de Bienes y

el Impuesto inmobiliario registraron la menor contribución con 0,5% y 0,8% respectivamente.



Análisis del IDL IEF E del La Plata y Gran La Plata. Año 2013

1. La Demanda Laboral del Gran La Plata creció un 16,8% durante el primer trimestre del año 2014, en relación al primer trimestre del año 2013.

En el transcurso de los meses de enero, febrero y marzo de 2014 el Índice de Demanda Laboral presentó un incremento trimestral del 16,8%.

Cuadro 1.
Variación interanual Primer Trimestre

Índice Demanda Laboral	2013	2014	Variación Anual
I-Trimestre en-feb-mar	170,8	199,5	16,8%

Fuente: base de datos del IEF E, metodología del INDEC.

Gráfico 1.
Primer Trimestre del IDL 2013 y 2014. Base 1995= 100

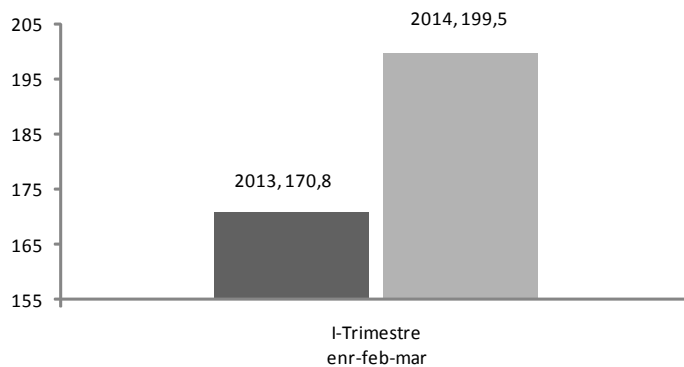
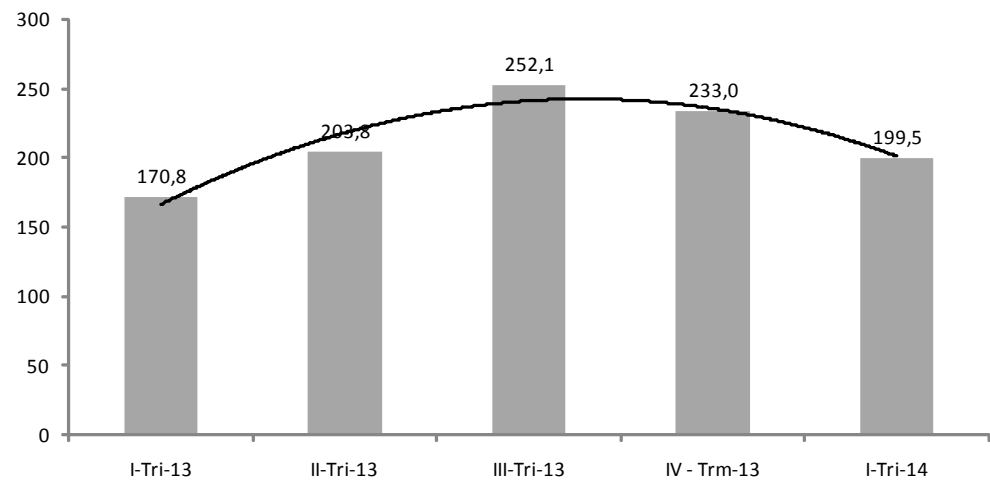


Gráfico 2.
Evolución Trimestral del IDL 2013 y 2014. Base 1995= 100



Fuente: base de datos del IEF E, metodología del INDEC.

Tanto en el gráfico 1 como en el gráfico 2 se puede observar que a pesar del incremento trimestral en el comienzo del año 2014, el Índice de Demanda Laboral presentaría una tendencia a la desaceleración en los trimestres venideros; ya que si se lo comparamos al primer trimestre del este año con respecto al último trimestre del 2013 (octubre, noviembre y diciembre) la variación que se obtuvo fue negativa y alcanzó el -14,4%.

2. Análisis mensual del Índice de Demanda Laboral. ABRIL 2014

Retroceso de la Demanda Laboral Platense: en el mes de abril cayó un - 7,9% en relación a abril de 2013.

En el transcurso del mes de abril del corriente año, el índice de Demanda Laboral del Gran La Plata presentó una caída interanual del -7,9% (de abril de 2014 con respecto a abril de 2013). Pero también, presentó una caída mensual con respecto a marzo del mismo año, siendo esta -15,2 %.

Estas dos caídas –tanto interanual como mensual- nos anticipan una tendencia negativa para

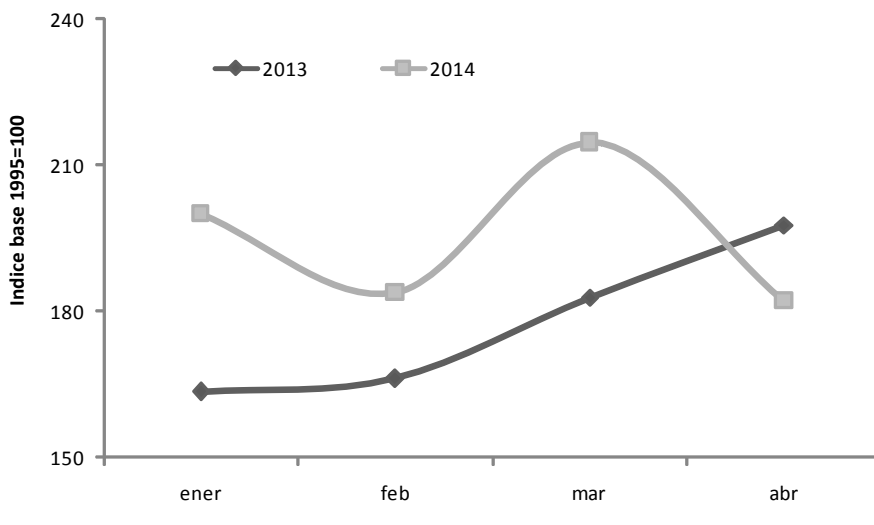
los próximos meses del año 2014. Si no se aplican políticas que permitan cambiar la tendencia del corriente año en los meses siguientes, será un año difícil para el mercado laboral platense, con escasos puestos y avisos de trabajo en la región.

En el gráfico 3 observamos que en los tres primeros meses del año 2014, el nivel del índice fue superior a los mismos meses ocurridos en el año 2013. Recién en el mes de abril de 2014 se visualiza un punto de inflexión y cambio en el nivel del indicador, siendo superior el mes de abril del año 2013 al de corriente año.

En el gráfico 4 de la siguiente página se observa la evolución mensual año a año del índice de demanda laboral del Gran La Plata, donde la línea de tendencia se encuentra por encima del promedio histórico, y con pendiente ascendente.

En lo que respecta a las categorías ocupacionales del mes de abril del corriente año, a excepción de “Profesionales, técnicos y directivos” y “Servicios Personales” que tuvieron incrementos mensuales positivos del 3,4% y 1,1% respectivamente; el resto de las categorías presentaron detrimentos con respecto al mes de marzo del mismo año.

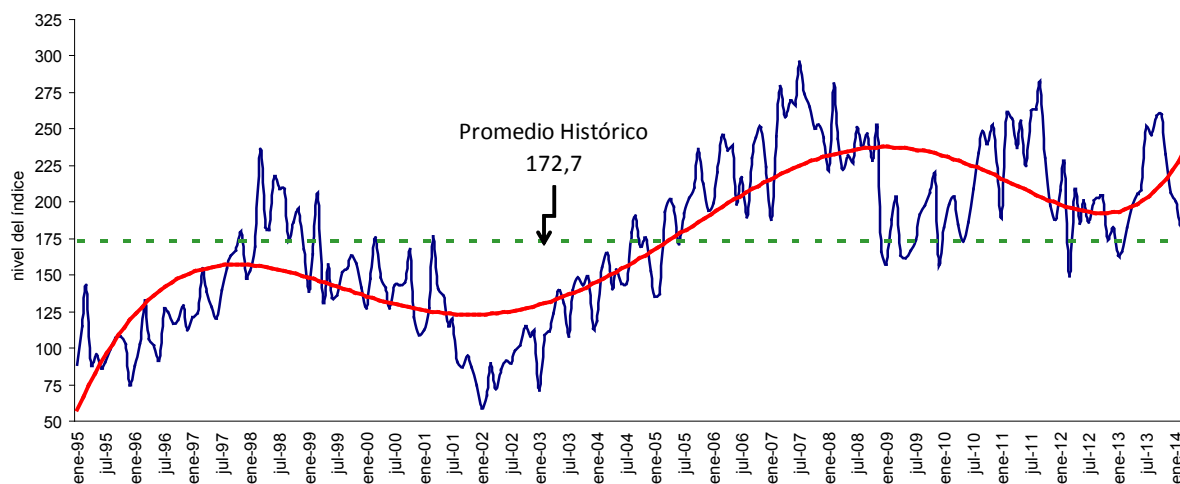
Gráfico 3.
Evolución Mensual del IDL 2013 y 2014. Base 1995= 100



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

Gráfico 4.

Evolución mensual del IDL. Base 1995= 100



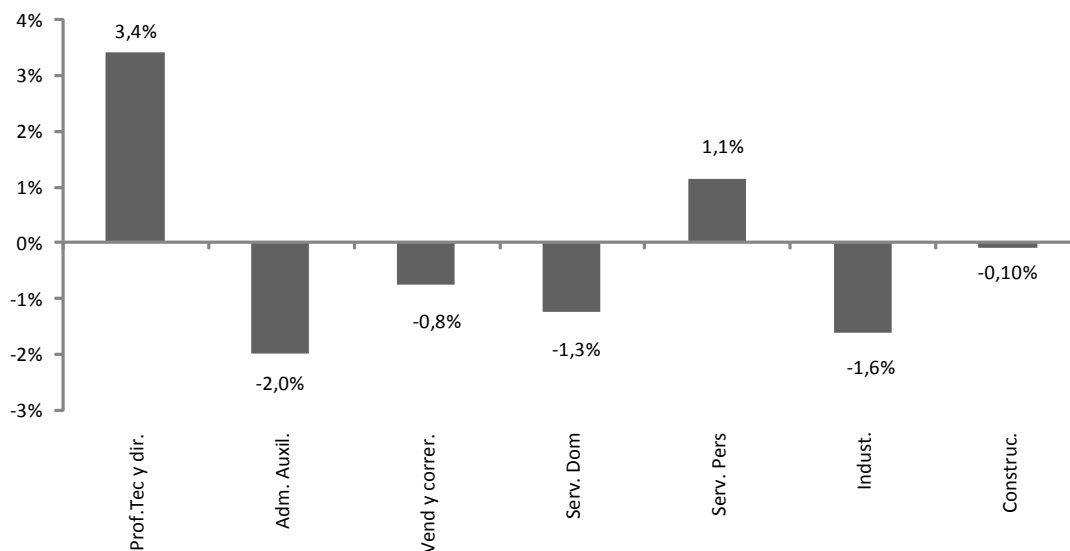
Fuente: base de datos del IEFE, metodología del INDEC.

La categoría que mas cayó en el mes de abril fue “Administrativos y Auxiliares” con -2%, luego siguió “Industria” con una caída mensual del -1,6%, continuó “Servicio Domestico” con -1,3%, y en anteúltimo lugar “Vendedores y Corredores” con -0,8%: En el último lugar se ubica “Construcciones” con -0,10%”.

Es necesario destacar el alto grado de informalidad en los puestos publicados, casi el 80 % se caracteriza por ser puestos con escasa capacitación o con poca o nula experiencia y, con contratos laborales informales. El resto de los anuncios publicados requieren alta capacitación y experiencia para ocupar el puesto y contratos laborales más formales.

Gráfico 5.

Variación mensual del IDL del mes de abril de 2014 en relación a diciembre de 2013. Base 1995= 100



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



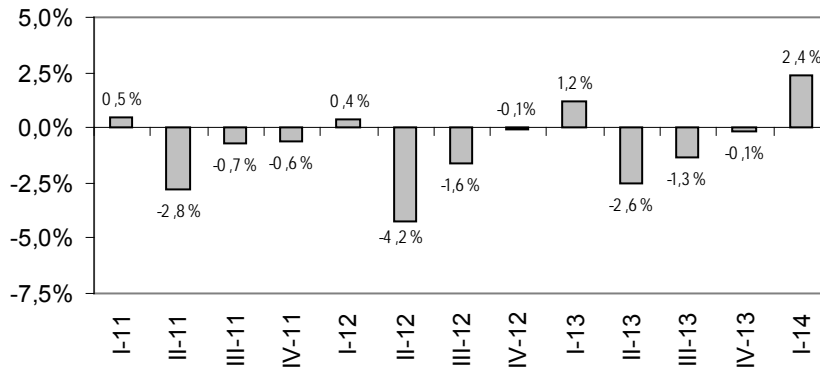
Índice de competitividad argentino, industrial y sectorial.

1. Evolución reciente del Índice de Competitividad Argentino

El Índice de Competitividad Argentino, ICA-iefe, se incrementó un 2,4% en el primer trimestre del año 2014, respecto al último trimestre del año 2013. De esta forma, el índice presentó una mejora sustancial en términos trimestrales después de evidenciar reducciones en los 3 trimestres previos.

Es importante destacar, que durante los últimos años el indicador de competitividad ha aumentado en los primeros trimestres de cada año, tal como puede observarse en el Gráfico 1. Esto da la pauta de que se trata, en parte, de un incremento de tipo estacional. Sin embargo, el aumento porcentual en el último trimestre comparado con lo ocurrido en los años previos resultó ser superior. Por ejemplo el incremento porcentual duplicó al correspondiente al año previo (2013) y quintuplicó, o más, al los años 2011 y 2012.

Gráfico 1.
Evolución de la Variación Trimestral del ICA. Trim. I-11 - I-14



En el Cuadro 1 se muestra el comportamiento de las distintas variables consideradas en la estimación del ICA-iefe. Este cuadro incluye la variación porcentual de cada variable en el trimestre Enero – Marzo de 2014 con relación al trimestre previo (Octubre - Diciembre del 2013). También la variación porcentual de cada variable con relación a un año atrás y al mes de Diciembre de 2011.

Así, en el primer trimestre del año 2014 la devaluación nominal del Peso respecto a las tres monedas de los principales socios comerciales,

Estados Unidos, Brasil y Europa impactó positivamente en la competitividad. Así, el valor del Euro se incrementó un 28%, el del Dólar un 25% y el del Real un 21%.

Los aumentos en otras variables claves, como la tasa de interés, los insumos de producción doméstica, los salarios y los impuestos, no lograron compensar el efecto positivo generado por la devaluación del Peso. De las variables mencionadas, la que más aumentó respecto al último trimestre del año pasado (2013) fue la tasa de interés, que se incrementó casi un 22%, seguida por el incre-

mento en el precio de los insumos domésticos, cuyo incremento se ubicó en torno al 11%.

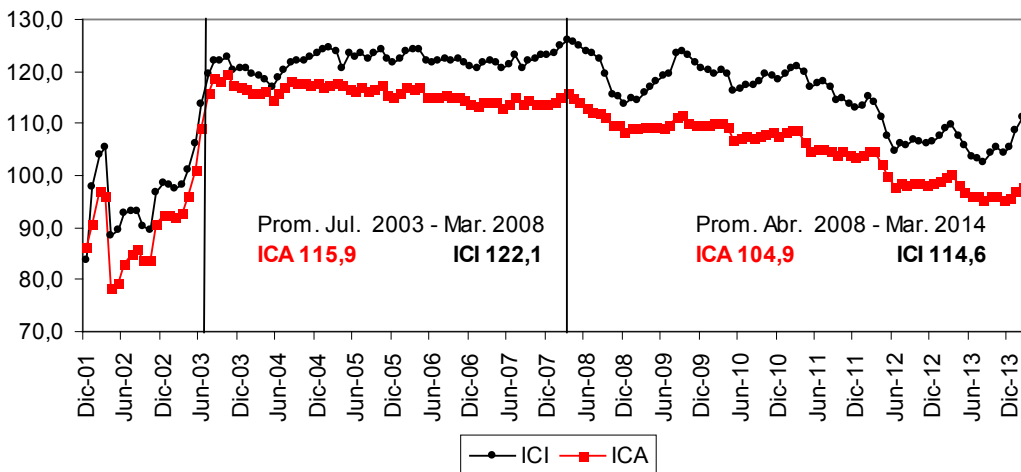
El Gráfico 1 muestra la evolución del ICA-iefe y del ICI (Índice de Competitividad Industrial) desde Diciembre de 2001.

Al observar la evolución del ICA-iefe durante los últimos años, en particular desde el

último trimestre del año 2009 hasta el último trimestre del año 2013, se puede ver que el indicador se comportó de manera escalonada y descendente. Durante el primer trimestre del presente año ese comportamiento se ha revertido, habrá que esperar hasta el segundo trimestre de este año para ver si se consolida este cambio o no.

Gráfico 2.

Evolución del ICI y del ICA. Período Diciembre 2001 - Marzo 2014



Con respecto al valor del indicador de un año atrás (Marzo de 2013) este presentó una caída del 1,5%. Esta caída fue consecuencia del incremento en los salarios, en la recaudación tributaria, en la tasa de interés y en los precios de los insumos domésticos. Estas variables aumentaron en un porcentaje que se ubica entre un mínimo del 27,8% y un máximo del 34,9%, tal como se muestra en el Cuadro 1 (ver variación interanual).

El incremento en el valor de las monedas de los principales socios comerciales no compensó el efecto negativo generado por las variables mencionadas en el párrafo anterior. Esto ocurrió de todas maneras y a pesar de que los aumentos fueron importantes. Por ejemplo, en el caso de la moneda europea ésta se incrementó un 66% entre Marzo del 2013 y Marzo de 2014, mientras que el dólar lo hizo en un 56%.

Asimismo, el índice de Marzo de 2014 mostró una competitividad superior a la de Diciembre del año 2001. El valor del indicador fue un 14,4% 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 adverso en otras variables claves.

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

Cuadro 1.

Índice Competitividad Argentino - Componentes. Tasa de Variación Porcentual

Ta. Variación	IPM Argentina	PPI USA	IPM Brasil	IPM Alemania
Var. Trim.	11,4	0,8	2,0	0,0
Mar. 14 - Mar. 13	27,5	0,5	8,0	-0,8
Mar. 14 - Dic. 01	695,1	58,2	196,7	24,5
	Tarifa	Tasa de Interés	Salario	Impuestos
Var. Trim.	0,0	21,8	5,5	7,2
Mar. 14 - Mar. 13	0,0	32,6	34,9	33,0
Mar. 14 - Dic. 01	137,1	40,7	1783,0	2245,9
	P Insumos Int.	\$/U\$S	\$/R	\$/E
Var. Trim.	11,5	25,6	21,1	28,2
Mar. 14 - Mar. 13	27,8	55,8	33,0	66,3
Mar. 14 - Dic. 01	711,8	692,9	703,5	1129,4

Fuente: iefe-dat

2. Evolución reciente del Índice de Competitividad Industrial y Sectorial

El índice de competitividad de la industria (ICI), al igual que lo sucedido con el ICA-iefe, aumentó durante el trimestre comprendido entre Enero y Marzo de 2014, respecto al trimestre previo (Octubre – Diciembre 2013). Sin embargo, el porcentaje de incremento más que duplicó al del ICA-iefe (5,5%).

El comportamiento del ICI durante el primer trimestre del año fue más promisorio que el del ICA-iefe. Lo cual viene sucediendo desde mediados del año 2013. Mientras que el ICI se incrementó casi todos los meses desde Septiembre de 2013 a tasas que rondan el 1,4% promedio mensual, el ICA-iefe lo hizo pero a tasas mucho menores (0,5% promedio mensual). Cabe destacar que durante parte del año 2013, en particular entre Abril y Agosto, tanto el ICA-iefe como el ICI presentaron caídas intermensuales negativas.

En términos interanuales, el ICI creció un 2,7% mientras que el ICA-iefe se redujo un 1,5%. Es importante destacar que desde el mes de Enero del 2014 el ICI ha presentado tasas de variación interanuales positivas, revirtiendo un largo perio-

do que abarca más de 24 meses consecutivos de tasas de variación interanuales negativas. Esto no sucede con el ICA-iefe que aún presenta tasas de variaciones negativas

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, lo cual puede verse también en el Gráfico 1.

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 sectores productores de bienes transables, los vinculados a la explotación de los recursos naturales. De esta manera, en términos relativos, la industria se encuentra en la actualidad en una mejor posición.

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 y hasta Agosto de 2013 ambos indicadores muestran una tendencia decreciente. Esto parece revertirse desde Septiembre de manera más marcada en el caso del ICI respecto del ICA-iefe.

Asimismo, a diferencia de lo sucedido en el periodo previo, tanto el ICI como el ICA-iefe se redujeron punta a punta, es decir entre Abril 2008 y Marzo 2014. Aunque el porcentaje de reducción es menor en el caso del primero de los índices mencionados.

Por otra parte, vale comentar que durante el año 2008 la competitividad de la industria se vio

más afectada por la crisis. 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, no obstante, 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 transcurso del tiempo. El ICA-iefe, 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 3 de la siguiente página se muestra la variación porcentual del índice de competitivi-

Cuadro 2.

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

Periodo	Promedio		Tasa de Variación	
	ICI	ICA-iefe	ICI	ICA-iefe
Julio 03 - Marzo 08	122,1	115,9	5,7	0,1
Abril 08 – Marzo 14	114,6	104,9	-10,3	-13,9

Fuente: iefe-dat

dad de los principales sectores industriales entre el primer trimestre del año 2014 y el último trimestre del año 2013.

En esta oportunidad todos los sectores industriales presentaron mejoras en sus respectivos indicadores de competitividad individual. Los sectores cuyos indicadores más se incrementaron fueron los que producen Minerales No Metálicos (liderando el ranking), Productos Metálicos y Productos del Hierro y Acero. En estos tres casos sus índices aumentaron más de 11% entre un trimestre y otro.

Por otro lado, los sectores que menos aumentaron fueron los que producen artículos Productos Químicos, Textiles, Papel, Edición e Impresión y Madera y Muebles. Sus respectivos índices se incrementaron en porcentajes que oscilan entre el 2% y el 4% entre un trimestre y otro.

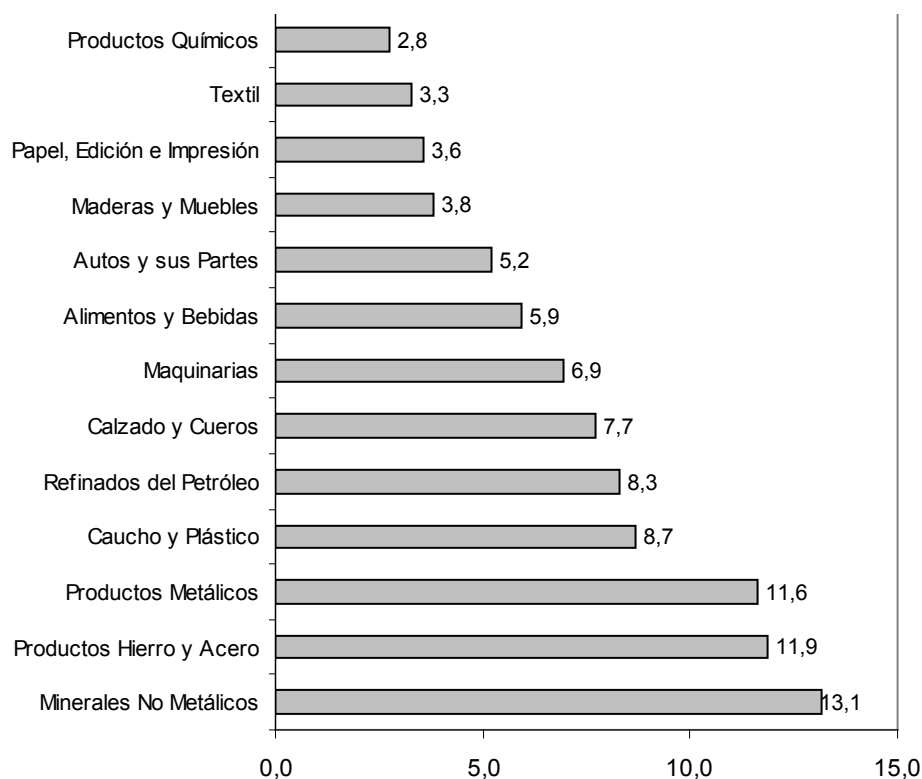
3 . Agrupamiento de los Sectores Industriales

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

En el cuadro se muestra que en el mes de Marzo de este año solo dos de los trece sectores presentaron caídas interanuales en sus indicadores de competitividad individual. Estos sectores fueron los que producen Papel, Edición e Impresión y Químicos.

Los restantes sectores presentaron mejoras en sus índices de competitividad individual siendo el sector que elabora productos de Hierro y

Gráfico 3.
Índices de Competitividad Sectorial. Taza de Variación Trimestral.



Acero el que presentó el mayor aumento interanual, con un crecimiento del 14,1%, seguido por el sector que produce artículos Metálicos, tal como se muestra en el Cuadro 3.

Al analizar el agrupamiento de sectores se observan muy pocos cambios respecto a lo que sucedió en el mes de Diciembre de 2013 y cambios más significativos respecto al mes de Diciembre de 2012.

Así, por ejemplo, con relación a Diciembre de 2013 solo un sector modificó su posición relativa, Caucho y Plástico, mejorándola. Los restantes doce sectores permanecieron en los mismos grupos.

Sin embargo, con relación a Diciembre de 2012 la situación de varios sectores ha cambiado sustancialmente. Dos sectores empeoraron su situación relativa (Madera y Muebles y Productos Textiles) y tres de ellos la mejoraron (Caucho

y Plástico, Minerales No Metálicos y Productos Metálicos).

El grupo de los sectores mejor posicionados es el Grupo A. Estos sectores presentan una tasa de variación porcentual interanual y un valor promedio más elevado que el promedio muestral. Los sectores que integran este grupo son los mejor posicionados en términos relativos.

El Grupo A está integrado por sectores que formaron parte del mismo desde hace meses. Sin embargo, comparando con la situación a Diciembre de 2012, el grupo ha crecido ya que en ese entonces solamente los sectores que producen Refinados del Petróleo y productos de Hierro y Acero lo integraron. Durante el año 2013 se sumaron al Grupo A los sectores que producen Minerales No Metálicos y Productos Metálicos. Estos sectores mejoraron su situación en relación a la que tenían en Diciembre de 2012, cuando integraban el Grupo C.

En particular, el sector que elabora Productos Metálicos se incorporó al Grupo A en el mes de Abril, mientras que el otro, Minerales No Metálicos, lo hizo en el mes de Mayo del año 2013.

En el mes de Marzo de 2014 también se incorporó al Grupo A el sector que produce Caucho y Plástico. Este sector formaba parte del Grupo C en Diciembre de 2013, por lo tanto respecto a ese mes ha mejorado su posición.

Asimismo, 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.

Al igual que lo sucedido en el mes de Diciembre de 2013, en el mes de Marzo de 2014 el Grupo B estuvo integrado por solamente dos sectores: Alimentos y Bebidas y Calzado y Cueros.

En comparación con los sectores que integraban el Grupo B en el mes de Diciembre de 2012 el grupo se ha reducido y ha perdido sectores (Madera y Muebles y Textil). Este grupo ha mostrado mucho dinamismo, durante el año 2013, pasó de estar integrado por 4 o 5 sectores estar formado solamente por 2.

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

Este grupo está integrado por seis de los trece sectores. Son los mismos sectores que lo integraban en el mes de Diciembre de 2013.

Así, cuatro de ellos formaban parte del mismo también en el mes de Diciembre de 2012: Papel, Edición e Impresión, Productos Químicos, Autos y Sus Partes y Maquinarias. Los últimos dos de los mencionados formaron parte del Grupo B durante parte del 2013.

Los otros dos sectores que pasaron a integrar el Grupo D son los que producen Madera y Muebles y Textiles. Los cuales empeoraron su situación en relación al mes de Diciembre de 2012, cuando integraban el Grupo B.

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.

En el mes de Marzo de 2014 este grupo no está integrado por ningún sector, mientras que en el mes de Diciembre de 2013 estuvo integrado por un único sector: Caucho y Plástico. Por lo tanto este sector productivo ha mejorado su posición respecto a tres meses atrás.

Asimismo, cabe destacar que en Diciembre de 2012 también formaban parte del Grupo C los sectores que producen Minerales No Metálicos y Productos Metálicos. Los cuales hoy se encuentran en el Grupo A, mejorando sustancialmente su posición relativa.

Cuadro 3.

Índices Sectoriales Por Grupo. Promedio Anual y Tasa de variación Interanual

SECTOR		Var. Interanual	Promedio	GRUPO
II	Refinados del Petróleo	7,0	169,5	A
XIII	Productos Hierro y Acero	14,1	135,7	
VI	Caucho y Plástico	5,9	128,0	
VIII	Minerales No Metálicos	11,8	124,9	
IX	Productos Metálicos	12,2	119,6	
XII	Calzado y Cueros	7,3	110,4	B
I	Alimentos y Bebidas	5,4	103,8	D
XI	Maquinarias	3,0	110,9	
X	Maderas y Muebles	1,3	109,2	
V	Textil	0,5	98,7	
VII	Autos y sus Partes	1,2	111,5	
IV	Papel, Edición e Impresión	-1,2	89,7	
III	Productos Químicos	-2,5	88,1	

Fuente: iefe-dat