

C.E.M.A.
Virrey del Pino 3210
1426 Capital Federal
Tel.: 552-3291/9313/7771

* ISBN Nº 987-99363-2-9

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11723.

Copyright - Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina
(C.E.M.A.)

**LA DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS
EN EL SECTOR MANUFACTURERO
ARGENTINO A DOS AÑOS DEL
PLAN DE CONVERTIBILIDAD**

Luisa Montuschi
Septiembre 1993
Nº 92

LA DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS EN EL SECTOR MANUFACTURERO
ARGENTINO A DOS AÑOS DEL PLAN DE CONVERTIBILIDAD

por

LUISA MONTUSCHI¹

(CEMA - CONICET)

I

El Plan de Convertibilidad instaurado por la Ley 23928, sancionada y promulgada el 27 de marzo de 1991, puso fin a casi dos años de políticas erráticas marcadas por dos picos hiperinflacionarios. Su principal objetivo era lograr la estabilidad de precios, reestablecer la confianza en la moneda nacional y, en plazos más mediatos, crear las condiciones para poder iniciar un sendero de crecimiento sostenido. Para lograr el objetivo enunciado la Ley impuso férreas restricciones a la emisión monetaria al establecer un tipo de cambio fijo de 10000 australes por dólar¹ y disponer que la base monetaria debería en el futuro estar respaldada en por lo menos un 100% de oro, divisas extranjeras o títulos públicos nacionales y extranjeros pagaderos en oro, metales preciosos o divisas de aceptada solvencia, con un valor computado a precios de mercado. Además la Ley prohibió, a partir del primero de abril de 1991 (artículos 7, 8, 9 y 10), todo mecanismo de indexación o de actualización monetaria². Con esta medida se eliminaron los perniciosos efectos de la inflación inercial.

La coherencia del programa requería la implementación de normas en materia de desregulación de los mercados, en particular del mercado laboral. El avance operado en la materia es considerado poco satisfactorio pues aún se espera el tratamiento de una más eficaz ley de reforma laboral, de la ley de obras sociales y de la de reforma previsional, así como la implementación de una norma que posibilite la negociación colectiva realizada a nivel de empresa.

Las medidas implicadas en el Plan de Convertibilidad debían tener efectos significativos sobre los ingresos asalariados. Existe una hipótesis vinculada con el comportamiento de tales ingresos en el curso de un proceso inflacionario, que se conoce como "hipótesis del rezago salarial", que sostiene que, en tales circunstancias se

¹ Colaboró en la investigación la licenciada Silvia García.

deterioran los salarios reales pues el ajuste de precios antecede al ajuste de los salarios. Su validez fue corroborada en el caso de las hiperinflaciones argentinas de 1989 y 1990³. En una situación de desaceleración de la inflación cabría entonces esperar la presencia de un efecto **rezago salarial inverso** o de **rezago de precios**. Sin embargo, para que tal efecto pudiese presentarse debería haberse mantenido la posibilidad de negociar libremente los salarios en comisiones paritarias y ello, claramente, no hubiese resultado coherente con los objetivos de estabilidad del Plan de Convertibilidad. La negociación salarial libre constituía un mecanismo potente de realimentación de la inercia inflacionaria, ya que difícilmente se hubiese podido erradicar en un corto plazo la mentalidad de negociar la recuperación del salario real, pactando aumentos fijados de acuerdo con la inflación pasada⁴.

El gobierno adoptó entonces la decisión, expresada en el Decreto 1334/91, de que todas las negociaciones salariales se llevasen a cabo sobre la base de acuerdos por productividad. Sin embargo, no parecía existir consenso, o siquiera conocimiento preciso, respecto del significado y formas de implementación de tales acuerdos. Para poder evaluar con precisión las causas de sus decepcionantes resultados parece conveniente realizar un breve análisis de las características que dichos acuerdos deberían haber tenido y de las fallas incurridas en su implementación.

Como consecuencia de acuerdos negociados con sindicatos, que pretendían regular la forma de utilización de la mano de obra en las empresas y plantas, surgieron en los mercados laborales las llamadas **"prácticas restrictivas de la productividad"**. Estas prácticas suelen manifestarse en reglas que pueden implicar aumentos en el número de personas ocupadas, más allá de lo necesario para un uso adecuado de equipos, máquinas e instalaciones, o procuran establecer límites en los niveles de producción al pautar determinados ritmos de trabajo, o pretenden restringir el número de horas de trabajo normales para obligar a recurrir a las horas extras y, por último, es norma que las mismas siempre pongan énfasis en la antigüedad como criterio para las promociones, los despidos y la asignación de tareas.

El objetivo declarado de tales prácticas es la protección del trabajador, pero las ineficiencias en el uso y la imposibilidad de las empresas de minimizar costos han sido consecuencias, tal vez no pretendidas, de las mismas. Para la economía global ello ha implicado niveles de actividad siempre inferiores a la producción potencial.

El análisis de los efectos negativos de las prácticas laborales restrictivas es de vieja data y los intentos para removerlas son por cierto muy anteriores a las propuestas de flexibilización laboral⁵. Tal vez los más conocidos y estudiados sean los acuerdos por productividad que se iniciaron en Gran Bretaña en el año 1960 con el llamado **"experimento Fawley"**, luego

seguido por otros acuerdos concretados sobre lineamientos similares⁶.

En tales acuerdos se convinieron cambios en las prácticas laborales, que debían traducirse en formas más eficientes de trabajar y que, por consiguiente, implicaban un abaratamiento de los costos de producción. Estos cambios tenían como contrapartida, por parte de los empleadores, concesiones de niveles de remuneraciones más elevados además de otros beneficios para los trabajadores. Debe enfatizarse el hecho de que tales acuerdos excluían la posibilidad de pagos por mayor eficiencia, si la misma se originaba sólo en cambios tecnológicos. Los acuerdos requerían siempre de una contribución directa del trabajador, dada por un mayor esfuerzo o nivel de exigencia, y también exigían cambios en las prácticas laborales. Este último requisito constituye el elemento distintivo esencial que diferencia este tipo de acuerdos de los métodos de pago de acuerdo con los resultados, ya que estos últimos no implican necesariamente modificaciones en las formas operativas de la fuerza de trabajo.

Los acuerdos logrados se tradujeron en cambios fundamentales en las formas de trabajar y de remunerar, pero el punto de partida de los mismos no fue la elaboración de una lista genérica de tales cambios, que por alguna razón se consideraban necesarios o convenientes. El punto de partida fue el estudio y preparación de proyectos, por parte del **management** de cada empresa o planta implicada en el acuerdo, que conllevaban nuevas formas organizativas de la fuerza laboral que procuraban eliminar las prácticas restrictivas de la productividad. Elaborados los correspondientes proyectos, la empresa tenía ya el conocimiento adecuado para poder negociar sobre bases concretas los cambios que eran considerados "indispensables" en las prácticas laborales y los cambios que, como consecuencia de los primeros, se consideraban "posibles" en las remuneraciones de los trabajadores.

En todos los casos se apuntaba a lograr una reducción en las horas extras, a un libre intercambio de tareas entre los distintos grupos de trabajadores, a la eliminación de restricciones en los ritmos de los procesos productivos, a cambios en los patrones laborales que posibilitaran la adaptación de las horas diarias y semanales trabajadas a las necesidades de la producción y a una reducción de la mano de obra ocupada, dados ciertos niveles de actividad. La contrapartida a tales cambios estaba dada por modificaciones sustanciales en los niveles y estructura de las remuneraciones asalariadas que implicaban, en todos los casos, una consolidación de varios suplementos, el más importante dado, sin duda, por las horas extras. Esta consolidación se traducía, entonces, en una mayor estabilidad de los ingresos de los trabajadores.

Una de las importantes lecciones que dejó el acuerdo Fawley, confirmada por posteriores experiencias, es la que indica que debe

ser el **management** el responsable de hallar respuestas al problema de la productividad y que ello sólo es posible hacerlo en el lugar de trabajo. La productividad no puede aumentarse por medio de la propaganda o por llamamientos a sentimientos de interés nacional, por nobles que ellos puedan ser. Siempre resultaron un fracaso las campañas realizadas en tal sentido. Sólo observando el funcionamiento concreto de los procesos de producción pueden identificarse sus fallas y deducirse las mejoras en la eficiencia que resultan factibles. Y es en el proceso de negociación colectiva donde los sindicatos pueden ser "convencidos" de aceptar los cambios propuestos como contrapartida de una adecuada y bien definida compensación para los trabajadores. Es por ello que los tópicos de la negociación deberán ser el salario y las formas y prácticas laborales en la planta.

El objetivo del Decreto 1334 era, sin duda, muy positivo. Pero la forma en que se llevaron a cabo las negociaciones por productividad que el mismo establecía poco tenían que ver con lo señalado en las experiencias analizadas. En general, se trató de negociaciones realizadas con sindicatos por industria, no basadas en proyecto concreto alguno de mejora de la productividad que implicara el levantamiento de las prácticas laborales restrictivas. Como se ha visto estos proyectos sólo pueden ser referidos a una empresa o planta específica. Por otra parte, el **management** no asumió responsabilidad alguna en las negociaciones que fueron realizadas por las cámaras empresarias. Intentar llegar a acuerdos sobre medidas globales de productividad para ajustar a las mismas la evolución de "todos" los salarios de un sector, no sólo aparece como una tarea imposible, sino que tal intento pudo ser el origen de algunas de las presiones inflacionarias que justamente este tipo de negociaciones salariales quiere evitar.

Conviene en este punto analizar de forma algo más rigurosa los problemas que pueden originar las negociaciones salariales por productividad, realizadas a nivel de industria. La norma que implica ligar la evolución de los salarios a la evolución de la productividad sólo tiene sentido a nivel de empresa o planta. A nivel de industria o sector tales negociaciones deberían traducirse en la implementación de una serie de reglas que resultaran consistentes con el objetivo de estabilidad del nivel general de precios. El objetivo de la estabilidad de precios implica que, para una determinada industria, debería cumplirse a nivel agregado que $\hat{w} = \hat{y}$ (donde w es la tasa de salarios e y la productividad y donde el acento circunflejo $\hat{\quad}$ indica tasa de variación) para que se cumpla que la tasa de variación de los precios sea igual a cero. Esta regla del sector debe traducirse en reglas que deberían ser cumplidas por cada empresa perteneciente al mismo para poder alcanzar el objetivo en materia de precios y evitar indeseadas y no pretendidas redistribuciones de ingresos.

En cada empresa i se dará una relación particular f entre la variación del salario y la de la productividad sectorial, es decir

$\hat{w}_i = f(\hat{y}_i)$ además, de acuerdo con lo estipulado en el respectivo convenio, debe cumplirse que $\hat{w}_i = \hat{w} = \hat{y}$

En empresas donde la productividad crece a una tasa mayor que el promedio \hat{y} , es decir donde $\hat{y}_i > \hat{y}$, será cierto que $\hat{w}_i < \hat{y}_i$, por consiguiente, p_i debería caer. Por otra parte, en empresas donde la productividad se incrementa a una tasa menor al promedio, o sea donde $\hat{y}_i < \hat{y}$ será cierto que $\hat{w}_i > \hat{y}_i$ y p_i debería aumentar.

Como se dijo más arriba las reglas que relacionan los w_i con las y_i deberían ser consistentes con la estabilidad del índice de precios P al nivel predeterminado tal que

$$\Pi^* = \sum b_i \pi_i$$

donde Π^* es la tasa de inflación objetivo, π_i son las tasas de incremento de precios de cada empresa y b_i son los correspondientes ponderadores.

Sin embargo, la evidencia indica que muy difícilmente los precios caerán en las empresas donde el incremento del salario estuvo por debajo del aumento de la productividad. En estas empresas aumentaría entonces el margen de beneficios. La mayor competitividad de la economía impediría también que las empresas que tuvieron un incremento del salario superior al de su propia productividad puedan aumentar su precio en la medida necesaria para mantener inalterado su margen de beneficios. En estos casos el resultado final sería entonces una redistribución intraindustrial de los beneficios.

Otra situación anómala, resultado de la pretensión de negociar a nivel de industria aumentos salariales por mayor productividad, puede haberse presentado si, ante la imposibilidad de llegar a "acordar" inexistentes medidas globales de productividad, se hubiese decidido finalmente encubrir acuerdos destinados a recuperar el poder adquisitivo del salario, perdido por inflaciones pasadas. En el pasado tal aumento hubiera sido trasladado a precios y las participaciones salarios/beneficios no se hubiesen modificado. Ello hubiera realimentado el proceso inflacionario por la inflación inercial generada por la indexación salarial. En el nuevo contexto de mayor estabilidad y competitividad definida por el Plan de Convertibilidad no resultó posible tal tipo de comportamiento y, de haberse dado tal indexación encubierta por el manto de la productividad, ello habría de manifestarse en una caída de la participación de los beneficios.

II

A los efectos de poder identificar los efectos redistributivos que pudieron haberse dado en el curso de la vigencia del Plan de Convertibilidad se utilizó un modelo que ya había sido empleado en un trabajo anterior ya citado⁸. A partir de un modelo simple que supone márgenes de beneficios variables, determinados por las políticas de precios seguidas por las empresas en cada período, puede inferirse la evolución de la participación de los salarios y de los márgenes de beneficios en el precio final del producto. Tales políticas de precios dependerán del comportamiento de los precios de los insumos pero estarán fuertemente condicionadas por el contexto de estabilidad y por la apertura de la economía.

Se parte de la identidad expresada en [1] que relaciona el valor de mercado de un producto final con el costo de los insumos necesarios para producirlo, medibles y no medibles, más el margen de beneficios, todo expresado en valores por unidad de producto.

$$[1] \quad P = w a + e j + c d + g$$

donde:

P es el precio unitario del producto final

w tasa salarial unitaria

a cantidad de trabajo insumida por unidad de producto final

e precio unitario de insumos importados

j cantidad de importaciones insumidas por unidad de producto final

c precio unitario de otros insumos no medibles

d cantidad de insumos no medibles por unidad de producto final

g margen unitario de beneficio

Téngase presente que la expresión $w a$ indica el costo laboral unitario que, de cumplirse con el objetivo de negociación de salarios por productividad, no debería modificarse. En efecto,

$$[2] \quad CL = w a = w/y \quad \text{puesto que } y = 1/a$$

por consiguiente la tasa de variación del costo laboral ΔCL será

$$[3] \quad \Delta CL = \hat{w} - \hat{y} \geq 0 \quad \text{según } \hat{w} \geq \hat{y}$$

En el análisis que sigue supondremos que $\hat{y} = 0$, y los resultados no se verán afectados siempre que se cumpla que $\hat{w} > \hat{y}$. Obsérvese que la participación de los salarios en el ingreso η_w estará dada por

$$[4] \quad \eta_w = w a/P \quad \text{que, para } \hat{y}=0, \text{ variará según } \hat{w} > \Pi \text{ ó } \hat{w} < \Pi$$

puesto que

$$[5] \quad \hat{\eta}_w = \hat{w} - \Pi \quad \text{donde } \Pi \text{ indica la tasa de variación de } P$$

Se supondrá además que los costos no medibles cd constituyen una proporción fija ϕ de los costos medibles y que el margen de ganancia g es variable, dependiendo de las políticas de precios seguidas en cada período por las empresas según los condicionantes dados por la competitividad de los mercados. En consecuencia,

$$[6] \quad P = (1 + \phi) (w a + e j) + g$$

y, calculando las tasas de variación, se obtiene

$$[7] \quad \Pi = (1 + \phi) (\hat{w} \eta_w + \hat{e} \eta_c) + \hat{g} \eta_g$$

donde se supone que $\hat{a}=0$, $\hat{j}=0$, $\eta_c=ej/P$, $\eta_g=g/P$

De [6] se deriva

$$[8] \quad (1 - \eta_g) = (1 + \phi) (\eta_w + \eta_c)$$

y de [7] y [8] se obtiene

$$[9] \quad \Pi / (1 - \eta_g) - (\hat{w} \eta_w + \hat{e} \eta_c) / (\eta_w + \eta_c) = \hat{g} \eta_g / (1 - \eta_g)$$

Se define a

[10] $\hat{i} = (\hat{w} \eta_w + \hat{e} \eta_c) / (\eta_w + \eta_c)$ como al promedio ponderado de las tasas de variación de los precios de los insumos. Por consiguiente,

$$[11] \quad \Pi / (1 - \eta_g) - \hat{i} = g \eta_g / (1 - \eta_g) \quad y$$

$$[12] \quad \Pi - \hat{i} (1 - \eta_g) = \hat{g} \eta_g$$

A partir del análisis que antecede se pueden plantear algunos casos de comportamiento de precios de productos y factores que permiten realizar inferencias respecto de los efectos redistributivos que, en cada situación, pudieron haberse presentado.

Caso 1 $\Pi > \hat{i}$ por lo tanto $\hat{i} = \Pi - \alpha$; $\alpha > 0$

De [12] se deriva

$$[13] \quad \Pi \eta_g + \alpha (1 - \eta_g) = \hat{g} \eta_g$$

y siendo $(1 - \eta_g) > 0$ será $\hat{g} > \Pi > \hat{i}$

y, por consiguiente,

$$\hat{\eta}_g > 0$$

Caso 2 $\Pi < \hat{i}$ por lo tanto $\hat{i} = \Pi + \beta$; $\beta > 0$

De [12] se obtiene

$$[14] \quad \Pi \eta_g - \beta (1 - \eta_g) = \hat{g} \eta_g$$

y siendo $(1 - \eta_g) > 0$ será $\Pi > \hat{g}$

y, por consiguiente,

$$\text{Caso 3} \quad \hat{\eta}_g < 0 \quad \hat{y} > 0 \quad \text{siendo} \quad \hat{w} > \hat{y}$$

En este caso se levanta el supuesto de que haya sido nulo el aumento de la productividad. La tasa de variación de la misma se supone positiva pero menor que la tasa de variación del salario. Si se define a

$$\Delta w = \hat{w} - \hat{y}$$

la expresión [10] que indica el promedio ponderado de las tasas de variación de los precios de los insumos, será ahora

$$[10^*] \quad \hat{i}^* = (\Delta w \eta_w + \hat{e} \eta_c) / (\eta_w + \eta_c)$$

En esta circunstancia se mantendrán los resultados de los casos 1 y 2 para $(\Pi > \hat{i}^*)$ y para $(\Pi < \hat{i}^*)$ respectivamente. Para el resto del trabajo, tal como se mencionara arriba, se supondrá que $\hat{y} = 0$ a los efectos de posibilitar las correspondientes estimaciones. Los resultados cualitativos no se ven afectados por este supuesto.

III

El análisis empírico fue referido al período enero 1991 a mayo 1993. A partir de la implementación del Plan de Convertibilidad aparece claro que se produce una desaceleración del proceso inflacionario, particularmente visible luego de los negativos efectos que en materia de variación de precios había tenido la fijación de una banda cambiaria, una de las primeras medidas adoptadas por Cavallo al asumir el Ministerio de Economía. Esta medida implicó en los hechos una devaluación de magnitud considerable⁹. En el gráfico siguiente puede apreciarse la evolución seguida por el IPM y el IPC desde enero 1991. Resulta claro que luego de las turbulencias de enero y febrero, fueron los índices de precios mayoristas los que respondieron más rápido y en forma sostenida a las medidas del plan de convertibilidad. No fue igualmente satisfactorio el comportamiento del índice de precios al consumidor. En el período analizado, de marzo de 1991 a mayo de 1993 se observa un aumento del IPMNG del 8,36% mientras que, igual período, el IMPCNG aumentó el 49,14%. Este disímil comportamiento fue debido a la influencia de los servicios, bienes no transables en el comercio internacional. Por no estar sujetos a la competencia originada en la creciente apertura de la economía dichos bienes

INDICES DE PRECIOS EN EL PLAN DE CONVERTIBILIDAD

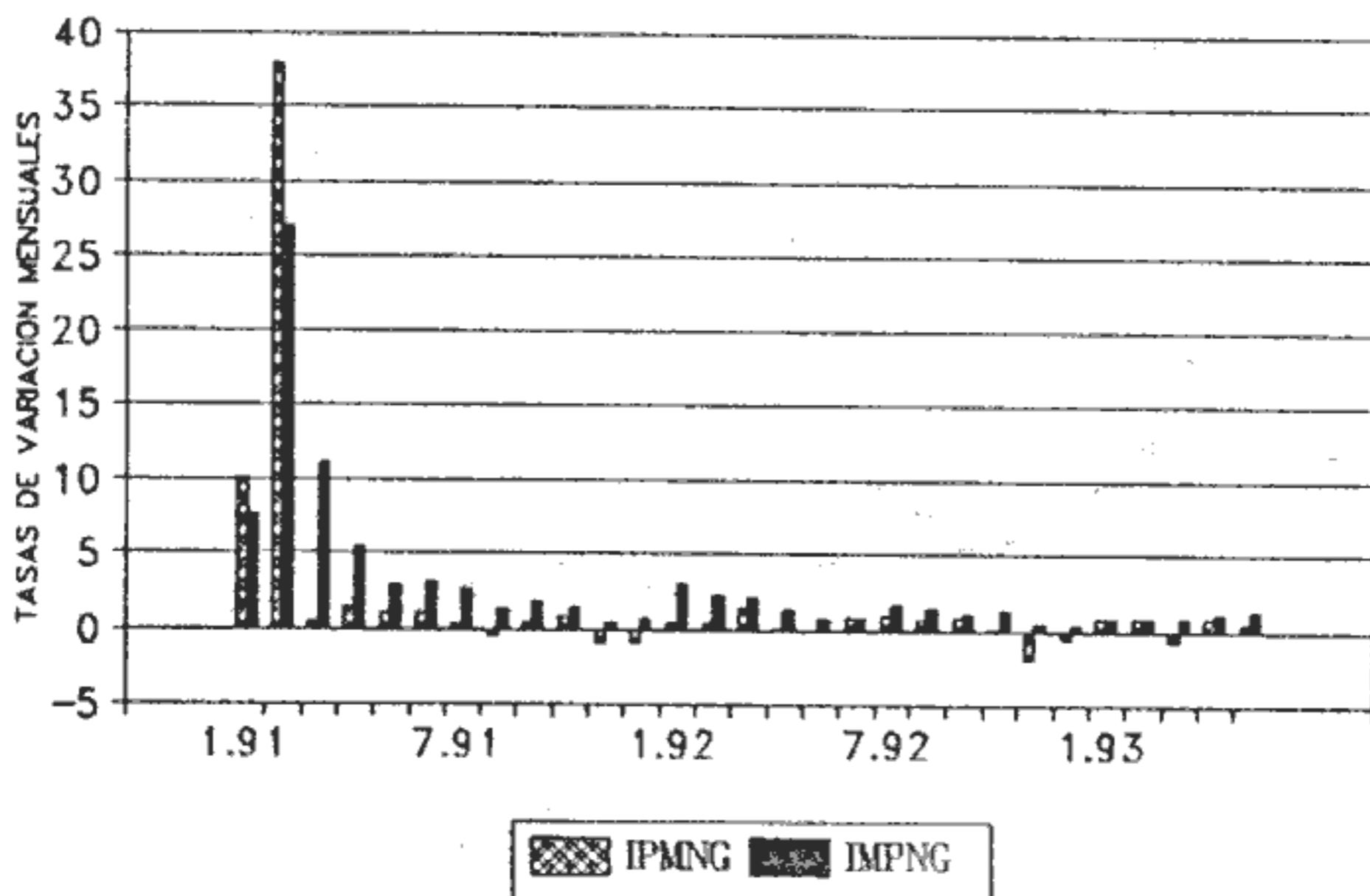


GRAFICO N° 1

tuvieron una tendencia creciente que distintas intervenciones de las autoridades económicas no pudieron alterar¹⁰.

La evolución del índice de precios al consumidor afectó al salario real de los trabajadores y al poder adquisitivo de dicho salario tal como puede apreciarse en el Grafico N° 2 basado en el Cuadro N° 1 que está confeccionado con datos de FIEL correspondientes a la industria manufacturera. De acuerdo con el mismo se observa una declinación del salario real del 11,64% entre mayo de 1993 y marzo de 1991, declinación que se reduce al 6,14% si la comparación se hace con el mes de febrero de 1991. Pero, el indicador más pertinente es el poder de compra del salario y el mismo muestra una leve mejora del 2,73% entre mayo 1993 y marzo de 1991 y del 4,58% en relación al mes de febrero de 1991. La conclusión sería entonces que en el período del Plan no se modificó de modo sustantivo la situación del sector asalariado en la industria, en términos de poder adquisitivo.

SALARIO REAL Y PODER DE COMPRA EN LA INDUS.MANUFACTURERA*BASE ENERO 1991=100

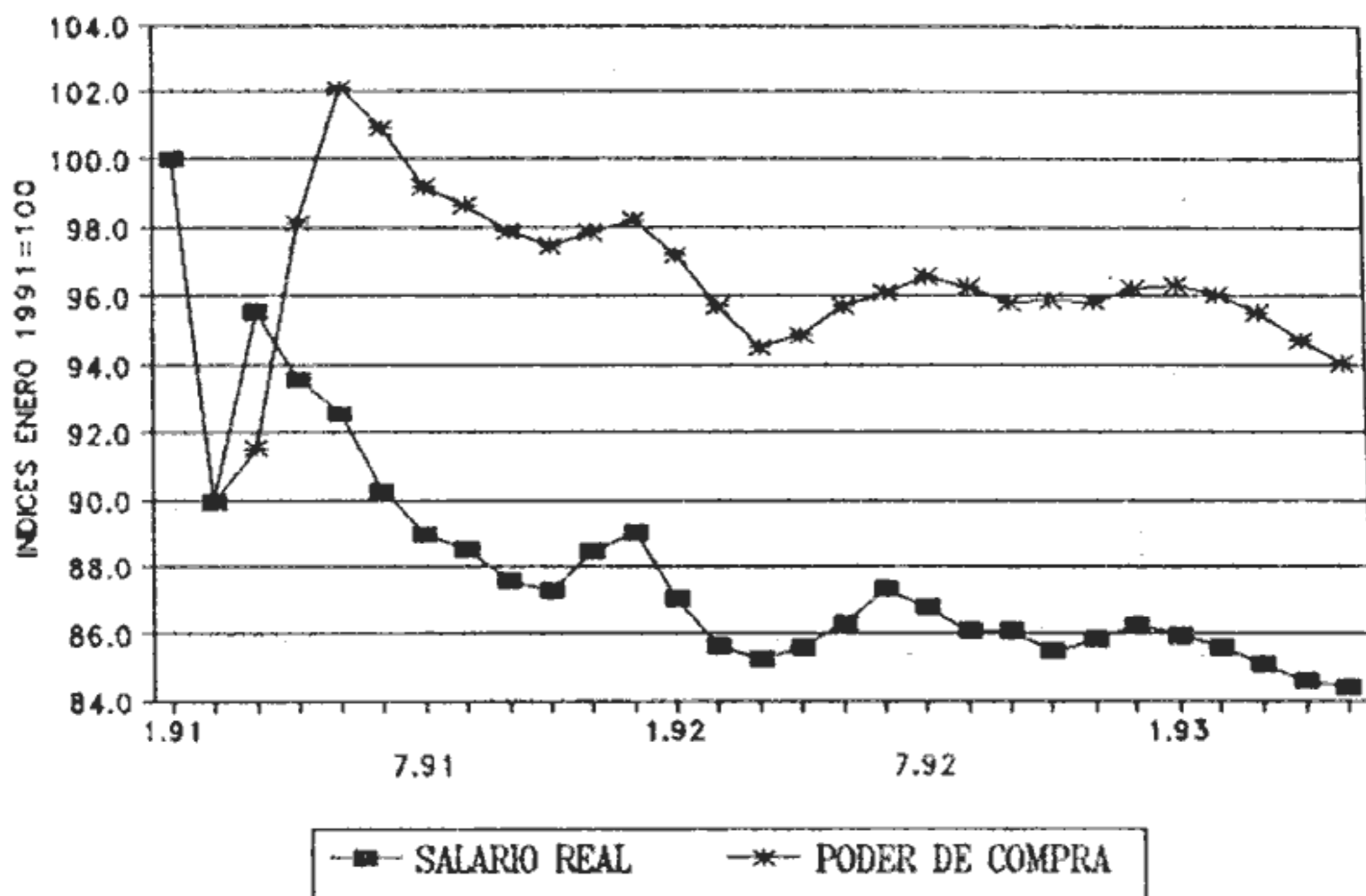


GRAFICO N° 2

CUADRO N° 1

EVOLUCION DEL SALARIO REAL Y DEL PODER DE COMPRA SALARIAL EN LA INDUSTRIA

FECHA	SALARIO REAL	PODER DE COMPRA
01/1991	100.00	100.00
02/1991	89.92	89.89
03/1991	95.52	91.51
04/1991	93.57	98.10
05/1991	92.54	102.08
06/1991	90.25	100.86
07/1991	88.97	99.18
08/1991	88.48	98.64
09/1991	87.54	97.86
10/1991	87.27	97.43
11/1991	88.46	97.80
12/1991	88.98	98.20
01/1992	86.99	97.18
02/1992	85.64	95.69
03/1992	85.23	94.48
04/1992	85.60	94.82
05/1992	86.29	95.67
06/1992	87.31	96.08
07/1992	86.75	96.55
08/1992	86.08	96.25
09/1992	86.08	95.78
10/1992	85.45	95.84
11/1992	85.81	95.82
12/1992	86.24	96.19
01/1993	85.96	96.28
02/1993	85.60	96.03
03/1993	85.10	95.53
04/1993	84.58	94.69
05/1993	84.40	94.01

FUENTE: FIEL - Indices base enero 1991=100

Para determinar la posible presencia de efectos redistributivos originados en el disímil comportamiento de precios de productos finales, salarios y precios de insumos importados, en el período marzo 1991-mayo 1993, se utilizaron los datos de salarios provenientes de la encuesta salarial realizada por FIEL para la industria manufacturera. En cuanto a precios se consideraron los índices de precios mayoristas para las diferentes ramas de la industria manufacturera y el índice de precios mayoristas de productos importados elaborados por el INDEC. La participación asalariada η_w para las distintas ramas industriales se estimó a partir de las cifras del Censo Nacional Económico de 1985 y, para la participación de las importaciones η_e se consideró un valor único de 0,08¹¹. En el Apéndice aparecen los valores de los índices salariales (base enero 1991=100) y los índices de precios para cada una de las ramas industriales de acuerdo con el siguiente detalle:

- 1 Alimentos y Bebidas
- 2 Textiles y Confecciones
- 3 Madera y Muebles
- 4 Papel e Imprenta
- 5 Química, Caucho y Derivados del Petróleo
- 6 Minerales no Metálicos
- 7 Metales Básicos
- 8 Maquinaria y Equipo
- 9 Total Industria Manufacturera

Al deflacionar los salarios por los respectivos índices de precios sectoriales se obtienen los índices $PW_i = W_i/P_i$ (base enero 1991=100) que aparecen en el Cuadro N° 2 que constituyen indicadores de la participación asalariada en la industria. En el Gráfico N° 3 se presenta la evolución de tal indicador para total de la Industria Manufacturera.

CUADRO N° 2

EVOLUCION DE LA PARTICIPACION ASALARIADA EN LA INDUSTRIA

Mes	PW1	PW2	PW3	PW4	PW5	PW6	PW7	PW8	PW9
01/1991	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
02/1991	85.19	80.82	75.92	86.54	79.42	94.37	72.15	79.04	80.82
03/1991	95.35	99.93	89.04	83.92	91.08	97.27	92.12	94.35	94.61
04/1991	91.91	100.51	85.24	87.32	94.80	95.91	99.68	99.87	97.42
05/1991	92.46	98.79	87.97	91.21	97.70	98.99	105.86	99.45	99.05
06/1991	91.25	97.59	89.74	91.20	98.43	99.03	106.28	99.59	98.80
07/1991	90.98	98.14	91.35	91.46	103.82	99.24	106.25	101.35	100.08
08/1991	91.78	99.43	90.92	92.04	104.61	100.99	111.90	101.90	101.31
09/1991	91.03	100.80	90.65	92.60	104.79	102.92	112.73	103.40	101.81
10/1991	91.53	99.98	90.25	94.51	105.52	103.26	112.60	104.80	102.44
11/1991	93.94	102.45	90.05	94.78	105.60	105.21	113.50	105.03	104.50
12/1991	96.30	104.36	91.71	95.97	106.79	106.13	116.05	106.16	106.20
01/1992	94.02	107.08	91.52	97.05	111.33	104.83	116.21	106.47	106.73
02/1992	93.58	110.27	91.72	97.21	112.55	103.89	116.77	107.07	107.32
03/1992	91.55	112.24	90.41	97.88	113.28	105.73	117.44	106.66	107.68
04/1992	92.63	112.82	94.27	101.13	113.61	107.84	119.09	108.21	109.15
05/1992	94.00	113.91	94.74	103.96	116.26	108.69	120.14	108.94	110.37
06/1992	93.38	114.25	94.64	105.08	116.17	107.86	123.60	110.83	111.59
07/1992	92.46	115.04	94.93	107.86	115.31	107.73	124.53	113.33	112.04
08/1992	93.83	115.19	96.80	109.17	115.68	107.19	124.33	114.41	112.80
09/1992	93.87	116.18	96.67	109.45	116.33	106.29	125.11	117.18	114.11
10/1992	94.32	117.13	97.07	109.70	117.47	107.38	125.40	117.62	114.66
11/1992	98.44	117.23	97.79	111.35	122.84	106.11	125.67	118.03	116.80
12/1992	99.69	117.84	97.98	112.07	124.90	108.32	126.56	118.57	117.88
01/1993	99.59	118.78	98.16	109.43	126.15	108.64	127.08	118.79	118.45
02/1993	98.88	119.42	99.33	109.43	126.70	108.47	127.42	118.81	118.29
03/1993	97.93	119.94	99.40	109.16	126.74	109.18	127.64	119.35	118.18
04/1993	98.33	119.08	99.31	110.93	126.11	108.62	127.63	119.22	118.23
05/1993	97.27	120.74	98.77	112.84	126.17	109.52	128.55	120.74	119.01

FUENTE: INDEC, FIEL - Indices base enero 1991=100

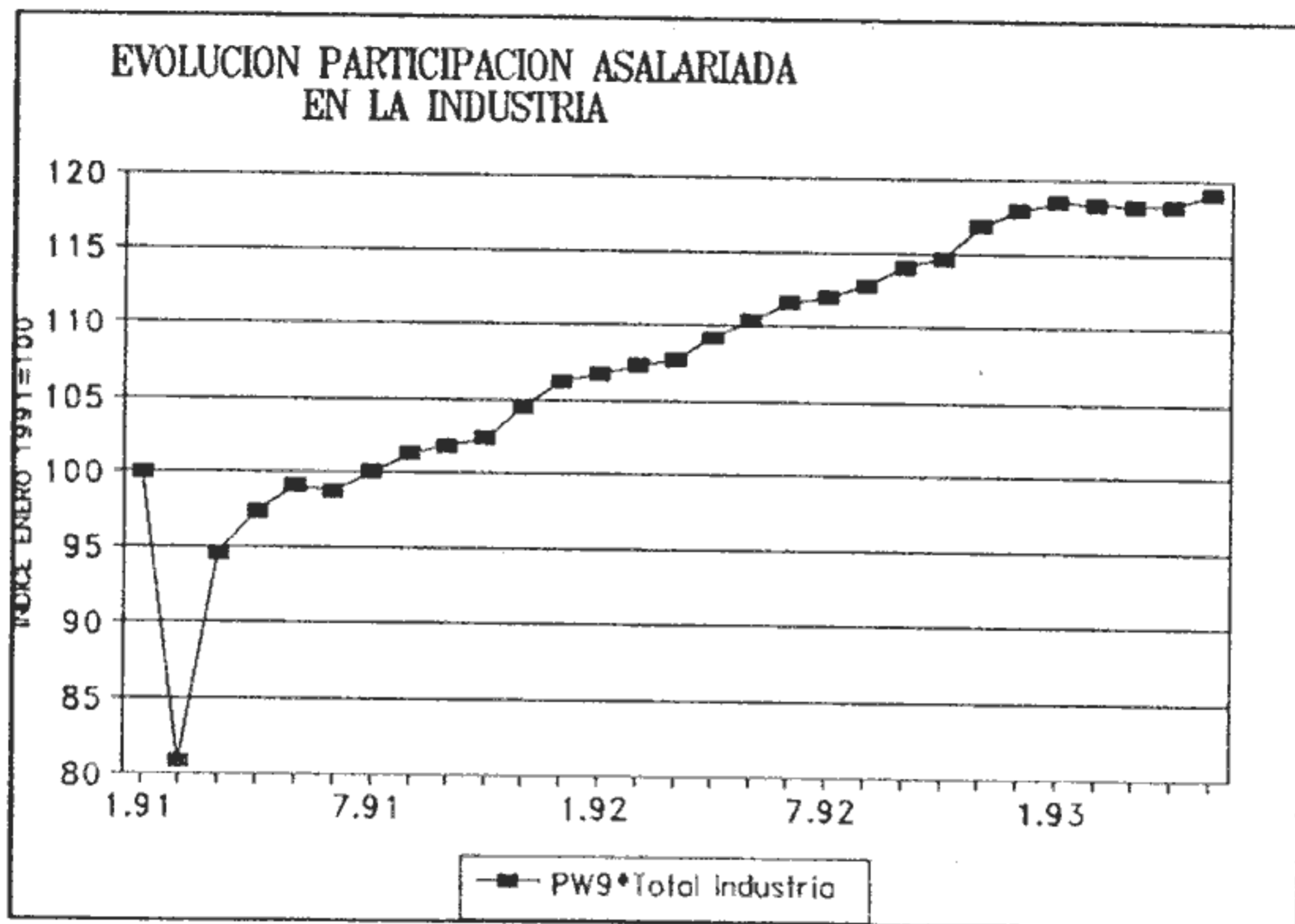


GRAFICO N° 3

Los resultados del Cuadro N° 2 muestran que para el agregado de la industria se ha producido una redistribución del ingreso en favor de los asalariados, resultado que resulta consistente con lo sucedido en el resto de las ramas industriales con la excepción de Alimentos y Bebidas y Madera y Muebles. Este crecimiento de participación parece haberse estabilizado en los últimos meses.

En el Cuadro N° 3 (A, B y C) se presentan las estimaciones realizadas para las distintas ramas industriales de Π , \hat{i} y \hat{w} . Se observa que con la excepción de los sectores indicados, en el resto la variación de los salarios estuvo por encima de la variación del promedio de los insumos y de los precios del producto. Esto confirma los resultados anteriores. Pero, considerando que, en la mayoría de los casos, Π estuvo por debajo no sólo de \hat{w} aino también de \hat{i} , esto ha llevado a una declinación de la participación de los márgenes de beneficio en el precio del producto final.

CUADRO N° 3

VARIACIONES EN LOS PRECIOS DE PRODUCTOS Y FACTORES

A

MES	TP1	TW1	TF1	TP2	TW2	TF2	TP3	TW3	TF3
01/1991	8.92	8.92	14.59	11.59	11.59	15.57	15.22	15.22	16.91
02/1991	36.35	16.16	31.76	42.58	15.24	29.38	52.98	16.14	25.15
03/1991	4.53	17.00	8.87	-0.66	22.83	13.39	-4.15	12.41	8.87
04/1991	6.34	2.50	0.73	0.22	0.80	-0.10	5.64	1.14	0.46
05/1991	2.03	2.65	0.84	1.77	0.03	-0.55	-0.83	2.35	1.38
06/1991	2.37	1.03	-0.47	1.23	0.00	-0.92	1.15	3.18	1.78
07/1991	1.14	0.84	0.18	-0.13	0.43	0.00	0.18	1.98	1.31
08/1991	-0.40	0.47	-0.03	-1.27	0.03	-0.25	0.47	0.00	-0.17
09/1991	1.59	0.76	0.51	-1.25	0.12	0.14	0.30	0.00	0.05
10/1991	0.52	1.07	0.68	1.56	0.73	0.52	0.45	0.00	0.04
11/1991	-1.80	0.78	0.57	0.50	2.97	1.94	0.57	0.35	0.34
12/1991	-1.42	1.06	0.14	-1.01	0.84	0.11	-0.53	1.30	0.71
01/1992	3.20	0.76	0.40	-1.40	1.17	0.69	0.31	0.11	0.07
02/1992	0.81	0.33	-0.31	-2.05	0.87	0.10	0.21	0.43	0.04
03/1992	2.66	0.43	0.40	0.04	1.82	1.26	2.32	0.86	0.73
04/1992	-0.21	0.97	1.07	0.98	1.51	1.40	0.39	4.68	3.80
05/1992	-0.86	0.62	0.01	0.43	1.40	0.56	0.12	0.62	0.27
06/1992	1.57	0.90	0.30	0.44	0.75	0.28	0.62	0.51	0.27
07/1992	1.79	0.79	0.94	0.53	1.22	1.19	0.46	0.77	0.86
08/1992	-0.62	0.84	0.75	0.55	0.68	0.66	0.19	2.17	1.78
09/1992	0.32	0.36	0.27	-0.33	0.53	0.38	0.13	0.00	0.04
10/1992	-0.14	0.34	0.35	0.00	0.82	0.64	-0.10	0.31	0.32
11/1992	-2.48	1.78	1.99	0.39	0.48	1.17	0.59	1.34	1.57
12/1992	-0.54	0.72	0.67	-0.22	0.29	0.42	0.21	0.40	0.45
01/1993	0.62	0.52	-0.01	-0.58	0.22	-0.14	-0.10	0.09	-0.11
02/1993	1.92	1.20	0.44	-0.26	0.27	-0.04	0.00	1.20	0.76
03/1993	1.28	0.31	-0.37	-0.21	0.23	-0.34	-0.06	0.00	-0.31
04/1993	0.26	0.67	0.43	0.76	0.04	0.07	0.09	0.00	0.03
05/1993	1.83	0.73	0.25	-0.11	1.27	0.64	0.55	0.00	-0.09

B

MES	TP4	TW4	TF4	TP5	TW5	TF5	TP6	TW6	TF6
01/1991	8.21	8.21	12.86	7.55	7.55	15.35	4.77	4.77	9.40
02/1991	30.86	13.25	26.39	41.11	12.07	33.71	28.59	21.35	29.59
03/1991	13.97	10.52	6.39	0.24	14.96	5.95	5.43	8.66	5.89
04/1991	1.02	5.11	2.85	-2.29	1.71	-0.06	1.57	0.16	-0.30
05/1991	0.09	4.55	2.50	-1.13	1.89	0.06	-0.30	2.89	1.71
06/1991	0.01	0.00	-0.81	0.21	0.95	-0.87	0.87	0.91	0.02
07/1991	-0.03	0.25	-0.07	-1.37	4.04	1.47	0.54	0.76	0.37
08/1991	0.20	0.83	0.32	-0.09	0.67	-0.07	1.16	2.93	1.96
09/1991	-0.07	0.54	0.42	0.06	0.23	0.21	-0.56	1.34	1.02
10/1991	0.61	2.69	1.83	0.21	0.91	0.51	-0.33	0.00	0.05
11/1991	-0.15	0.13	0.19	0.27	0.35	0.32	0.27	2.16	1.66
12/1991	-0.00	1.26	0.48	-0.01	1.10	-0.06	0.18	1.06	0.49
01/1992	-0.39	0.73	0.46	-2.09	2.08	0.91	1.24	0.00	-0.02
02/1992	1.32	1.50	0.60	-0.40	0.69	-0.30	1.47	0.56	0.10
03/1992	0.34	1.02	0.80	0.59	1.24	0.76	1.20	2.99	2.28
04/1992	-0.01	3.31	2.59	0.45	0.74	0.99	1.56	3.58	2.94
05/1992	-0.13	2.67	1.50	0.80	3.15	1.01	0.00	0.80	0.37
06/1992	0.17	1.25	0.67	1.29	1.21	0.30	1.46	0.69	0.38
07/1992	1.39	4.07	3.08	1.22	0.48	0.84	0.22	0.09	0.38
08/1992	-0.09	1.13	0.96	0.30	0.62	0.63	0.66	0.16	0.29
09/1992	-0.02	0.23	0.21	0.13	0.70	0.40	0.85	0.00	0.04
10/1992	0.15	0.39	0.38	-0.31	0.66	0.50	0.14	1.17	0.95
11/1992	0.00	1.50	1.76	-3.44	0.97	1.67	1.20	0.00	0.61
12/1992	0.05	0.70	0.67	-1.15	0.51	0.57	0.68	2.77	2.19
01/1993	2.43	0.01	-0.23	-0.22	0.78	-0.03	0.01	0.31	0.04
02/1993	0.01	0.01	-0.18	0.13	0.56	-0.04	0.15	0.00	-0.15
03/1993	0.42	0.18	-0.31	0.14	0.17	-0.60	-0.05	0.61	0.11
04/1993	-0.03	1.59	1.09	0.76	0.26	0.19	0.52	0.00	0.03
05/1993	0.26	1.99	1.18	0.23	0.28	-0.08	-0.16	0.68	0.39

C

MES	TP7	TW7	TF7	TP8	TW8	TF8	TP9	TW9	TF9
01/1991	7.46	7.46	12.08	14.20	14.20	15.85	9.94	9.94	14.60
02/1991	58.34	14.24	26.27	42.53	12.66	21.06	41.29	14.19	28.88
03/1991	-4.05	22.51	14.80	-2.23	16.70	12.78	0.76	17.95	10.32
04/1991	-5.85	1.87	0.78	-0.15	5.70	4.15	0.38	3.36	1.45
05/1991	-5.24	0.63	-0.04	0.76	0.33	-0.06	-0.00	1.67	0.44
06/1991	0.46	0.86	-0.18	0.28	0.42	-0.18	0.83	0.58	-0.58
07/1991	0.12	0.09	-0.16	-0.59	1.16	0.77	-0.16	1.13	0.43
08/1991	-3.88	1.23	0.62	0.04	0.58	0.31	-0.48	0.75	0.19
09/1991	-0.44	0.29	0.26	0.01	1.49	1.21	0.18	0.68	0.49
10/1991	0.37	0.25	0.22	0.24	1.59	1.29	0.41	1.03	0.70
11/1991	0.10	0.90	0.71	0.12	0.34	0.33	-0.24	1.76	1.19
12/1991	0.40	2.66	1.47	-0.06	1.02	0.58	-0.37	1.24	0.35
01/1992	-0.10	0.04	0.01	0.16	0.45	0.34	0.23	0.73	0.42
02/1992	-0.42	0.05	-0.33	-0.19	0.38	0.05	0.01	0.57	-0.09
03/1992	0.44	1.01	0.80	1.43	1.03	0.89	1.27	1.61	1.12
04/1992	-0.18	1.22	1.22	0.58	2.04	1.86	0.35	1.73	1.52
05/1992	0.24	1.12	0.52	1.32	2.00	1.40	0.37	1.49	0.61
06/1992	0.23	3.12	1.97	0.36	2.10	1.55	0.86	1.98	1.03
07/1992	0.05	0.81	0.92	-0.42	1.82	1.67	0.68	1.08	1.10
08/1992	0.16	0.00	0.20	0.04	1.00	0.92	0.02	0.71	0.68
09/1992	0.44	1.07	0.77	-1.07	1.33	1.08	-0.13	1.03	0.69
10/1992	-0.21	0.02	0.13	0.55	0.93	0.81	0.05	0.53	0.47
11/1992	0.12	0.34	0.95	0.50	0.84	1.15	-0.97	0.88	1.42
12/1992	0.05	0.76	0.71	-0.16	0.30	0.37	-0.13	0.79	0.72
01/1993	-0.02	0.39	0.04	0.12	0.31	0.09	0.02	0.50	0.03
02/1993	0.14	0.41	0.11	-0.02	0.00	-0.12	0.44	0.31	-0.02
03/1993	-0.15	0.03	-0.38	-0.15	0.29	-0.04	0.27	0.17	-0.38
04/1993	0.01	0.00	0.04	0.31	0.20	0.18	0.38	0.42	0.31
05/1993	-0.50	0.22	0.03	-0.03	1.25	0.90	0.41	1.07	0.51

TPi = Π (%)

TFi = \hat{i} (%)

TWi = \hat{w} (%)

FUENTE: INDEC, FIEL

Conclusiones similares se obtienen si se analizan las cifras de los Cuadros A.1, A.2 y A.3 del Apéndice que, como ya se señalara, presentan la evolución (en números índices base enero 1991=100) de los precios de los distintos sectores (IPi), de los salarios sectoriales (IWi) y de los promedios de los precios de los insumos (IFi). Salvo para Alimentos y Bebidas y para Madera y Muebles, los salarios lideraron la tendencia seguidos por el promedio de los precios de los insumos. En último término quedaron los precios. Estas tendencias pueden apreciarse en el Gráfico N° 4 que muestra la evolución de los tres indicadores (IP9, IF9 e IPW9) para el total de la industria. Todos estos resultados señalan que

en el período del Plan de Convertibilidad debe haberse producido una redistribución de ingresos en la Industria Manufacturera en contra de los márgenes de beneficios y en favor de los salarios.

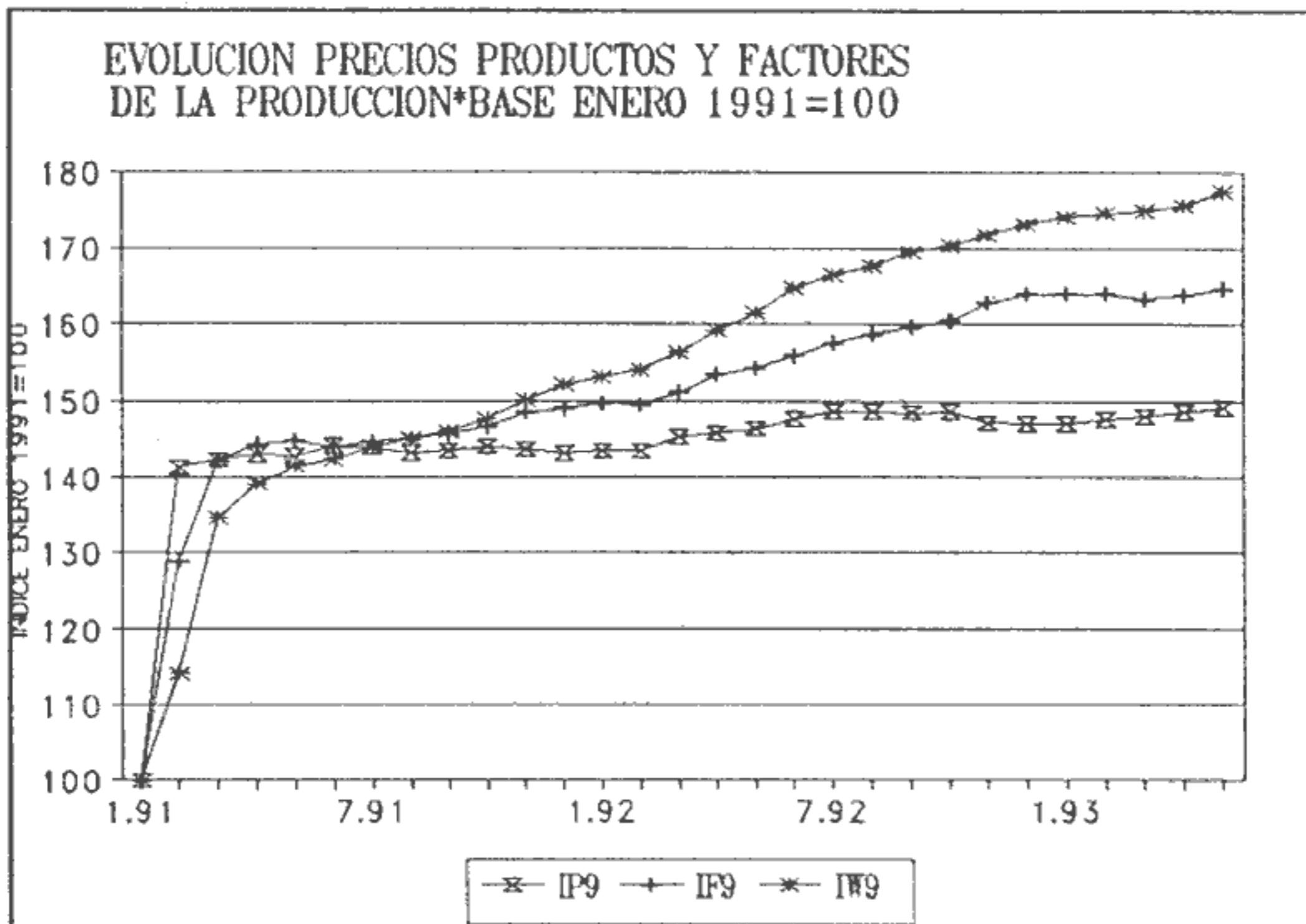


GRAFICO N° 4

Una comprobación adicional, y más rigurosa, respecto de como ha evolucionado la participación de los márgenes de beneficio dentro del precio del producto puede ser realizada de acuerdo con lo que sigue. Expresamos [1] como

$$[15] \quad P \equiv F + g$$

donde $F = w a + e j + c d$ indica a todos los elementos que contribuyen a la formación del precio del producto, excepto el margen de beneficio g . En consecuencia, la participación de tales elementos en el precio final será

$$[16] \quad \eta_f = F/P = (P - g)/P = 1 - \eta_g$$

y la inversa de η_f será

[17] $PG = P/F = 1/(1 - \eta_g)$ que constituye un indicador de la participación del margen de beneficios puesto que varía en igual sentido que el mismo.

Empíricamente se estimó PG como la relación I_{Pi}/I_{fi} . Esta relación, que constituye una variable proxy de η_g , indica para un período t cualquiera de qué manera se modificó la razón "precio del producto/precio de los insumos" respecto del período base enero 1991=100. En efecto,

[18] $PG = (I_{Pi}/I_{fi}) * 100 = [(P_t/P_0) * 100 / (PF_t/PF_0) * 100] * 100$
por lo tanto,

[19] $PG = [(P_t/PF_t) / (P_0/PF_0)] * 100$

En el Cuadro N° 3 se consignan los correspondientes resultados que, como es natural, avalan lo ya expresado más arriba respecto de la evolución de los márgenes de beneficio.

CUADRO N° 3

EVOLUCION DE UN INDICADOR DE LA PARTICIPACION DEL MARGEN DE BENEFICIO

MES	PG1	PG2	PG3	PG4	PG5	PG6	PG7	PG8	PG9
01/91	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
02/91	103.49	110.20	122.24	103.54	105.53	99.23	125.39	117.73	109.63
03/91	99.37	96.55	107.61	110.91	99.85	98.79	104.81	102.07	100.12
04/91	104.90	96.87	113.16	108.94	97.62	100.65	97.91	97.86	99.07
05/91	106.13	99.13	110.69	106.39	96.46	98.66	92.82	98.65	98.63
06/91	109.15	101.28	110.01	107.27	97.51	99.50	93.42	99.11	100.04
07/91	110.20	101.15	108.79	107.31	94.79	99.67	93.68	97.78	99.45
08/91	109.80	100.11	109.49	107.18	94.77	98.88	89.49	97.51	98.79
09/91	110.98	98.72	109.77	106.66	94.63	97.33	88.86	96.36	98.49
10/91	110.81	99.75	110.21	105.38	94.35	96.96	88.99	95.36	98.22
11/91	108.19	98.34	110.46	105.02	94.29	95.64	88.45	95.16	96.82
12/91	106.50	97.23	109.11	104.52	94.34	95.34	87.51	94.56	96.12
01/92	109.48	95.21	109.38	103.64	91.53	96.54	87.42	94.39	95.94
02/92	110.70	93.17	109.56	104.39	91.44	97.86	87.33	94.16	96.04
03/92	113.19	92.05	111.29	103.91	91.28	96.82	87.01	94.66	96.19
04/92	111.76	91.68	107.64	101.27	90.79	95.53	85.81	93.47	95.08
05/92	110.79	91.56	107.47	99.65	90.60	95.17	85.58	93.39	94.85
06/92	112.18	91.71	107.85	99.16	91.49	96.20	84.11	92.29	94.70
07/92	113.12	91.11	107.43	97.54	91.84	96.05	83.39	90.39	94.30
08/92	111.58	91.01	105.75	96.53	91.54	96.40	83.36	89.60	93.68
09/92	111.63	90.36	105.84	96.31	91.29	97.18	83.08	87.70	92.92
10/92	111.09	89.79	105.39	96.09	90.55	96.40	82.80	87.47	92.54
11/92	106.22	89.10	104.38	94.43	86.00	96.96	82.12	86.91	90.36
12/92	104.94	88.53	104.13	93.85	84.53	95.53	81.58	86.46	89.59
01/93	105.61	88.14	104.14	96.35	84.36	95.51	81.53	86.48	89.58
02/93	107.16	87.94	103.36	96.53	84.51	95.79	81.56	86.56	90.00
03/93	108.94	88.06	103.62	97.23	85.13	95.65	81.75	86.46	90.58
04/93	108.76	88.66	103.68	96.15	85.62	96.11	81.72	86.57	90.65
05/93	110.47	88.00	104.34	95.28	85.88	95.59	81.29	85.77	90.56

Indices base enero 1991=100

FUENTE: Cuadros N° A.1 y A.2 del Apéndice

Puede apreciarse que en todos los sectores, con la excepción ya comentada de Alimentos y Bebidas y Madera y Muebles, se produce una caída de la participación del margen de beneficio. Esta situación general aparece bien representada por la evolución del índice PG9 para el total de la Industria Manufacturera que se muestra en el Gráfico N° 5. Como puede observarse tal gráfico puede ser considerado como complementario del Gráfico N° 3.

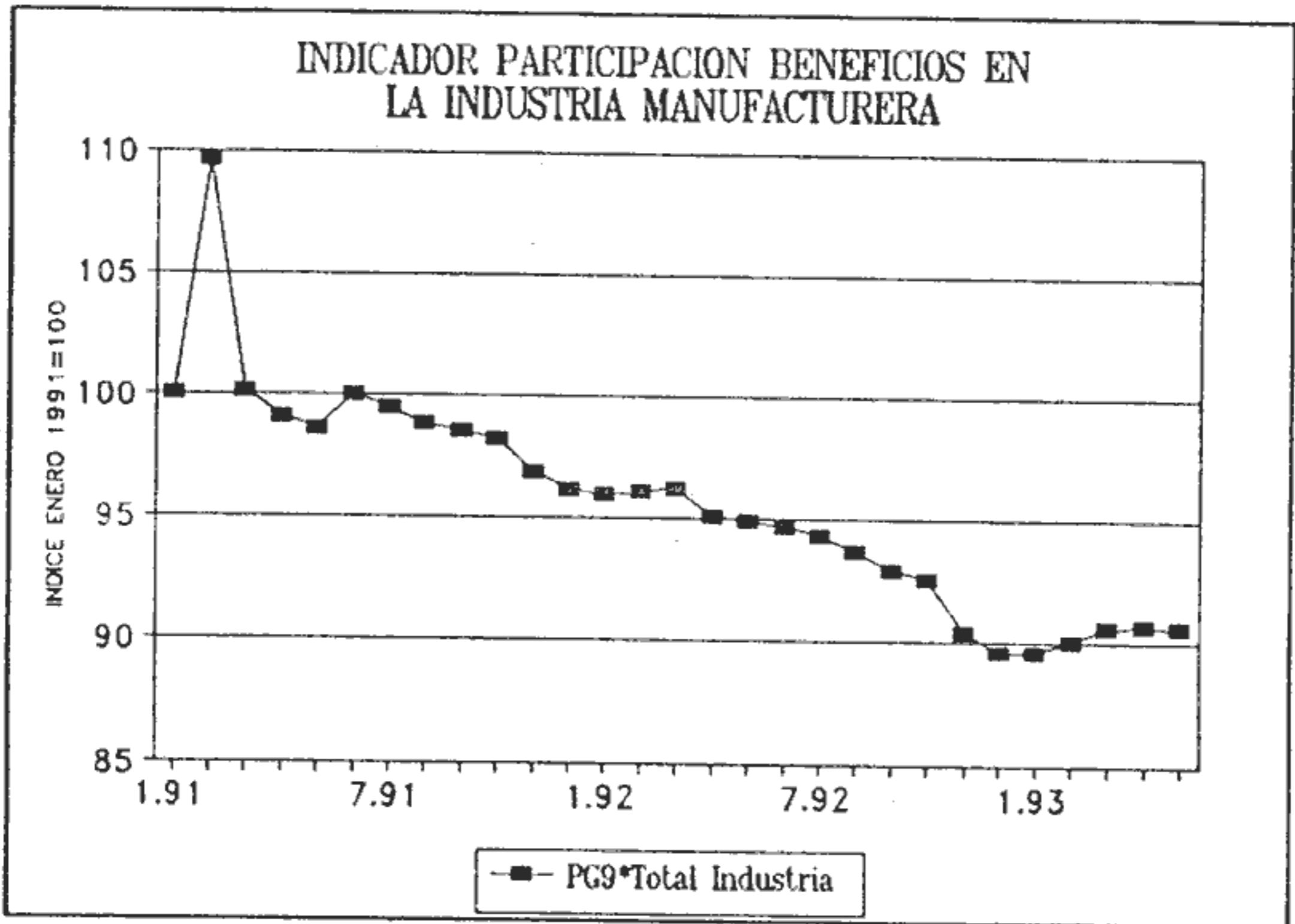


GRAFICO N° 5

A pesar del punto de vista bastante generalizado que sostiene que una de las consecuencias negativas no deseadas del Plan de Convertibilidad, ha sido el deterioro de la situación del sector asalariado, los resultados obtenidos no parecen avalar esta conclusión, por lo menos en lo referente a la Industria Manufacturera. En términos absolutos, puede señalarse que en el período de vigencia del Plan no se observa deterioro en el poder de compra del salario y, en términos relativos, la participación asalariada se fue incrementando mientras se iba deteriorando la participación del margen de beneficios. Es claro que hablar de aumento de participación no implica necesariamente referirse a un aumento del total de salarios ya que ello dependerá del nivel de actividad. Tampoco la caída de la participación de los beneficios implica, por iguales razones, hablar de declinación de los beneficios totales. Sin embargo, los datos disponibles parecen indicar una tendencia creciente en el índice de producción industrial¹² con lo cual podría inferirse que tampoco debe haberse deteriorado la situación del sector receptor de beneficios, sobre todo en el caso de haberse producido algún incremento de la productividad aunque el mismo hubiese sido de magnitud menor al aumento operado en los salarios.

El supuesto $\hat{w} > \hat{p}$ resulta esencial para la validez de los resultados que se presentan. El mismo parece representar de modo adecuado lo sucedido en el período analizado, en particular durante el primer año de vigencia del Plan en el cual los agentes económicos aún no habían asumido como estables las nuevas pautas de comportamiento que el mismo suponía. Téngase presente que, durante el período total estudiado, el IPM para productos manufacturados se incrementó un 4,78% mientras que el salario para el total de la Industria Manufacturera lo hizo un 31,79%. Sin embargo, durante el primer año de vigencia del Plan el aumento del salario industrial fue del 16,18% mientras los precios de los productos manufacturados crecían un 2,08%. En el último año estudiado los salarios crecieron un 9,88% contra un aumento del 1,90% de los precios.

Dadas las pautas que se manejaron al comienzo en las comisiones paritarias, que supuestamente debían negociar aumentos por productividad, puede suponerse que se procuró recuperar poder adquisitivo perdido por inflaciones pasadas. Las nuevas condiciones de competitividad de los mercados debieron impedir finalmente que tales aumentos fueran trasladados a precios. Es probable que, con posterioridad, las empresas hayan empezado a considerar con mayor seriedad la cuestión de los costos y la productividad. Sin embargo, se suele señalar que es en el sector Servicios donde parece haberse dado el mayor esfuerzo en tal sentido, en particular en las empresas privatizadas. Por otra parte, aunque las empresas manufactureras hubiesen iniciado esfuerzos serios y significativos para lograr aumentos de productividad, los mismos tardarán en llegar a beneficiar a los trabajadores involucrados en los mismos.

Ello es debido a la práctica de negociación salarial por industria. Sólo cuando se logre llevar las negociaciones a nivel de empresa será factible relacionar la productividad con los salarios. En ese momento se podrá lograr un compromiso de los trabajadores con tales esfuerzos, con los cambios tecnológicos y con el crecimiento económico.

NOTAS

1. A partir de marzo de 1992 se estableció un nuevo signo monetario, igual a 10000 australes, y se fijó la paridad 1:1 con el dólar estadounidense.

2. Por la Ley de Convertibilidad se modificaron los artículos 617, 619 y 623 del Código Civil con el fin de evitar interpretaciones duales en materia de indexación.

3. Cf. Montuschi, L., "Algunas consecuencias de un proceso hiperinflacionario: la redistribución de los ingresos en el sector manufacturero argentino 1989-1990", **CEMA, Serie DOCUMENTOS DE TRABAJO**, N° 78, agosto 1991.

4. Ese fue siempre el criterio seguido, con suerte diversa, en las negociaciones salariales llevadas a cabo desde el año 1950. Cf. Montuschi, L., "Sindicatos y negociaciones salariales. El caso argentino", **ECONOMICA**, Año XXXV, N° 1-2, 1989.

5. Cf. Flanders A., "Restrictive Practices and Productivity Bargaining" en **Collective Bargaining**, A. Flanders (ed.) Penguin Books, 1969.

6. Cf. Flanders A., **The Fawley Productivity Agreements**, Faber and Faber, Londres, 1964 y Clegg H.A., "The Substance of Productivity Agreements" en A. Flanders (ed.) *Op.Cit.*

7. Esta tasa sería cero en caso de esperarse una estabilidad absoluta del nivel de precios del correspondiente sector industrial.

8. Cf. Montuschi L., 1991, *Op. Cit.*

9. El IPM se incrementó un 7,7% en enero, 27% en febrero y 115 en marzo.

10. Al respecto pueden recordarse las intervenciones operadas a fin de que no se produjeran indexaciones encubiertas en el caso de los alquileres, las cuotas de los colegios privados y los servicios de medicina prepaga.

11. Dado el comportamiento seguido por las variables salarios y precio de productos importados el supuesto de ponderaciones fijas y, sin duda menores a las que se iban dando período a período, tuvo el efecto de suavizar los movimientos de las respectivas participaciones. Por otro lado, las nuevas cuentas nacionales indican que la participación de las importaciones utilizada es muy aproximada al promedio del período.

12. De acuerdo con estimaciones de un Índice de Producción Industrial (IPI) realizadas por FIEL si se compara el promedio del IPI durante los cinco primeros meses de cada año desde 1980, en 1993 se registra el máximo de la serie. Cf. FIEL, **Indicadores de Coyuntura**.

APENDICE

CUADRO A.1

EVOLUCION DE LOS PRECIOS INDUSTRIALES

(Indices base enero 1991=100)

MES	IP1	IP2	IP3	IP4	IP5	IP6	IP7	IP8	IP9
12/90	91.81	89.62	86.79	92.42	92.98	95.44	93.06	87.57	90.96
01/91	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
02/91	136.35	142.58	152.98	130.86	141.11	128.59	158.34	142.53	141.29
03/91	142.53	141.64	146.62	149.14	141.45	135.57	151.93	139.35	142.36
04/91	151.57	141.96	154.90	150.66	138.21	137.70	143.04	139.14	142.90
05/91	154.64	144.47	153.62	150.80	136.65	137.28	135.54	140.20	142.90
06/91	158.31	146.25	155.38	150.81	136.94	138.48	136.17	140.59	144.09
07/91	160.11	146.06	155.67	150.77	135.07	139.23	136.33	139.76	143.86
08/91	159.48	144.21	156.41	151.07	134.95	140.84	131.04	139.82	143.18
09/91	162.01	142.40	156.87	150.96	135.03	140.04	130.46	139.84	143.44
10/91	162.85	144.63	157.57	151.88	135.31	139.58	130.94	140.17	144.03
11/91	159.92	145.35	158.47	151.65	135.67	139.95	131.06	140.34	143.68
12/91	157.64	143.88	157.63	151.65	135.65	140.21	131.59	140.26	143.14
01/92	162.70	141.87	158.12	151.07	132.82	141.95	131.46	140.49	143.48
02/92	164.01	138.96	158.45	153.07	132.28	144.04	130.90	140.23	143.50
03/92	168.37	139.02	162.13	153.59	133.06	145.76	131.47	142.23	145.32
04/92	168.01	140.39	162.77	153.57	133.66	148.04	131.24	143.05	145.83
05/92	166.57	140.99	162.96	153.37	134.73	148.04	131.55	144.93	146.38
06/92	169.18	141.62	163.97	153.63	136.46	150.20	131.85	145.45	147.63
07/92	172.21	142.36	164.73	155.77	138.13	150.52	131.92	144.84	148.63
08/92	171.14	143.14	165.05	155.64	138.56	151.52	132.13	144.90	148.66
09/92	171.68	142.68	165.25	155.61	138.74	152.80	132.71	143.35	148.47
10/92	171.45	142.68	165.09	155.85	138.30	153.02	132.44	144.14	148.55
11/92	167.20	143.24	166.06	155.85	133.54	154.86	132.60	144.86	147.11
12/92	166.30	142.92	166.41	155.93	132.00	155.91	132.67	144.62	146.92
01/93	167.33	142.09	166.25	159.71	131.71	155.93	132.65	144.79	146.94
02/93	170.55	141.72	166.25	159.73	131.89	156.17	132.83	144.76	147.60
03/93	172.74	141.43	166.15	160.40	132.07	156.10	132.64	144.54	147.99
04/93	173.19	142.50	166.30	160.35	133.08	156.91	132.65	144.98	148.55
05/93	176.35	142.34	167.21	160.76	133.38	156.66	131.99	144.94	149.16

FUENTE: INDEC

CUADRO A.2

EVOLUCION DE LOS SALARIOS INDUSTRIALES

(Indices base enero 1991=100)

MES	IW1	IW2	IW3	IW4	IW5	IW6	IW7	IW8	IW9
12/1990	94.20	93.10	95.03	97.21	96.54	95.66	97.30	97.24	94.24
01/1991	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
02/1991	116.16	115.24	116.14	113.25	112.07	121.35	114.24	112.66	114.19
03/1991	135.91	141.54	130.55	125.16	128.83	131.86	139.96	131.47	134.69
04/1991	139.30	142.68	132.04	131.57	131.03	132.08	142.59	138.97	139.22
05/1991	142.99	142.73	135.14	137.55	133.51	135.90	143.49	139.43	141.54
06/1991	144.46	142.73	139.44	137.55	134.79	137.13	144.72	140.02	142.36
07/1991	145.68	143.35	142.20	137.89	140.23	138.17	144.85	141.64	143.97
08/1991	146.37	143.38	142.20	139.04	141.16	142.23	146.63	142.47	145.05
09/1991	147.48	143.55	142.20	139.79	141.49	144.13	147.06	144.60	146.04
10/1991	149.05	144.60	142.20	143.55	142.78	144.13	147.43	146.90	147.55
11/1991	150.22	148.90	142.70	143.74	143.27	147.24	148.75	147.40	150.15
12/1991	151.81	150.16	144.55	145.55	144.86	148.80	152.71	148.91	152.01
01/1992	152.97	151.91	144.71	146.61	147.86	148.80	152.77	149.58	153.13
02/1992	153.48	153.23	145.33	148.81	148.88	149.64	152.85	150.15	154.01
03/1992	154.13	156.03	146.58	150.33	150.74	154.11	154.39	151.70	156.48
04/1992	155.62	158.39	153.43	155.30	151.85	159.63	156.28	154.80	159.18
05/1992	156.58	160.60	154.39	159.45	156.63	160.90	158.04	157.89	161.55
06/1992	157.99	161.80	155.18	161.44	158.53	162.01	162.96	161.21	164.74
07/1992	159.24	163.78	156.37	168.01	159.29	162.16	164.28	164.14	166.52
08/1992	160.57	164.89	159.76	169.91	160.28	162.41	164.28	165.78	167.69
09/1992	161.16	165.76	159.76	170.31	161.39	162.41	166.03	167.98	169.42
10/1992	161.70	167.12	160.26	170.97	162.47	164.32	166.07	169.54	170.32
11/1992	164.59	167.92	162.40	173.53	164.04	164.32	166.64	170.97	171.83
12/1992	165.77	168.41	163.04	174.76	164.88	168.87	167.90	171.48	173.19
01/1993	166.64	168.78	163.18	174.77	166.16	169.40	168.56	172.00	174.05
02/1993	168.64	169.24	165.15	174.79	167.09	169.40	169.25	172.00	174.59
03/1993	169.17	169.63	165.15	175.10	167.39	170.43	169.30	172.51	174.89
04/1993	170.29	169.69	165.15	177.88	167.83	170.43	169.30	172.84	175.63
05/1993	171.54	171.85	165.15	181.41	168.29	171.58	169.68	175.00	177.51

FUENTE: FIEL

CUADRO A.3

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LOS INSUMOS

(Indices base enero 1991=100)

MES	IF1	IF2	IF3	IF4	IF5	IF6	IF7	IF8	IF9
01/1991	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
02/1991	131.76	129.38	125.15	126.39	133.71	129.59	126.27	121.06	128.88
03/1991	143.44	146.70	136.25	134.47	141.66	137.22	144.96	136.53	142.19
04/1991	144.49	146.55	136.88	138.30	141.58	136.81	146.09	142.19	144.25
05/1991	145.71	145.74	138.78	141.75	141.66	139.15	146.03	142.11	144.88
06/1991	145.03	144.40	141.24	140.60	140.43	139.18	145.76	141.85	144.04
07/1991	145.29	144.40	143.09	140.50	142.50	139.69	145.54	142.94	144.65
08/1991	145.24	144.05	142.84	140.95	142.40	142.43	146.44	143.39	144.93
09/1991	145.98	144.25	142.91	141.54	142.70	143.88	146.81	145.12	145.63
10/1991	146.97	144.99	142.97	144.13	143.42	143.95	147.14	147.00	146.65
11/1991	147.81	147.81	143.46	144.40	143.88	146.34	148.18	147.48	148.40
12/1991	148.02	147.98	144.47	145.09	143.79	147.06	150.37	148.34	148.92
01/1992	148.61	149.00	144.57	145.76	145.10	147.03	150.38	148.85	149.55
02/1992	148.16	149.15	144.62	146.64	144.67	147.19	149.89	148.93	149.41
03/1992	148.74	151.02	145.68	147.81	145.77	150.54	151.09	150.25	151.08
04/1992	150.34	153.13	151.21	151.64	147.22	154.97	152.93	153.05	153.38
05/1992	150.35	153.99	151.63	153.91	148.71	155.55	153.72	155.20	154.31
06/1992	150.81	154.42	152.03	154.94	149.16	156.13	156.75	157.60	155.90
07/1992	152.23	156.26	153.34	159.70	150.42	156.72	158.19	160.24	157.62
08/1992	153.38	157.29	156.07	161.24	151.36	157.17	158.51	161.72	158.69
09/1992	153.80	157.90	156.13	161.57	151.97	157.24	159.74	163.46	159.78
10/1992	154.33	158.91	156.64	162.18	152.73	158.73	159.95	164.78	160.53
11/1992	157.41	160.77	159.10	165.04	155.28	159.70	161.48	166.67	162.81
12/1992	158.47	161.44	159.82	166.15	156.17	163.20	162.63	167.28	163.98
01/1993	158.45	161.22	159.64	165.76	156.12	163.26	162.70	167.43	164.03
02/1993	159.15	161.15	160.85	165.47	156.07	163.03	162.87	167.24	164.00
03/1993	158.56	160.60	160.35	164.96	155.13	163.20	162.25	167.17	163.37
04/1993	159.24	160.72	160.40	166.76	155.42	163.25	162.32	167.48	163.88
05/1993	159.64	161.74	160.25	168.73	155.30	163.89	162.37	168.98	164.70

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO A.4

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE LOS INSUMOS IMPORTADOS

MES	IPM	TM
01/91	100.00	21.89
02/91	151.84	51.84
03/91	149.41	-1.60
04/91	147.11	-1.54
05/91	144.93	-1.48
06/91	141.46	-2.39
07/91	140.50	-0.68
08/91	139.55	-0.68
09/91	139.80	0.18
10/91	140.04	0.17
11/91	140.46	0.30
12/91	139.00	-1.04
01/92	138.92	-0.06
02/92	137.35	-1.13
03/92	137.84	0.36
04/92	139.50	1.21
05/92	138.42	-0.77
06/92	137.78	-0.46
07/92	139.36	1.15
08/92	140.25	0.64
09/92	140.47	0.15
10/92	140.98	0.36
11/92	144.17	2.26
12/92	145.05	0.61
01/93	144.03	-0.70
02/93	143.26	-0.54
03/93	141.48	-1.24
04/93	141.65	0.12
05/93	141.12	-0.37

IPM: Índice base enero 1991=100

TM: Tasa porcentual de variación

FUENTE: INDEC