

**SEXTO CONGRESO ARGENTINO DE ADMINISTRACION PUBLICA
RESISTENCIA, 6, 7 Y 8 DE JULIO DE 2011**

PRESENTACION DE PONENCIA

TITULO: QUIEN GASTA EL GASTO PUBLICO? LAS VIAS DE ESCAPE DEL ESTADO A SUS PROPIAS REGULACIONES

AREA TEMATICA: ¹ 1: El fortalecimiento de los procesos centrales de las jurisdicciones gubernamentales de nivel nacional, provincial y local para el desarrollo económico y social

SUBTEMA: (e) Procesos financieros, contables y de compras

EXPOSITOR: Rubins, Roxana y López, Beatriz Hebe – Asociación de Administradores Gubernamentales – roxanar6@hotmail.com – hebitalopez@hotmail.com (Nombre, Institución de pertenencia, e-mail)

Resumen:

La normativa nacional en materia de personal y de bienes y servicios contiene trámites y regulaciones que hacen poco ágil el proceso de contrataciones. Esto ha generado la aparición de 3 diferentes tipos de mecanismos que permiten canalizar las contrataciones cuya obtención es dificultosa.

- a) Universidades Nacionales: Se utilizan para contratar personal que a través de las normas estatales resulta complicado "gestionar". Su reflejo presupuestario son las "transferencias a Universidades Nacionales. Las universidades obtienen recursos propios de esta modalidad a través de la comisión que cobran por hacer estas gestiones.
- b) PNUD u otros organismos internacionales: A través de la formulación de un proyecto especial muchos organismos se sirven de esta vía para realizar compras, licitaciones internacionales, contratación de personal, etc. Estos entes cobran una comisión que les permite financiar su propia existencia. Se reflejan a través de la Partida Principal 5.9
- c) Fundaciones propias de cada ministerio u organismo: el armado de este tipo de organización para estatal permite a las entidades públicas, a través del pago de alguna comisión, gestionar mediante formas más desreguladas adquisiciones de bienes y servicios, personal o complementos salariales. Se financian mediante la partida 5.2.

¹ De acuerdo a lo especificado en <http://www.congresoap.org.ar/metodologia.php>

1. INTRODUCCIÓN:

El presente trabajo se propone presentar las modalidades que el propio Estado ha desarrollado para eludir algunos procedimientos de compras y contrataciones, cuya utilización implica numerosas restricciones y largos plazos de tramitación.

Se analizan en primer lugar los incentivos que los decisores gubernamentales encuentran para optar por estos mecanismos de gestión y, a continuación se describen los mecanismos de gestión en sí.

Finalmente, y a modo de conclusión se proponen algunos lineamientos a seguir para resolver los problemas generados por normativas excesivamente reglamentaristas, sin que ello implique dejar de lado los principios centrales que deben regir las contrataciones del Estado.

2. LOS DIFICULTADES QUE DISPARAN LA APETENCIA POR EL USO DE OTRAS NORMAS PARA GESTIONAR

Las restricciones presupuestarias

La ley de Administración Financiera y Control, vigente a partir del año 1992, transformó en concreto algo que, a priori, podría pensarse como una verdad de perogrullo: el artículo 12° de la ley establece:

“Art. 12. — Los presupuestos comprenderán todos los recursos y gastos previstos para el ejercicio, los cuales figurarán por separado y por sus montos íntegros, sin compensaciones entre sí”.

La vigencia de este artículo habría terminado con una práctica común en la Administración Pública, cual sería la de no registrar todos o parte de los recursos propios, y afectarlos fuera de las normas de contrataciones, a la compra de bienes o servicios de utilidad para la totalidad del organismo o parte de él, básicamente como una “caja chica” importante.

Adicionalmente, la vigencia de los artículos 41 y 42 que estipulan que “Las cuentas del presupuesto de recursos y gastos se cerrarán al 31 de diciembre de cada año. Después de esa fecha los recursos que se recauden se considerarán parte del presupuesto vigente, con independencia de la fecha en que se hubiere originado la obligación de pago o liquidación de los mismos”. En tanto el artículo 42 reproduce esa situación para los gastos, es decir, las cuentas de gastos finalizan el 31 de diciembre de cada año, y cualquier gasto a cancelar por fuera de esta fecha, aún si la contratación se inició durante el ejercicio anterior, deberá afrontarse con los créditos del ejercicio siguiente.

Estas normas, en general, definen que cuando finaliza el ejercicio presupuestario, el ejercicio presupuestario finaliza¹.

Por el lado de los gastos, debe sumarse a estas restricciones, la falta de capacidad de los organismos para establecer cuotas de compromiso y devengado que - a la vez - se correspondan con sus necesidades de gestión, y estén sincronizados con el momento en que pueden y deben ejecutarse los gastos. También debe tenerse en cuenta la demora en la tramitación de los pagos, y el hecho de que sea la Tesorería General de la Nación la que toma la decisión de cuando y a quién pagar, ordenando

los distintos pagos a proveedores por fecha, dificultando así contemplar situaciones particulares en los pagos.

Por el lado de los recursos, los organismos que tienen activos a su cargo que les permiten generar recursos propios, o que brindan servicios arancelados, si desean aumentar anualmente el monto de recursos propios que presupuestariamente están facultados a gastar, deben resignar el 35% del total de aumento de fondos generados en beneficio del Tesoro Nacional.

Estas son las principales trabas que los organismos públicos vencen utilizando otras normas presupuestarias diferentes a las vigentes para la administración central o descentralizada.

Las restricciones en la normativa de contrataciones

Las principales normas de contrataciones, a su vez, obligan a que los funcionarios que deban adquirir bienes y servicios que permitan llevar adelante las políticas que se decidan y aprueben en el organismo, cuenten con un plazo mínimo (dependiendo el monto) de 4 meses para que el bien que se requiera esté en condiciones de ser utilizado, en tanto en las licitaciones públicas el plazo mínimo para la contratación se estira a los 6 meses.

Existe un trámite simplificado que es de menor duración y que está autorizado hasta \$10.000. También existe un mecanismo de contratación directa, para compras de hasta \$ 75.000². Sin embargo, lo que se llama contratación directa en la normativa se corresponde con un concurso de precios, más que con lo que puede entenderse con el nombre, que requiere instancias de publicidad y demás requisitos que lo hacen bastante poco ágil.

Está autorizado realizar licitaciones privadas para compras de hasta \$ 300.000, y por las restricciones normativas, demora aproximadamente 4 meses su tramitación. Por encima de este monto la licitación pública es obligatoria. Es el procedimiento regla y el resto de los procedimientos -privada y directa- son excepciones conforme la normativa (art. 24 Dec. 436/00).

Los montos se encuentran contemplados por el artículo 22 del Decreto N° 436/00 (no fueron actualizados), salvo el de contratación directa por trámite simplificado que está previsto en el artículo 27 del mismo Decreto N° 436/00.

Hay que tener presente que si se trata de servicios, para estimar el monto del contrato y elegir así el procedimiento de selección, al momento de la estimación del gasto debe incluirse el monto de la prórroga. Es decir que si el estimado es de \$200.000 y tiene prevista prórroga, debe realizarse licitación pública, porque el estimado sería \$ 400.000, considerando la prórroga.

Independientemente de la demora en la tramitación de la compra, el organismo no puede elegir o seleccionar el bien o servicio de acuerdo a la marca, el proveedor debe atenerse a un conjunto de requisitos impositivos que no siempre son sencillos de alcanzar, presentar declaraciones juradas, garantías, seguros de caución, la oferta seleccionada puede ser impugnada por cualquiera de los oferentes agregando al plazo de compra hasta varios meses, lo que desactualiza la totalidad de los importes de las ofertas obtenidas, etc.

² Esto resulta aplicable sólo para la causal de contratación directa por monto. El monto estimado para el resto de las contrataciones directas puede ser superior porque justamente la causal esta dada por otra cosa diferente al monto estimado - por ejemplo: exclusividad, especialidad, urgencia, contratación con universidades, etc.

A la morosidad introducida por la normativa, debe agregarse el número de actos administrativos (y por ende, dictámenes jurídicos) que se requieren para llevar adelante una compra, por mínimo que sea su importe: acto administrativo para autorizar el llamado a convocatoria de oferentes y aprobación del pliego (con su dictamen jurídico); acto administrativo de selección del oferente (con su dictamen jurídico) y eventuales respuestas a recursos (al pliego o a otras ofertas con sus dictámenes jurídicos) y emisión de la orden de compra, recepción de lo comprado (y acta de la comisión de evaluación).

Una vez que se ha logrado la emisión de la orden de compra respectiva, y la notificación del oferente, todavía es menester que lo ofrecido se ajuste efectivamente al pliego de la compra, lo que en algunos bienes con amplia variación tecnológica (concretamente, bienes informáticos) puede conducir a que el proveedor ya no pueda proveer lo comprometido varios meses antes, porque se ha dejado de fabricar o el modelo ha cambiado.

Y luego, aparecen nuevas dificultades con la imputación presupuestaria y el pago. Pues puede ocurrir que al momento de obtener bienes que se corresponden con lo solicitado, el organismo no cuente con cuota de devengado suficiente como para dar cabida a lo comprometido en la orden de compra, pues la compra que quizás fue prevista para el primer trimestre se está concretando en el cuarto... y el ejercicio puede terminar, y con él, la compra. Y según el Artículo 42... vuelta a empezar utilizando el crédito presupuestario del ejercicio siguiente... a menos que se haya logrado comprar por otra vía.

Las restricciones en la normativa de personal

La normativa vigente para la contratación de personal contiene, en todos los casos, restricciones tanto respecto de la cantidad de personal a contratar, como de los importes involucrados en las remuneraciones³.

Cuando se requiere contratar personal, por los motivos que fuera, el primer impedimento está sembrado en la ley de presupuesto de cada ejercicio, que impide la incorporación a planta permanente de nuevo personal, exceptuando únicamente a algunos organismos.

Existen distintas modalidades, más o menos flexibles, para contratar personal: en muchas de ellas, las personas contratadas no cobrarán su primer sueldo sino hasta 4 meses después de comenzar a trabajar, pues dependiendo del importe, y del tiempo de trámite del contrato, la aprobación del mismo o bien por la máxima autoridad de organismo, o bien por el Jefe de Gabinete de Ministros, o bien por un Decreto del Poder Ejecutivo, demora... a veces hasta un año.

También se puede apostar a desarrollar un concurso, descongelar las vacantes y cubrir de acuerdo a la normativa los cargos que se requieran. Pues... el plazo necesario de normas secuenciales necesarias y procedimientos de publicidad, pueden demorar hasta 4 años la concreción de la incorporación al estado del personal concursado.

³ El Decreto N° 2345/2008 impone como tope a los contratos BIRF-BID-PNUD que sean administrativos que no superen el 25% de los contratos totales del Proyecto o Préstamo; el Decreto 1421/2002 estipula que la cantidad total de contratados bajo esa modalidad no puede superar el 15% de la planta permanente del organismo; el Decreto 2345/08 también revitaliza un conjunto de incompatibilidades a ser chequeadas en la Secretaría de la Gestión Pública que dificulta algunas incorporaciones.

3. LOS CAMINOS ALTERNATIVOS

Ventajas de la contratación a través de PNUDo UNOPS

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, mediante una metodología de desarrollo de Proyectos, permite que cada organismo posea uno o varios Proyectos PNUD con objetivos específicos aunque algunas veces difusos.

Una vez aprobado el Proyecto por los organismos pertinentes, el Estado (Nacional, Provincial o Municipal) deposita en el banco seleccionado por PNUD los fondos del propio estado que permitirán llevar a cabo el proyecto.

Utilizando como metodología el Manual de Proyectos de PNUD, se gestionan actividades entonces con fondos del estado (nacional, provincial o municipal). En cada "estado contable" del Proyecto se calcularán las comisiones que cobra PNUD por permitir el uso de su nombre para llevar a cabo Proyectos del estado. Esta comisión es de alrededor del 3% del total de los fondos ejecutados.

¿Cuál es la ventaja entonces, si a priori cuesta 3% más que si los fondos fueran ejecutados por el estado mismo, de utilizar este mecanismo?

Pensemos, en primer lugar, en las compras. Antes de iniciar un proceso de contrataciones, ya se dispone de los fondos, por lo que está garantizado el pago y el proveedor está al tanto de esto, evitando por ende la inclusión de los costos financieros que incluyen los proveedores al estado en las licitaciones públicas, así como las previsiones vinculadas con las variaciones de precios que lo dilatado del trámite supone.

El monto para contratar con solo 3 presupuestos tiene un tope de U\$S 30,000.- En una compra estatal, el monto para contratar por Licitación Pública o las normas de compras es variable dependiendo si se trata de Nación, Provincias o Municipios, pero en el caso nacional, cualquier cifra que supere los \$ 10.000.- involucra una Licitación Pública o Privada, o una Contratación Directa por un número restringido de razones pero que requiere varios actos administrativos, seguros, la posibilidad de impugnación, apertura simultánea de ofertas, recepción por la Comisión de Recepción definitiva, aprobación del pliego, emisión de la orden de compra, publicación en el Boletín Oficial, etc.

Se puede pactar un precio en dólares para transacciones que se desenvuelven en mercados cuyos precios se fijan en dólares (transportes internacionales), cosa que en el marco de las compras estatales, no es posible.

Esos 3 presupuestos, además, pueden ser requeridos y enviados por e-mail, cosa que en las normas de compras del estado no están previstas. Y se pueden comprar los mismos U\$S 30.000 tantas veces como se quiera, ya que no está prohibido el fraccionamiento de las contrataciones. Por último, la auditoría de las compras la efectúa una empresa privada de auditoría seleccionada por PNUD y no la SIGEN o la AGN, de modo que si existieron irregularidades, se tendrá un informe de auditoría privada que señalará que deben adoptarse medidas correctivas, y no una denuncia penal o un sumario.

Por PNUD se pueden seleccionar proveedores y comprarles a ellos a partir de un formato de compras de largo plazo que el estado no posee, en tanto por UNOPS, también un organismo de Naciones Unidas que funciona como una agencia de compras, se pueden hacer fuertes contrataciones en el exterior, de bienes más o menos sofisticados, sin padecer las penurias de sumar a la compra específica del bien

una licitación internacional, más otra licitación para seleccionar el importador que nacionalizará el bien comprado, con las posibles descoordinaciones entre ambos procesos.

Hasta U\$S 10.000 paga la pequeña unidad ejecutora que se constituya para llevar adelante administrativamente el proyecto, y pasado ese importe, paga directamente en sus oficinas PNUD.

Existen obviamente desventajas de esta metodología, la primera de ellas tiene que ver con las distorsiones que origina en materia de registro contable del Estado Nacional. Al computarse presupuestariamente como transferencias, no se dará cuenta de qué bien o servicio se compró, solamente podrá discernirse si se trató de gastos corrientes o de gastos de capital) sin diferenciar si se compraron computadoras o elefantes en el caso de los gastos de capital, o se mandaron al exterior los fondos para pagar la membresía al organismo.

En lo que se refiere a la contratación de personal, los Proyectos PNUD no tienen más restricciones cuantitativas que las que estipule el propio Proyecto como "estrategia de salida", que en general prevé cifras decrecientes de contratados, que se traspasarán a otra modalidad de contratación flexible de las que se dispone en el marco del estado: desde contratos de empleo público, o contratos BID o BIRF, o "asistencias técnicas" con las Universidades Nacionales o privadas, e incluso caja chica del organismo para algunos tipos de reclutamientos de personal que no desean o no pueden trabajar con el organismo bajo contrato (cerrajeros, carpinteros, pintores, etc, que por su calificación educativa formal son muy difíciles de contratar con las anteriores modalidades contractuales, se los contrata para reparaciones por caja chica.

Ventajas y motivos para contratar a través de Universidades Nacionales u Organismos Internacionales

Muchos organismos de la Administración Central están vinculados por sus tareas, o han contribuido a su creación, con organismos internacionales distintos del PNUD. Por ejemplo OEI (Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación) o IPE (Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación, vinculado a UNESCO), u OACI (Organización de Aviación Civil Internacional).

La mayoría de estos organismos, independientemente de sus funciones específicas como organismo internacional, financian el pago de contratos, pasajes y viáticos a organismos públicos. Lo hacen partiendo de algún tipo de convenio inicial que vincule para algún tipo de actividad al organismo nacional de la administración central con el organismo internacional, y una posterior transferencia de fondos nacionales (partidas 5.9) a las cuentas del organismo internacional, quien cobrará una comisión u overhead por contratar a la persona/personas que harán la tarea/tareas que se pacten en el convenio, en general, una especificación sumamente laxa de propósitos que cubren la necesidad de contratar personal que esté incompatible para la administración pública, y financiar sus pasajes y/o viáticos.

El funcionamiento con las Universidades Nacionales (o incluso privadas) es similar: se pacta algún tipo de convenio, se transfieren los fondos, y las universidades "envían" personas que supuestamente cursan allí sus estudios o son egresados de las mismas, a realizar las tareas pactadas de acuerdo con el convenio. Si el convenio es un convenio de pasantía, en particular con algunas facultades de la UBA, ni siquiera es necesario que la persona que se va a contratar por el régimen de pasantías estudie en

esa facultad. Lo mismo ocurre con la UTN. La Universidad cobra una suma fija para contratar a su vez a un "asistente técnico"⁴ que "supervisa" y se hace cargo de los trámites para que los "pasantes" cobren, y un porcentaje (depende de la Universidad) sobre la masa de "pasantías" pagadas cada mes.

¿Cuáles son los motivos para contratar por esta vía? En primer lugar, la absoluta flexibilidad de este tipo de contratos. Si algún pasante u asistente no responde a lo que se requiere de él, no existe ningún tipo de contrato que respalde su contratación. El vínculo contractual del pasante es con la Universidad en la que estudia, no con el gobierno. En segundo lugar, que se trata de jóvenes que están dispuestos a trabajar por bajos importes, y pueden ser adecuados para el desarrollo de tareas puntuales, sin pretender ingresar luego a la planta del organismo.

Y las ventajas, nuevamente, radican en que no son "vistos" ni percibidos por ningún tipo de norma, ni auditados, ni computados como personal del organismo.

Para el personal incorporado a través de organismos internacionales, lo que se evita con su contratación son las normas sobre viáticos y pasajes (los viajes al exterior requieren autorizaciones ministeriales, difíciles de gestionar y sí o sí se debe pagar pasajes a personal de la administración, no a personajes destacados de los derechos humanos, o del deporte, o del mundo artístico, o de lo que se considere pertinente que se deba financiar el viaje, etc.); y "subsanan" los impedimentos que puedan acarrear las normas sobre incompatibilidades (no se puede contratar a alguien que tenga otro contrato con el estado nacional, provincial o municipal, no se puede contratar a alguien que posea algún tipo de interés pecuniario en la tarea para la que se lo contrata, no se puede contratar jubilados que perciban su jubilación, no se puede contratar en algunos casos parientes, etc.).

Otra vía de escape: los entes cooperadores

Una fuente algo diferente de contratos, sobresueldos, y a veces, compras, son los entes cooperadores, tales como ACARA, o Asociación de Concesionarios de Automotores de la República Argentina, o los Registros de la Propiedad Automotor, que cobran un conjunto de tasas por trámites que el estado hace obligatorios (como los formularios que deben tramitar los propietarios de automóviles para transferirlos, etc.) y que ellos devuelven al estado, bajo la forma de contratos de personal, algunas compras, y sobresueldos al personal del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, y al Ministerio de Seguridad. Esos sobresueldos duplican el salario de convenio de esos Ministerios. En este caso no hay transferencias explícitas de fondos desde el organismo público (Ministerio de Justicia) al ente cooperador, sino que lo que hay es una transferencia de competencias que redundará en una recaudación importante para el ente privado y que, en una pequeña porción que opera como un canon, vuelve al organismo público vía contratos, sobresueldos y bienes.

Luego, y por último, están las Fundaciones u ONG que colaboran de alguna manera con algún organismo (Sociedad de Amigos, de Beneficiarios, de usuarios, etc) y que canalizan contrataciones o compras de esos entes públicos, evitando los trámites normales y habituales. Es el caso de ARGENTINA, o asociaciones cooperadoras en el caso de las escuelas u hospitales, u otro tipo de entidad que a poco de andar por los organismos públicos se descubrirá que cumplen esas funciones. Estos entes reciben algún tipo de transferencia que financia la actividad que deben desarrollar, y por los servicios que prestan al ente público de que se trate, cobran un over head que les permite tener un rol importante en la gestión.

⁴ El "asistente técnico" necesario para gestionar los trámites de, por ejemplo, 10 pasantes en un organismo, suele ser una persona vinculada a la dirección política de la Universidad que así es beneficiada con una retribución que dura tanto como el convenio entre la Universidad y el ente público.

4. A MODO DE CONCLUSION:

Los organismos centrales de auditoría y propuesta de normas para funcionamiento de la administración (como ONP, ONC, Tesorería General de la Nación, Contaduría General de la Nación, ONEP, ONIG, ONTI) dictan las normas según las cuales funcionan horizontalmente todos los entes de la Administración, excepto aquellos que logran salirse del presupuesto y dictarse sus propias normas.

Estas normas son uniformes para toda la Administración, y ofrecen restricciones variadas para gestionar los recursos físicos, financieros y humanos. Podría decirse que los parámetros a partir de los cuales se dictan estas normas son, en cierta medida, ambiciosos, en tanto se inspiran en criterios de transparencia y accountability vigentes en los países centrales, y, en parte también, ignorantes, por cuanto desconocen las peculiaridades de aquellas dependencias estatales cuya producción es real y no simplemente administrativa, cual es la experiencia general de los expertos normativistas de contrataciones. Además, resulta ingenuo pensar que ante la posibilidad de encontrar caminos menos desfavorables para obtener los insumos de gestión requeridos, los decisores que tengan la capacidad de obtenerlos, se abstendrán de hacerlo.

Así, en Argentina, estas normativas, casi todas ellas inspiradas y consagradas en épocas de fuerte restricción presupuestaria, disparan una carrera por evitar las reglas por las que, ambiciosamente, se trabajó para lograr que los funcionarios políticos planifiquen sus políticas, evalúen las tareas que realizan, publiquen e informen al público los principales aspectos de lo que se hace, a efectos de que el ciudadano pueda conocer y opinar respecto de los resultados.

Esta contradicción entre la manera real de concebir la ejecución de las políticas, y la normativa horizontal en la que debe enmarcarse es, a priori, responsable de que muchísimas de las políticas, incluso –y quizás en algunos, en particular- en los órganos centrales, se ejecuten con reglas distintas que las que ellos dictan para toda la administración.

También es significativo que no existan iniciativas para revisar de forma coherente y realista la manera en que están funcionando estas normas de contratación y compras al menos, ya que lo relativo a personal se trata en el ámbito de las negociaciones colectivas, y se estén discutiendo los necesarios cambios. Es un hecho relevante y elocuente sobre el grado de atención que se está prestando a este problema que los montos límites para decidir el tipo de procedimiento de selección del contratante no se actualicen desde el año 2000, donde hasta el régimen monetario era diferente.

Lo preocupante en estos últimos años, es el volumen de fondos que este tipo de manera de funcionar involucra, que, si bien no es significativo si se lo compara con el gasto público total, es creciente año a año.

A título meramente ilustrativo se adjunta una serie 2000-2010 a valores corrientes, del gasto público nacional, base devengado de las partidas que financian programas de becas (513), transferencias a instituciones privadas para la realización de actividades académicas, científicas, sociales y culturales; transferencias a universidades nacionales y transferencias a organismos internacionales para financiar gastos corrientes y de capital. Es una estimación grosera de la que solamente se han descontado las becas y transferencias a universidades que disponen Ministerio de Educación y Conicet, en el primer caso y Ministerio de Educación y de Planificación y Servicios Públicos, en el segundo.

EJERCICIOS FISCALES		2000	2001	2002(4)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
BECAS	513 (1)	44.522.386	42.100.681	29.557.646	37.434.825	23.070.219	54.385.300	86.763.736	102.440.536	101.238.667	112.121.196	123.615.799
	organismos	38	35	40	45	27	32	28	27	25	26	27
TRANSFERENCIAS A PERSONAS	523 y 524	14.690.030	7.040.611	6.519.168	13.705.298	29.568.709	72.684.745	70.388.121	100.738.153	118.825.067	165.895.740	247.842.239
	organismos	11	13	14	12	15	16	19	19	20	21	22
TRANSFERENCIAS A UNIVERSIDADES	56(2)	10.615.056	12.975.267	10.177.422	13.602.690	15.797.970	17.583.147	27.125.919	64.869.082	44.017.531	83.974.548	256.155.181
	organismos	14	13	17	17	18	19	23	23	22	27	27
TRANSFERENCIAS A ORGANISMOS INTERNACIONALES GCTES.	592 (3)	72.853.100	80.929.684	74.045.149	343.443.167	254.672.721	250.584.220	315.843.970	397.699.839	422.040.472	457.010.177	481.671.306
	organismos	39	39	37	40	42	40	44	47	47	49	45
TRANSFERENCIAS A ORGANISMOS INTERNACIONALES G CAPITAL	597	21.427.151	20.705.545	17.122.196	53.804.301	62.399.129	94.265.390	73.412.598	16.770.866	9.685.511	76.308.014	109.787.528
	organismos	7	6	9	8	6	6	6	4	5	7	10

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL BOLETIN FISCAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA - BASE DEVENGADO

(1) Excepto el Ministerio de Educación y CONICET

(2) Excepto el Ministerio de Educación que financia el gasto corriente de las Universidades Nacionales

(3) No es posible deducir las cuotas de pertenencia institucional en organismos internacionales de estos créditos

(4) AFIP queda fuera del presupuesto nacional

ⁱ Salvo para aquellos organismos que han obtenido un tratamiento especial a lo largo de los años, y que se puede predecir que cada vez serán más: el Honorable Congreso de la Nación es un ejemplo, la AFIP otro, etc.