Rentabilidad en la industria argentina a 12 años de la crisis de la convertibilidad: mitos y realidades

Costos y precios en la industria manufacturera argentina

DIEGO COATZ
Economista Jefe del Centro de Estudios de la UIA (CEU)
PABLO DRAGÚN
Economista Senior del CEU
MARIANELA SARABIA
Economista Senior del CEU

En el siguiente trabajo se realiza un análisis empírico sobre la evolución de los márgenes del sector industrial durante la última década. Los resultados alcanzados contribuyen tanto para abordar elementos macro y mesoeconómicos vinculados a las causas y orígenes de la inflación en la Argentina, como así también para identificar cuestiones estructrales relacionadas con la evolución de costos de producción. De esta forma se pueden pensar políticas para mejorar la productividad, aminorando los efectos negativos sobre la competitividad en un contexto de apreciación cambiaria.

Una mejor comprensión de la evolución de costos, la dinámica de precios, la demanda sectorial y la escala (productividad) es fundamental para el diseño de una política industrial integral. Por ello, a partir de los resultados abordamos las diferentes estrategias que están llevando algunos países para compensar las pérdida de competitividad por precios y garantizar un proceso de industrialización virtuoso que garantice el crecimiento del salario real, la productividad, la rentabilidad y la inversión productiva.

Las opiniones vertidas en el presente documento son exclusiva responsabilidad de los autores. Los autores agradecen profundamente a Magalí Brosio por su asistencia a lo largo del trabajo que culminó en el presente documento.

I. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, la Argentina ha experimentado cambios bruscos en términos de precios relativos, desde la devaluación del tipo de cambio a comienzos de los 2000 hasta incrementos del sistema general de precios, tanto aquellos que impactan sobre los ingresos[1] como el set de precios mayoristas[2] que afectan directamente los costos de producción local de bienes y servicios. Tras el efecto *pass through* de los primeros años de la década, diversos indicadores dan cuenta de una aceleración en el crecimiento de los precios a partir de 2007 que continúa en el presente, incluso exacerbado por la reciente y rápida depreciación del tipo de cambio en enero de 2014[3].

En este contexto, se abre un debate en torno a los orígenes de la inflación que se conjugan con problemas estructurales a los que la Argentina se ha enfrentado

[1] En torno al 10% interanual de acuerdo a los datos oficiales y por encima del 20% para institutos de estadísticas provinciales y consultoras privadas. El lanzamiento del Índice de Precios al Consumidor Nacional Urbano en enero 2014 arrojó un incremento con respecto a diciembre 2013 del 3,7% –valor máximo desde mayo 2002, con el IPC GBA– y un 3,4% en febrero con respecto a enero. El diferencial entre febrero y enero fue de 7,2%.

[2] El Índice de Precios Internos al por Mayor de la industria manufacturera se incrementó un 159% entre 2003 y 2012. El Índice de Precios Implícitos sectorial, por su parte, creció un 192,5% mientras que para la economía en su conjunto registró un aumento del 247,8% en dicho período.

[3] El 23 de enero de 2014 el tipo de cambio subió de $6,90 por dólar a un entorno de $8 por dólar.

en reiteradas oportunidades. Como es de esperar, de la mano de todo diagnóstico, siempre viene un plan de acción o recomendación en términos de implementación de políticas para evitar que la nominalidad de la economía continúe acrecentándose.

Sin embargo, un recorrido por las discusiones vigentes muestra que gran parte de las explicaciones sobre el incremento del nivel de precios se ha basado más en la aseveración de hipótesis comunes que en un estudio pormenorizado. Por un lado, las vertientes más ortodoxas, así como antaño, sostienen que la causa de la inflación reside expansión de la cantidad de dinero por parte de la autoridad monetaria para financiar el tesoro, que trasciende las necesidades reales de la economía. Estas ideas derivan de la teoría cuantitativa del dinero, donde el aumento generalizado y constante en el nivel de precios se explicaría por un desacople entre la oferta y la demanda de dinero originado por una emisión monetaria excesiva; sea ésta producto de la operatoria del banco central para comprar activos al sector privado, intervenir en el mercado cambiario o financiar al gobierno central[4].

Otros autores de raíz más neo-keynesianos como Frenkel (2008) o Curia (2014) sostienen que en un régimen macroeconómico de tipo de cambio real competitivo y estable (conocido como TCRCE), precisamente este componente cambiario puede fomentar niveles elevados de inflación a través de los mismos canales de transmisión que estimulan altas tasas del crecimiento del PIB y del empleo. El rápido crecimiento del gasto privado añade una presión adicional sobre los precios. La receta para controlar la inflación es, en este caso, un control de la demanda agregada a través de política fiscal y monetaria.

Por otro lado, los enfoques locales más *heterodoxos* fueron sometidos al debate[5]. He aquí una tesis sobre *inflación oligopólica* que sostiene que las industrias con niveles más concentrados de mercado incrementaron sus precios un 8% por encima del promedio del sector. El mecanismo operaría de acuerdo a la lógica de que las firmas más concentradas se esfuerzan por mantener barreras al ingreso de otros actores y, de esa forma, apropiarse de ganancias extraordinarias. A este fenómeno se le suma la reticencia inversora: esas ganancias extraordinarias o excedentes raramente se canalizan hacia inversión productiva. Es dable destacar que los autores sostienen que la *inflación oligopólica* no constituye el único factor causal del alza de precios. (Manzanelli y Schorr, 2013).

Una tesis alternativa post-keynesiana sostiene que la tendencia de la inflación argentina puede explicarse como una inflación de costos y/o por conflicto distributivo, aquí la dinámica de la demanda agregada tendría escasa o nula significación para explicar las variaciones del nivel general de precios[6]. Amico y Fiorito (2010), por ejemplo, señalan que la inflación en la Argentina se debe tanto al incremento en la puja distributiva ante la recuperación del peso relativo del salario en el valor agregado bruto como al alza en el precio internacional de los *commodities*.

La tesis de la inflación oligopólica, por su parte, requiere que los precios crezcan sistemáticamente por encima de los costos de producción para transformarse en inflacionarios. En otras palabras, si en lugar de observar incrementos de precios producto del traslado del encarecimiento de los costos, los primeros debían acelerar el proceso, aumentándo los márgenes, para que la tesis anterior se convalide. A su vez, las distintas barreras a la entrada para los nuevos competidores presentes en algunas ramas de actividad constituyen una razón por la cual las empresas que allí operan hayan obtenido rentabilidad extraordinaria a contra mano del ciclo económico.

[4] http://focoeconomico.org/category/editores/andres-neumeyer/. Para una versión detallada de este enfoque ver Kiguel y Neumeyer: *Inflation and seignorage in Argentina,* working papers, Banco Mundial 1989.

[5] La discusión tuvo lugar entre marzo y abril de 2013 a partir de una secuencia de notas en carácter de respuestas en el suplemento Cash de Página/12.

[6] Wer Serrano (2010) para teorías de inflación inercial en un contexto de puja distributiva.

Dicho de otro modo, para que las firmas en cuestión generen inflación hubiese sido necesario que incrementasen los precios en forma continua. Este argumento no quita que existan conductas anti-competitivas generando ganancias extraordinarias o cuasi-rentas tipificadas como abusos de posición dominante pero dichas prácticas no configurarían *per se* un incremento permanente y sostenido de los precios por encima de los costos de modo tal de generar una presión inflacionaria.

Sin embargo, esta tesis no puede contrastarse empíricamente, al menos, en la producción manufacturera: tras el cambio de precios relativos de 2001-2002, la relación entre el índice precios al productor de las manufacturas (IPPmanufact) y el índice de precios al consumidos (IPC) se manduvo bastante estable hasta 2006. Posteriormente, se observa que el IPC comienza a acelerarse hasta sobrepasar los niveles del IPPmanufact en 2010-2011. Esta dinámica refleja, por lo tanto, que los precios locales de las manufacturas en su conjunto han contribuido a contrarrestar parcialmente los aumentos de otros rubros en lugar de haber liderado el incremento generalizado de precios en la economía local.

Por otro lado, el modelo de oligopolio que plantea Sylos Labini (1966) establece una vinculación entre precios y márgenes y barreras a la entrada. El precio más alto que puede fijar un incumbente del mercado es tal que desestimularía la entrada de otras grandes firmas, así como haría ineficiente que ingresen firmas pequeñas. Dicho precio no puede ser ni arbitrario ni extremadamente alto[7], porque induciría la entrada de esos jugadores, ni tampoco bajo porque sería ineficiente para el incumbente (Possas, 1987).

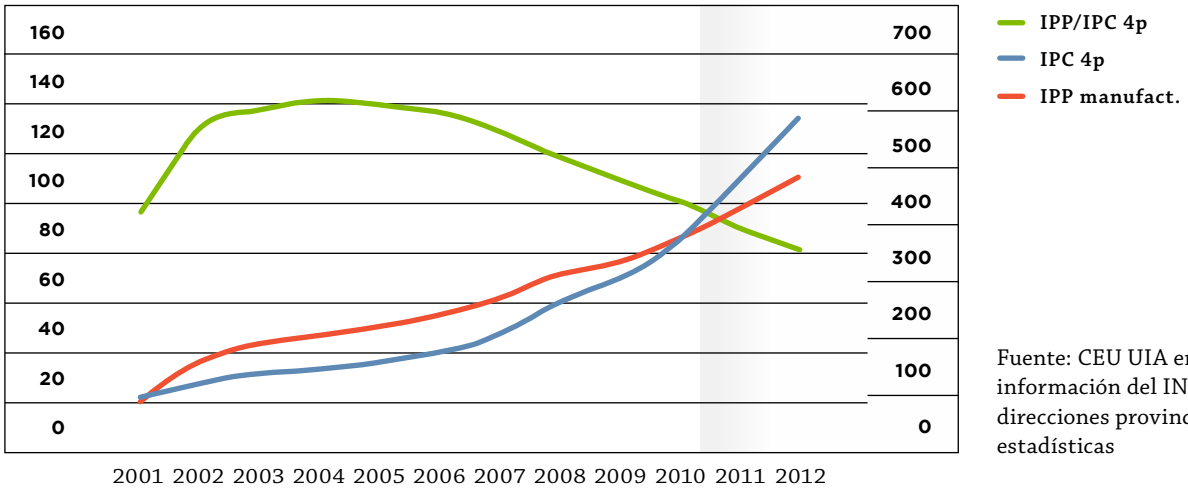
En este marco, es pertinente señalar que las áreas más concentradas a las que se hizo referencia previamente contemplan a muchos *commodities* (incluyendo los industriales) cuyo precio, más allá de las regulaciones vigentes, determina su comportamiento conforme la evolución de los precios internacionales de referencia. En este sentido, la evolución de los precios de estos sectores se desprende parcialmente de lo que ocurre con

[7] Un precio más alto desestimularía (sin efectivamente impedir) la entrada de otras grandes empresas, en el sentido de que un precio muy superior sería arriesgado y uno muy inferior antieconómico.

GRÁFICO 1

Precios relativos

Base 1997 = 100



Fuente: CEU UIA en base a información del INDEC y direcciones provinciales de estadísticas

la dinámica propia de la firma local. El incremento de estos precios internacionales con el *boom* de los *commodities* en 2007-2008 y su posterior traslado al precio de los *commodities,* minerales y combustibles dan cuenta de ello, registrando una variación de precios superior a la del resto de los productos industriales. Tal como señalan Abeles y Borzel (2010), la suba prolongada en los precios internacionales de las materias primas, sobre todo en el campo de los hidrocarburos y la minería, pero también de gran relevancia—por su impacto directo en el costo de los bienes-salario, ejerció una fuerte presión alcista sobre los precios internos, especialmente en el bienio 2007-2008.

A su vez, el argumento de la reticencia inversora en dichos sectores parece carecer de sentido cuando se considera la esencia intrínseca del empresario en todo sistema capitalista que es la búsqueda de ganancias. Dado que el precio aumentó más que el promedio y se presume han obtenido ganancias extraordinarias, lo esperable es que la conducta de dichas firmas sea incrementar las inversiones con el fin de elevar el nivel de las barreras a la entrada. La industria manufacturera local creció un 234% entre 2003 y 2013 (primeros tres trimestres, conforme datos disponibles), a la vez que el equipo durable de producción asociado a la actividad manufacturera se incrementó en un 296%. El año 2011 registró un récord en materia de inversión, alcanzando un 24,5% del PIB mientras que el 50% de dicha participación (12,2% del PIB) correspondió a equipo durable de producción. Específicamente, la inversión productiva de la industria manufacturera rondó los 21.500 millones de dólares corrientes en 2011.

En caso que el crecimiento de la demanda agregada resultara mayor que la formación de capital, el grado de utilización aumentaría generando incentivos para aumentar el ritmo inversor. Autores como Abeles y Toledo (2011) consideran que la situación de *círculo virtuoso* entre crecimiento y distribución (donde *todos ganan* ya que los empresarios recuperan lo perdido por caída de margen unitario mediante el aumento de los volúmenes vendidos) es insostenible en el largo plazo. Esto se debe a que eventualmente, por desacoples en las tasas de variación de las distintas variables, las rispideces entre trabajadores y empresarios reaparecerán haciendo peligrar este *equilibrio* entre las distintas clases. Un ejemplo posible es el caso de que una vez institucionalizada cierta dinámica de aumentos salariales ésta no sea acompañada, por ejemplo, por un incremento en la misma magnitud en la productividad del trabajo: esto conduciría necesariamente a un estrangulamiento de las ganancias, generando muy probablemente un nuevo conflicto entre las distintas clases que pujarán por no perder el terreno ganado, desembocando con gran probabilidad en un proceso inflacionario. De allí la importancia del crecimiento de la productividad media de la economía.

En esta misma dirección, otros estudios (Murga y Zelada, 2012; Bein, 2013) evidencian que los márgenes durante 2002 y 2010 se comportaron de forma decreciente o estable, con una tendencia moderadamente contracíclica. Esta reducción de los márgenes mostraba una correlación directa con la mejora en la distribución funcional del ingreso experimentada en el mismo período, dado que el salario privado creció por encima de la productividad.

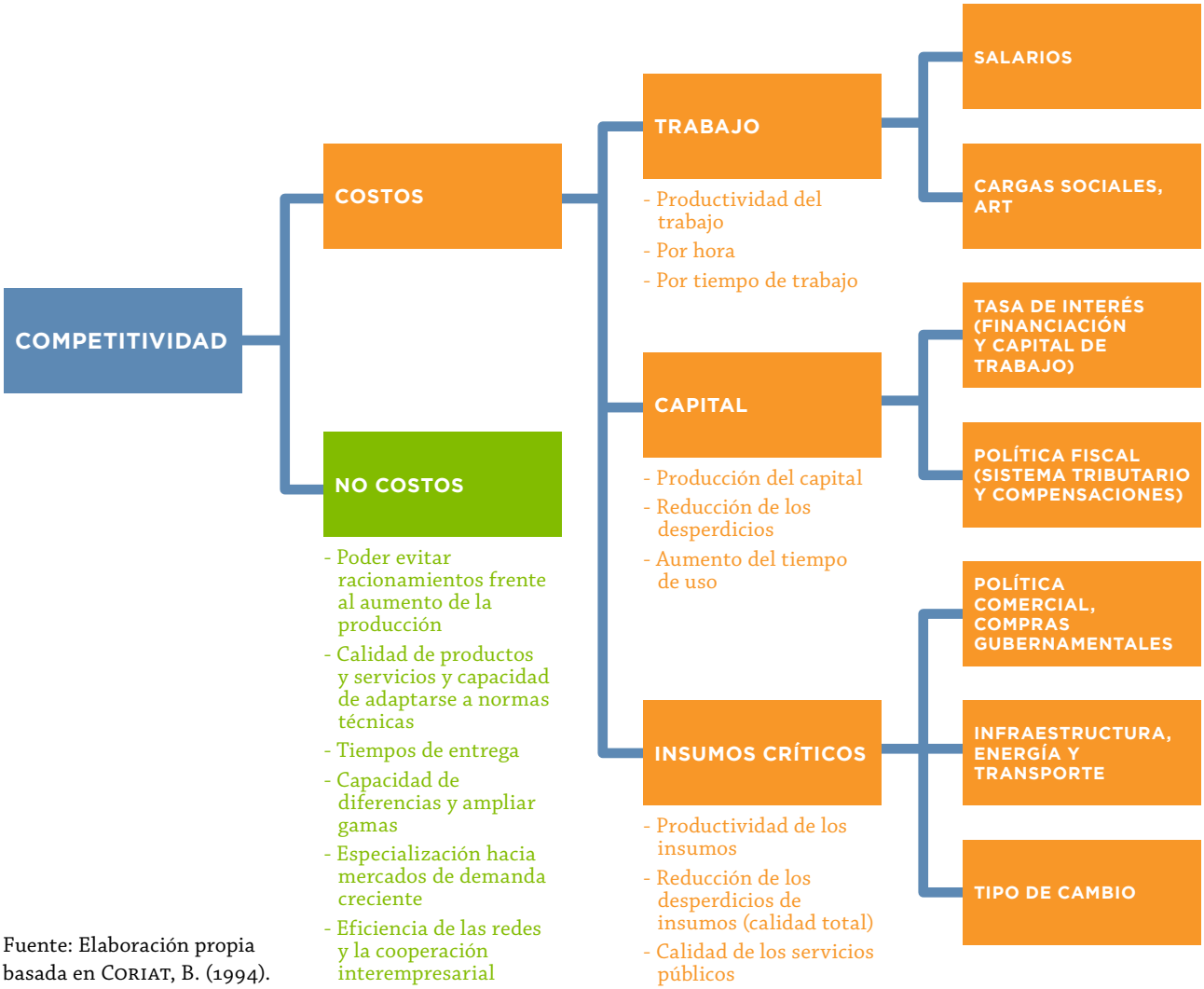
Por otro lado, la teoría microeconómica tradicional sostiene que los costos de los empresarios se obtienen a través del cálculo marginal y que la demanda, vía ingreso marginal es clave en la determinación del precio. En esta instancia, la maximización de beneficios es la norma de comportamiento de las empresas. Sin embargo ya desde Hall y Hitch (1939) se introdujo el principio del costo total que establece que las empresas fijan sus precios en base a los costos directos sobre los cuales cargan un porcentaje para cubrir los costos indirectos *(overhead)* y un margen convencional en concepto de beneficio (Possas, 1987). Los precios que fijan los empresarios en función del cálculo de los costes medios variables de la producción, a los que se le agrega un plus (margen unitario) para su beneficio (Murga y Zelada, 2012).

Con el propósito de contribuir al debate con un análisis empírico para derribar mitos y explicar realidad con un marco que trascienda la competitividad por precio, sea ésta por tipo de cambio elevado, competencia desleal o bajos salarios, el presente documento destaca una visión sistémica de la competitividad, especialmente cuando hace referencia a la producción de bienes transables. Para ello, resulta inevitable descomponer la competitividad en aquello cuantificable en términos de costos de producción y los elementos que trascienden esta última dimensión *(Esquema 1)*.

A tal fin, se construyó un índice multidimensional de costos industriales que refleja, parcialmente, la diversidad de aristas e instrumentos que deben ser considerados para llevar adelante una estrategia sostenida de desarrollo productivo. La siguiente sección da cuenta de la metodología y las fuentes de información del mismo mientras que la tercera sección pone en jaque algunos enfoques anteriormente presentados con respecto a los márgenes de ganancia, dando cuenta del difícil equilibrio entre costos, precios y dimensión de mercado. Finalmente, a modo de conclusión, se presentan algunas reflexiones y líneas de acción.

ESQUEMA 1

Competitividad como fenómeno sistémico



Fuente: Elaboración propia basada en Coriat, B. (1994).

2. METODOLOGÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

a. Nivel General

El Índice de Costos Industriales (ICI) elaborado por el CEU-UIA se construye como el promedio simple de diversos costos que inciden sobre el proceso productivo de la industria manufacturera como materias primas, insumos importados, energía, logística y remuneración al trabajo asalariado. La elección de ponderar todas las dimensiones que componen al índice uniformemente surge como respuesta a la falta de actualización de la información pública sobre costos de producción por rama de actividad. Consecuentemente, este tipo de ponderación permitiría tener un indicador que, en promedio, dé cuenta de la variación conjunta de las diversas dimensiones que inciden en los costos de producción y, asimismo, representen un amplio sector económico con estructuras de costos extremadamente disímiles como es el industrial. El año considerado base para normalizar todos los indicadores fue 2006 dado que la economía argentina atravesaba una coyuntura favorable y dinámica con un sistema de precios de referencia cuya variación aún no se había acelerado. A continuación se detallan las dimensiones y las fuentes de información utilizadas *(Esquema 2):*

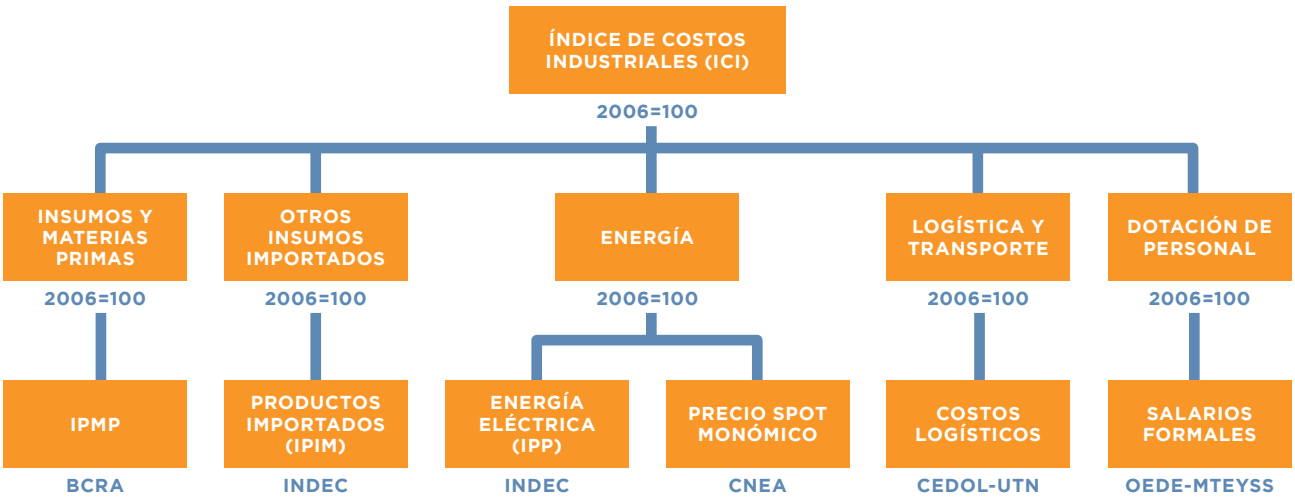
> **Materias primas:** para el seguimiento de los precios de las materias primas *(commodities)* se eligió el índice de precios en dólares norteamericanos elaborado por el Banco Central de la República Argentina (IPMP-BCRA) que incluye maíz; trigo; porotos, aceite y tortas de soja; carne bovina, petróleo, acero, aluminio primario, cobre, oro. Éste fue multiplicado por el índice de tipo de cambio nominal bilateral ARG$/USD para observar el comportamiento de dichos precios en moneda doméstica, cuya determinación se establece en mercados internacionales.[8]

> **Insumos importados**: se consideró el rubro *productos importados* del índice de precios internos al por mayor relevado por el Instituto Nacional de Encuestas y Estadísticas (IPIM-INDEC). Cabe destacar que, sumado a la competencia internacional y a la deflación de los *commodities* industriales –cambio de precios relativos– que sufrieron los bienes que

[8] Paralelamente se estimó el impacto de instrumentos como retenciones y subsidios que eventualmente puedan afectar los precios internos para algunos *commodities* con elevada participación.

ESQUEMA 2

Dimensiones y fuentes del Índice de Costos Industriales



Fuente: elaboración propia.

el país importa, muchos de ellos manufactureros, la evolución de dicho índice ha estado en línea con la evolución del tipo de cambio.

› **Costo energético:** índice calculado como el promedio simple del precio *spot* monómico de la energía eléctrica base, excluyendo transporte y distribución, en el mercado mayorista relevado por la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y del rubro *energía eléctrica* del índice de precios de productor (IPP-INDEC). Este mix de variables se elaboró a partir de la necesidad de captar, conjuntamente, la evolución de los distintos mercados de energía conforme el tamaño del consumidor, es decir, de la firma.

› **Costo logístico:** se utilizó el índice elaborado por la Cámara Empresaria de Operadores Logísticos y homologado por el Centro Tecnológico de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial (C3T) de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN). El mismo es un índice compuesto que incluye pallets, combustible, *strech film,* salarios de convenio (transporte), transporte por carretera y alquileres tanto de depósitos como de autoelevadores.

› **Salario industrial:** este índice específico para la industria manufacturera fue calculado sobre la base del salario bruto efectivamente pagado como promedio anual de cada sector industrial ponderado por los respectivos puestos de trabajo registrados en el Sistema Integrado Previsional Argentino de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES) según procesamientos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (OEDE-MTEySS).

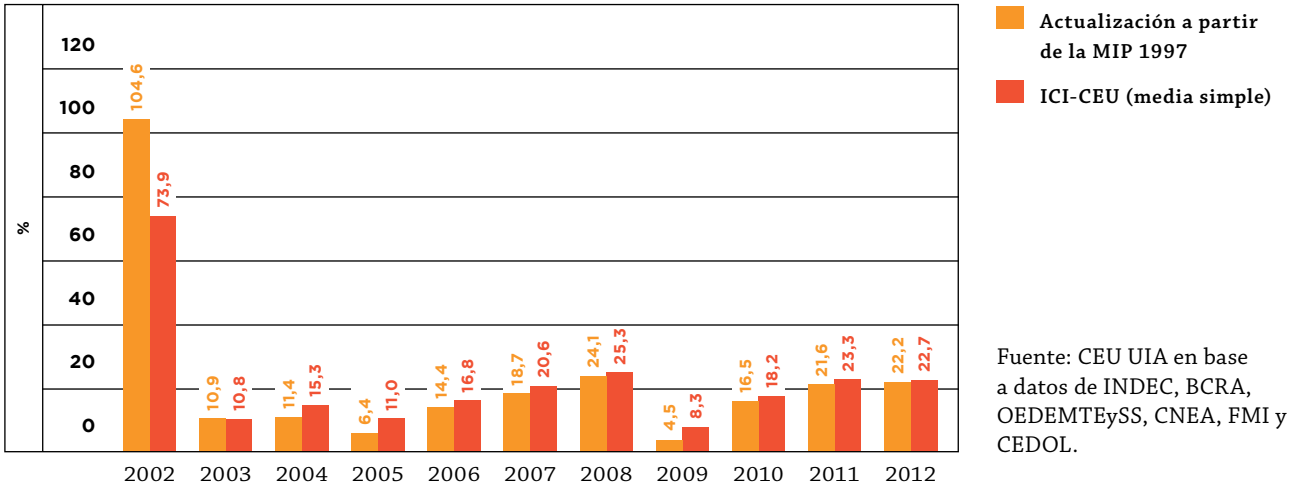
b. Alcances y limitaciones

Las limitaciones más importantes del ICI están vinculadas con la falta de estadísticas y datos representativos al interior del sector industrial. Al mismo tiempo, esto repercute en la carencia de una estructura de costos actualizada que permita corregir la ponderación simple. En línea con ello, sin embargo, se construyó otro ICI alternativo, utilizando la estructura de ponderación proveniente de la última matriz insumo producto disponible (MIP 1997) a modo de testear la robustez del ICI original. Como puede observarse a continuación, ambos índices exhiben una evolución similar.

A pesar de que la MIP 1997 fue actualizada a 2007, los coeficientes de requerimientos técnicos responden a la estructura productiva vigente en el año 1997 mientras los valores totales son los del año 2007. Por lo

GRÁFICO 2

Comparación del ICI-CEU



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

tanto, al emplear el método RAS[9], dicha actualización representa una estructura de costos de producción que no necesariamente reflejaría las dinámicas actuales. Consecuentemente, se optó por descartar el índice surgido de esta estimación para un análisis más concreto. En otras palabras, dicha situación podría distar significativamente de ser un reflejo de una estructura productiva más reciente, tras haber frenado el proceso de destrucción de capacidades durante los 2000, dando lugar a la creación de sinergias importantes entre los distintos segmentos productivos.

A su vez, existen ciertos aspectos que son de suma importancia a la hora de evaluar la evolución de los costos industriales que por su naturaleza no pudieron homogenizarse con el resto de los indicadores. Este es el caso de los impuestos y el costo del capital, que si bien fueron considerados a la hora de analizar la situación industrial, no están incluidos en el ICI.

- Costo de capital de trabajo: se seleccionaron dos tasas de interés representativas para calcular dicho costo: la tasa de interés vinculada a *adelantos en cuenta corriente en moneda nacional* tanto para el total del sector privado no financiero como la vinculada específicamente con las PyMES. En ambos casos se utilizó como fuente al BCRA.
- Presión tributaria: para contemplar su evolución a lo largo del tiempo, se consideró la recaudación de 4 tributos sobre la actividad empresarial:
  1. Impuestos nacionales a empresas (ganancias y activos)
  2. Impuestos sobre las transacciones financieras y de capital
  3. Impuestos selectivos
  4. Impuestos a los ingresos brutos.

Posteriormente también se contemplaron las contribuciones patronales en función de datos de la Secretaría de Hacienda.

[9] A grandes rasgos, el método RAS (o Rasmussen) permite actualizar los valores totales (o bordes) para un año más reciente. Sin embargo, dado que se aplica un sistema de ajuste al interior de la matriz a partir de los coeficientes de requerimientos técnicos iniciales, la estructura de interrelaciones (o de demandas inter sectoriales) no llega a reflejar las alteraciones bruscas que afectan la estructura como, por ejemplo, el cambio de precios relativos ocurrido tras la salida de la convertibilidad.

[10] Para más detalle se recomienda la lectura del informe especial de CEU UIA *Plan Brasil Maior: Nuevo paquete de medidas* (2º Trimestre 2012).

BOX 1

COMPARACIÓN CON OTROS ÍNDICES DE COSTO

La *Confederaçao Nacional da Industria* (CNI Brasil) también releva un índice de costos industriales que incluye diversas dimensiones. Entre las principales diferencias con el ICI-CEU podemos mencionar que el indicador brasileño posee una estructura con ponderaciones de acuerdo a la participación establecidas a partir de una encuesta industrial anual que allí se realiza. A su vez, el índice de la CNI contempla dos dimensiones que en ICI-CEU son analizadas por fuera: el costo tributario y el costo de capital de trabajo. Al respecto cabe mencionar que el sistema tributario brasileño es mucho más volátil que el argentino dado que, habitualmente, se realizan reformas y exenciones relacionadas con el impuesto sobre los productos industrializados (IPI)[10]. En tanto, las tasas de interés se encuentran en niveles inferiores a las locales, en línea con una menor aceleración en la variación de precios.

c. Del ICI a los márgenes unitarios

Tras dimensionar la evolución de los costos industriales, se procedió a calcular la dinámica que adoptaron los márgenes unitarios de ganancia percibidos por los empresarios. Lógicamente este valor surge de contrastar los costos de producción y los precios de venta a los que se enfrentan los productores de manufacturas. Mientras para los primeros se ha empleado el ICI, para los precios de venta se optó por utilizar el índice de precios implícitos (IPI-INDEC) del sector manufacturero por considerarlo el más abarcativo –tanto por nivel de cobertura como por la canasta de referencia– que los componentes del sistema de índices de precios mayoristas (SIPM) que releva el INDEC. En ambos casos se consideraron los números índices correspondientes con base 2006=100. Consecuentemente, para obtener un *proxy* del margen percibido por unidad producida, se realizó el cociente entre el IPI manufacturas y el ICI.

Sin embargo, dados los cambios experimentados por la productividad laboral a lo largo de este período en la industria manufacturera, dicho indicador *per se* sería sesgado y, el análisis del margen quedaría incompleto. Consecuentemente, se calculó el margen ajustado por productividad como cociente del margen unitario y la productividad laboral media de la industria. Para ello, se contempló el índice de volumen físico (IVF; procedente de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC) ajustado por el índice de actividad industrial (EMI-CEU) y dividido por el número de obreros ocupados en el sector (IOO; EIM-INDEC). En este caso también se respetó la utilización de 2006 como año base.

3. MÁRGENES: EQUILIBRIO ENTRE COSTOS, PRECIOS Y DIMENSIÓN DE MERCADO

a. Evolución de precios y de costos entre 2002 y 2012

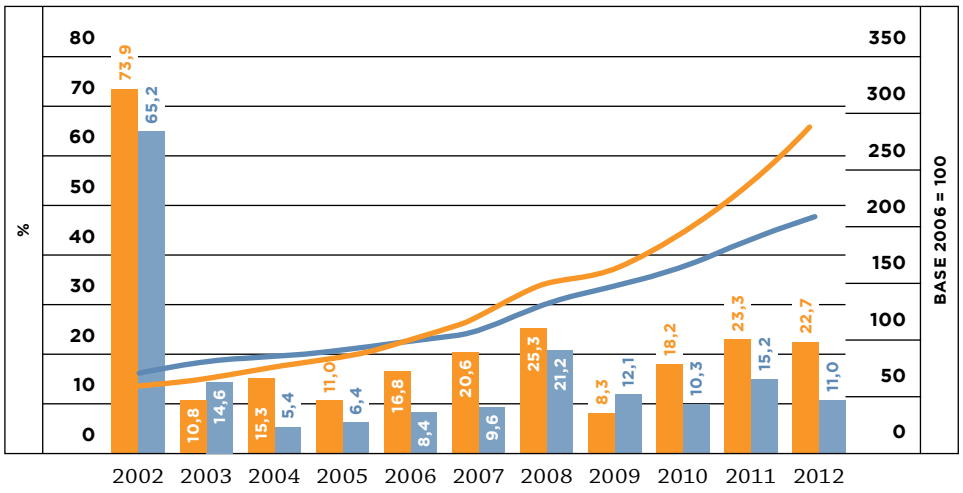
En el período comprendido entre 2003 y 2012 se registraron aumentos de los costos industriales que, sistemáticamente, estuvieron por encima de los precios de los productos del sector. Los años 2003 y 2009 constituyen las únicas excepciones: mientras se combina el impacto de ajustes del tipo de cambio sobre el proceso productivo tras el *overshooting* en 2002 con una contracción de la demanda efectiva en el primer caso, en el segundo coinciden la aceleración de la depreciación cambiaria con estancamiento de la demanda y sostenimiento del empleo. Consecuentemente, la evolución de estas variables a lo largo del período ha conllevado a estrechar los márgenes percibidos de ganancia por unidad producida.

- **Costo logístico:** los costos vinculados a la logística crecieron por encima del promedio de los costos industriales a lo largo del período (26,4% frente a 22,7%, respectivamente). Tras una fuerte variación experimentada en el año 2002 tras la devaluación (73,3%), los precios estabilizaron relativamente las tasas a las que crecían, oscilando siempre en torno al 22%. Sin embargo, a partir del año 2010 parece haber comenzado cierta tendencia a la aceleración de los precios (en 2012 la tasa de variación fue 12 puntos porcentuales (desde ahora pp) superior a la exhibida en el año 2010).

- **Costo energético:** el costo de la energía eléctrica creció a una tasa del 17,8% entre 2002 y 2012, constituyéndose así como el componente de los costos industriales que menos aumentó su precio en este período. Tras una evolución oscilante a lo largo de los años, a partir de 2010 parecía exhibir una tendencia marcada al alza; sin embargo, en 2012 la tasa de crecimiento se ralentizó cayendo 10 pp y estableciéndose en torno al 9,6%.

GRÁFICO 3

Evolución del ICI-CEU e IPI-Manufacturas

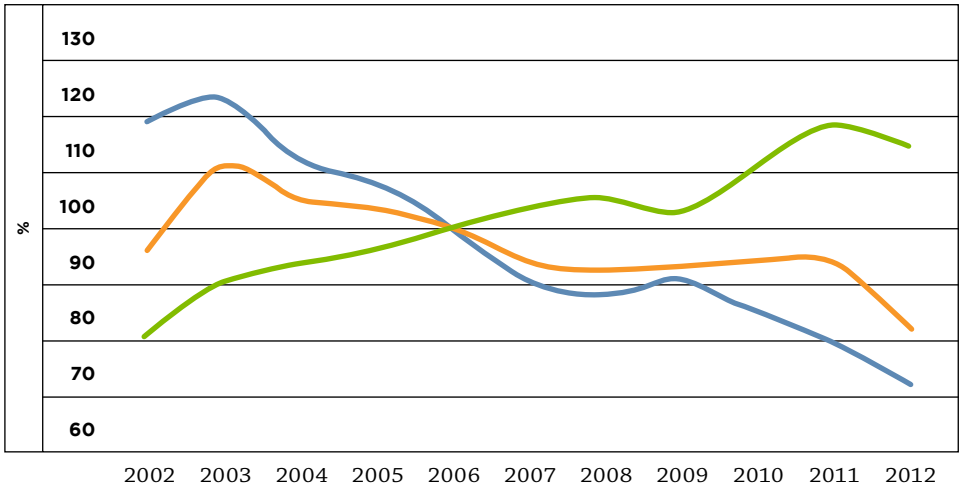


Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

GRÁFICO 4

Evolución del margen unitario (IPI)

Base 2006 = 100



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

* Productividad: calculada como cociente entre IVF (ajustado por indicador de actividad CEU) e IOO (INDEC).

- **Insumos importados:** tras el fuerte alza experimentada en 2002 vinculada con la devaluación (160%), los costos de insumos importados mostraron una evolución oscilante aunque a bajos niveles (en torno al 7,15% anual) que recién se estabilizó después de 2010. Este factor está vinculado con el tipo de cambio que en la medida que suba por debajo de la inflación reduce los costos de insumos pero presiona sobre la producción interna dada la entrada de productos importados a menor precio. Con la reciente aceleración de la tasa de depreciación del peso con respecto al dólar (a partir de enero de 2014) se espera que este componente contribuya sustancialmente al aumento total de los costos.

- **Materias primas:** El crecimiento del costo de las materias primas se incrementó por encima del nivel general (un promedio de 35,7% anual entre 2002 y 2012) primero como producto de la devaluación (228% en 2002) y posteriormente conforme el *boom* de precios de los *commodities* de 2007-2008. Esto afectó a los sectores materias primas intensivos (particularmente por el aumento en combustibles, minerales e insumos agropecuarios), que presionaron fuertemente sobre los costos de las industrias de insumos para el segmento manufacturero y de alimentos elaborados.

- **Costo salarial:** Los salarios industriales crecieron a una tasa media del 21,1% entre 2002 y 2012 a un ritmo relativamente estable. Si bien en promedio los costos salariales crecieron por debajo de los costos industriales totales a lo largo de este período, esto es producto de la gran brecha en las tasas de crecimiento de ambas variables en 2002 (mientras que el salario sólo aumentó un 6,6% los costos totales crecieron un 73,9%) ya que a partir de 2003 los primeros se incrementaron sistemáticamente por encima de los costos totales del sector manufacturero.

b. Más que mera semántica: una cuestión de márgenes unitarios y dimensión del mercado

Luego de una contracción del producto bruto interno real sufrida tras la crisis local de 2001 (lo que derivó en una caída del PIB del 10,9% entre fin de ese año y comienzo de 2002), el país gozó de un crecimiento sostenido entre 2003 y 2012 a tasas en promedio superiores al 7% anual (con la excepción del año 2009 en que el producto no creció como consecuencia de la crisis internacional). A lo largo de esta década fue cobrando protagonismo la inversión, que creció a un ritmo cercano al 16% anual, permitiendo progresivamente recomponer el sector productivo local -en particular el vinculado a la industria- tan devastado en los años previos. Esto dio por resultado una recomposición de la actividad industrial que creció un 85,8% entre 2002 y 2012 a una tasa promedio del 5% (con expansiones en todos los años excepto 2002, 2009 y 2012). A su vez, este proceso fue acompañado por un constante incremento de los obreros ocupados (2,5% promedio anual) y las horas trabajadas (2,1%).

Dentro del período 2002-2012, la evolución del margen unitario exhibió distintas dinámicas aunque, de manera general, puede mencionarse que predominó la tendencia a la baja haciendo que en 2012 el nivel alcanzado (aún en el caso del margen ajustado por productividad) sea el menor de toda la etapa. Sin embargo, lejos de haber sido un movimiento uniforme y constante en este sentido, ésta variable mostró distintas performances que pueden subdividirse en cuatro etapas:

1) **2002-2003:** El efecto inmediato del quiebre de la convertibilidad resultó no sólo en un *overshooting* del tipo de cambio, sino que la depreciación cambiaria efectiva fue mucho menor que la nominal producto del cambio de precios relativos *(pass through)*. A su vez, en este período escencialmente, se refleja la contraciclicidad de los márgenes unitarios.

2) **2003-2007:** Tras una leve recuperación post devaluación, el margen unitario cayó a lo largo de todo el período comprendido entre 2003 y 2007. A pesar de que hubo una fuerte mejora en la productividad, ésta sólo compensó parcialmente el efecto de la caída de los márgenes. Es importante destacar que durante los primeros años que le siguieron a la devaluación de 2002, el sector industrial estuvo operando con rentabilidad extraordinaria, por lo cual esta tasa debió ir disminuyendo hasta alcanzar niveles normales en 2006. Sin embargo, la coyuntura llevó a que los niveles descendieran aún más lo cual dio comienzo a tensiones de índole distributivas.

3) **2007-2011:** entre 2007 y 2009 el margen ajustado por productividad se mantuvo estable ya que si bien el margen unitario continuó con su tendencia descedente, en esta oportunidad el rol contracíclico de la actividad industrial acompañada por un aumento importante de productividad fue suficiente para equiparar el efecto. Ya a partir del año 2010 con un importante proceso de apreciación cambiaria en marcha, los márgenes de ganancia quedaron comprimidos entre precios regulados por cuestiones de competitividad y un fuerte aumento en los costos del sector; sin embargo, una vez más un fuerte aumento de productividad permitió mantener al margen ajustado estable.

4) **A partir de 2012:** los márgenes unitarios continuaron con la dinámica descendente aunque en esta oportunidad la productividad también disminuyó (ya que se mantuvo el empleo al tiempo que caía la actividad) por lo que incluso los márgenes ajustados mostraron una desmejora en su desempeño. Esta tendencia se mantiene en la actualidad.

4. PRINCIPALES LÍNEAS DE ACCIÓN

Hasta mitad del año 2011 y con una breve excepción durante el 2008-2009 en gran medida producto del impacto de la crisis internacional, Argentina se caracterizó por presenta un fuerte crecimiento en la producción y el empleo. A ello se le sumó un escenario de alza de precios de los *commodities* que, si bien contribuyó positivamente desde el punto de vista externo, presentó problemas que aceleraron la tasa de inflación en un contexto de fuerte crecimiento intensificando la puja distributiva. Esta tendencia inercial de la inflación y sin política anti-inflacionaria explícita se generaron distintas hipótesis explicativas para tratar de entender el fenómeno. Dejando de lado la explicación monetarista de la inflación, hubo una hipótesis que atribuyó una fuerte importancia a la conducta de empresas líderes en sectores muy concentrados, explicando que habían incrementado sus precios y márgenes por encima del nivel de precios de la economía.

Diversas pruebas de carácter teórico como empírico presentaron evidencia contraria a este argumento de la inflación oligopólica. Con el objetivo de contribuir al debate se construyó un índice de costos de producción de la industria manufacturera local basado en diversas fuentes públicas de información cuyos resultados fueron corroborados por un relevamiento propio a empresas industriales[11]. A este índice de costos se lo contrastó con el índice de precios correspondiente, con la misma lógica de fuentes. Los resultados arrojaron un comportamiento de los márgenes unitarios de tipo contra-cíclico.

La lógica subyacente es que los márgenes se comportan de manera opuesta al ciclo económico, expandiéndose en períodos de contracción de la actividad y deteriorándose cuando la economía crece. Lógicamente, el margen unitario es compensado con un mayor volumen de ventas en estos últimos períodos. En ese sentido es que el incremento de la producción, el tamaño del mercado y la escala son cuestiones claves para trabajar en incrementar la productividad, mejorando la infraestructura, el transporte, logística, aplicando política industrial.

[11] Encuesta de Actualidad Industrial 2013.

La creciente pérdida de competitividad-precio de la economía en general y de la industria en particular vuelve a poner de manifiesto la necesidad de implementar mejoras en la productividad, ampliando el mercado, generando más demanda, pero también con políticas de oferta que tiendan a disminuir los costos industriales sin tener que recurrir a devaluaciones del tipo de cambio. Ejemplos de estas mejoras serían reducir los costos logísticos, los costos energéticos o de transporte. Para ello, canalizar la inversión pública destinada a mejorar la productividad es crucial. Esto no omite, lógicamente, la relevancia de contar con una política macroeconómica consistente con una estrategia de desarrollo industrial a largo plazo. Lo que requiere precios relativos acordes para la generación de valor agregado local. Pero como se ha observado en las experiencias de desarrollo exitosa recientes, con procesos genuinos de industrialización en la medida que los salarios crecen y la distribución funcional del ingreso mejora, la clave pasa por la implementación de políticas sectoriales e institucionales que mejoren la productividad (Amsden, 1989 y 1990).

Diversos trabajos con foco en el desarrollo de la industria local hacen hincapié en el carácter heterogéneo del entramado productivo argentino, en la necesidad de implementar políticas acordes a dicha heterogeneidad y en el actual escenario global que demanda una articulación de políticas a nivel regional[12]. Asimismo, implementar una política industrial integral que permite mejorar la competitividad sistémica y de largo plazo resulta clave. En este sentido retornar al círculo virtuoso de la tríada entre rentabilidad, inversión y demanda, aumentando los salarios reales para fortalecer el mercado interno e incrementando la pro-

[12] Coatz et al (2011), Coatz et al (2013), CEU (2014) y Kosacoff (2009).

ESQUEMA 3

Política industrial: nuevo plan de acción en economías industrializadas y emergentes

ESTADOS UNIDOS

ADVANCED MANUFACTURING PARTNERSHIP 2.0

Busca *identificar e invertir en tecnologías emergentes que tengan potencial para generar empleo de alta calidad y fortalecer la competitividad global de la industria local.* Dentro de esta *alianza* es clave la coexistencia de actores de distintas características como por ejemplo el Gobierno Federal, organismos vinculados al sector industrial y universidades y centros de investigación.

REINO UNIDO

THE PLAN FOR GROWTH

Tras haber perdido competitividad en múltiples aspectos, este plan integral busca realizar *reformas estructurales para eliminar las barreras al crecimiento económico y equipar los instrumentos británicos para competir con el resto del mundo,* destacando las secciones destinadas a la industria manufacturera en general y a la de alto valor agregado en particular (CATAPULT).

JAPÓN

ABENOMICS

Para combatir la deflación y reducir las deudas del gobierno, el plan apunta a alcanzar un crecimiento sostenido y robusto, con foco en la actividad industrial. En concreto, lo que busca el gobierno japonés , es mejorar aún más la posición de su país entre el resto de las potencias industriales y consolidarse como la referencia indiscutible a nivel global de la innovación productiva.

BRASIL

PLAN MAIOR

Con el objetivo de no perder espacios ganados en terreno industrial, Brasil anunció un paquete de medidas dentro del Plan para 2011-2014 destinado a fomentar la inversión, bajar los costos tributarios y mejorar la competitividad vía productividad e inversión.

CHINA

XII PLAN QUINQUENAL

Tras haber desplazado a todas las potencias industriales en tan sólo 20 años, China propone un nuevo plan quinquenal donde es un eje central asegurarse un rol protagónico en el mundo industrial.

Fuente: CEU (2014).

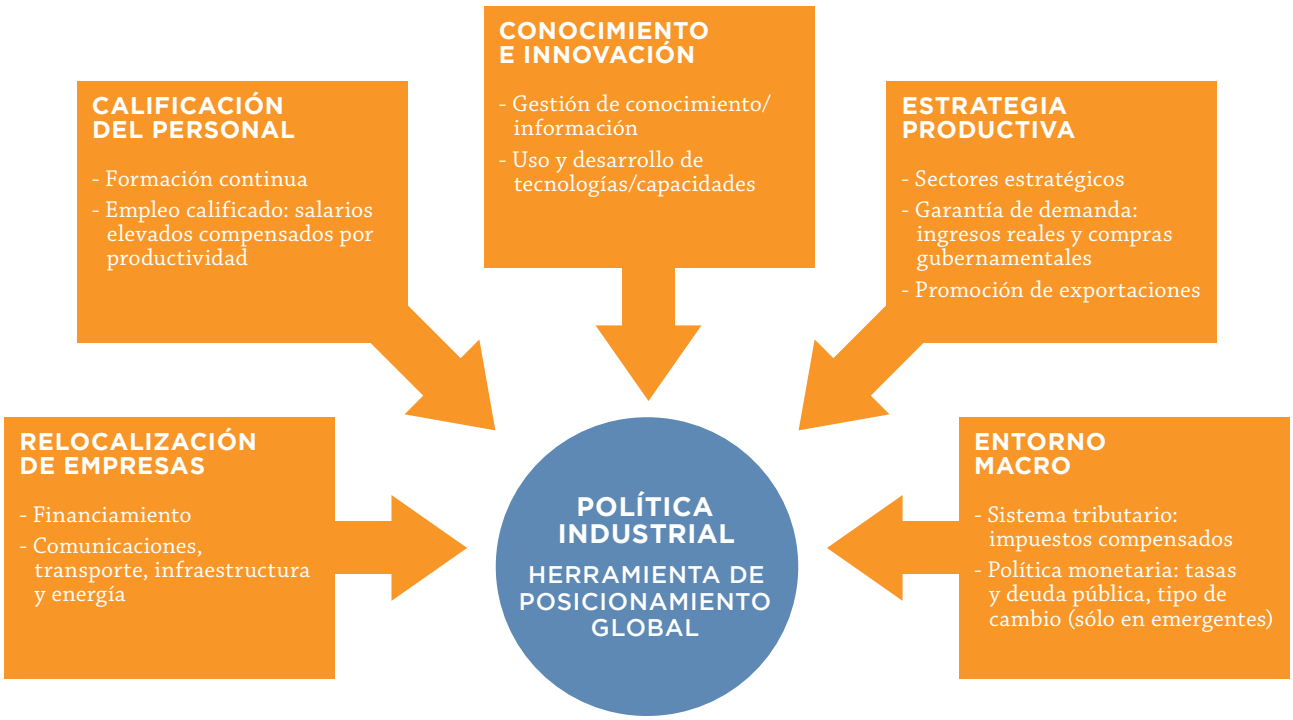
ductividad es clave para que la Argentina pueda dar un salto –o *catching up*– para convertirse en un país industrial desarrollado.

En línea con ello, actualmente y dentro de un contexto de importantes cambios en el escenario mundial se puede osbervar que, de manera generalizada, la actividad industrial está recuperando una posición privilegiada dentro de la agenda global. En esta línea, algunos de los países industrializados más desarrollados, en particular Estados Unidos, Japón y Reino Unido, están implementando un mix de políticas específicas sistémicamente integradas (CEU, 2014). Siguiendo el esquema adjunto se observan dichos ejes que, lejos de estar jerarquizados, trabajan armónicamente hacia la consecución de objetivos estratégicos. Entre ellos, se encuentra la preocupación por el financiamiento del capital productivo y del capital de trabajo y la importancia asignada a la infraestructura común en materia de comunicación, energía y transporte. Por otro lado, la calificación del personal en conjunto con la gestión y el desarrollo de conocimientos y tecnologías opera para generar innovaciones aplicadas al mundo productivo tras haber identificado sectores estratégicos y garantizar la consolidación de un mercado capaz de absorber una oferta creciente (donde se incluye tanto al gobierno como consumidor como un importante énfasis en la promoción de las exportaciones).

A nivel macro, cabe destacar la estrategia comunicacional de la mayoría de estas políticas que, a simple vista, desdibujan parcialmente su eje de acción directa sobre el sector productivo. Parece quedar de manifiesto la centralidad de sistema tributario en tanto recaudador como compensador explícito de elevados

ESQUEMA 4

Ejes de la nueva ola de política industrial



Fuente: Brosio y Sarabia (2014).

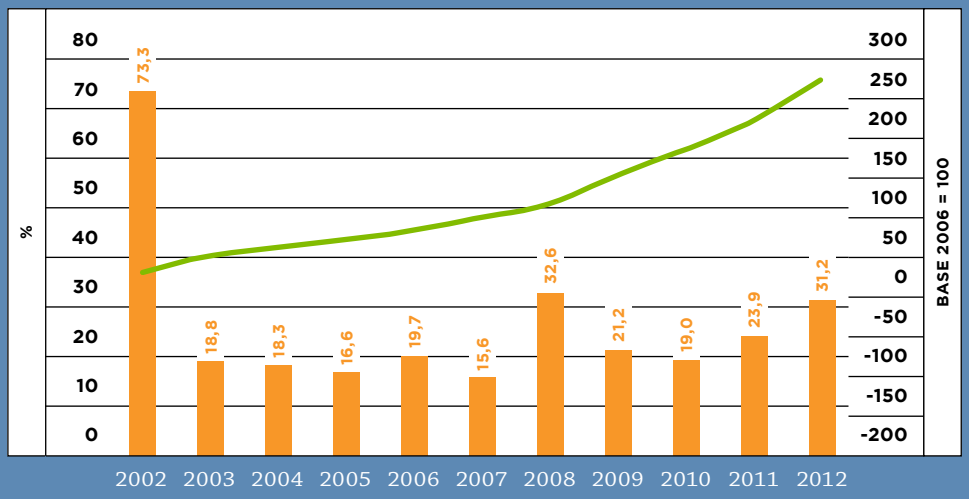
impuestos corporativos, planteando reformas contundentes. También se tiende a mostrar la imperiosa necesidad de supervisar constantemente la deuda pública con miras evitar el incremento del déficit fiscal mientras que el manejo de la política monetaria se orienta a reducir tasas de interés a modo de aliviar los problemas de financiamiento y, en los países emergentes, también operar sobre el tipo de cambio (Brosio y Sarabia, 2014).

De todo esto se desprende una orientación clave para conseguir una disminución radical de los costos de producción que aliente la relocalización de empresas *on shore* y, consecuentemente, permita revertir parte de la defragmentación de la producción. Estas estrategias, pese a que no conciben reducciones de los costos laborales (que son elevados en términos internacionales), apuntan a la diferenciación de productos y procesos mediante la agregación de valor, el desarrollo de tecnologías e innovaciones en simultáneo con márgenes de ganancias prácticamente garantizados. Esto podría explicarse, particularmente, a la capacidad de realizar una lectura compleja sobre la importancia de estimular al sector productivo en su conjunto: cuidar la rentabilidad tanto del empresariado como del propio Estado en simultáneo al salario real, concebido como motor de la demanda doméstica que, a su vez, tracciona las ventas y, en última instancia, la oferta, nuevas innovaciones e inversiones.

EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DEL ÍNDICE DE COSTOS INDUSTRIALES

GRÁFICO 5

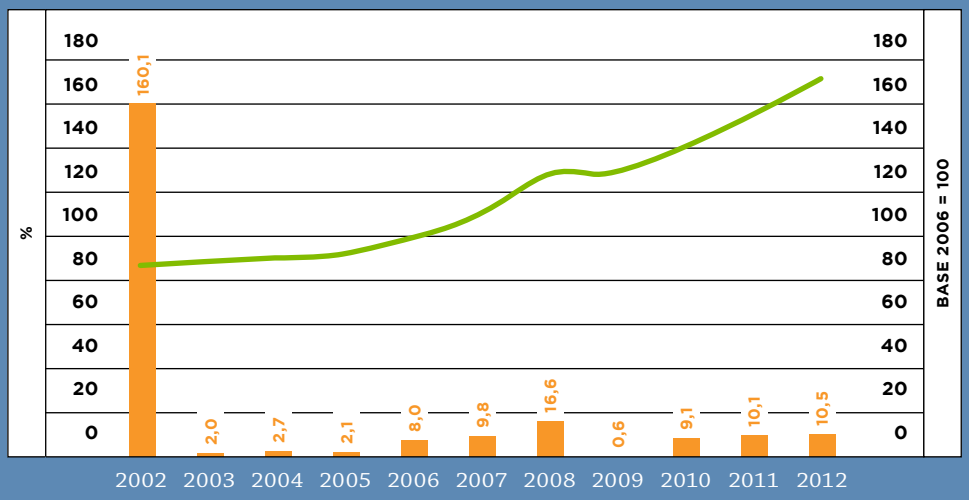
Evolución del costo logístico



Fuente: CEU UIA en base de CEDOL.

GRÁFICO 6

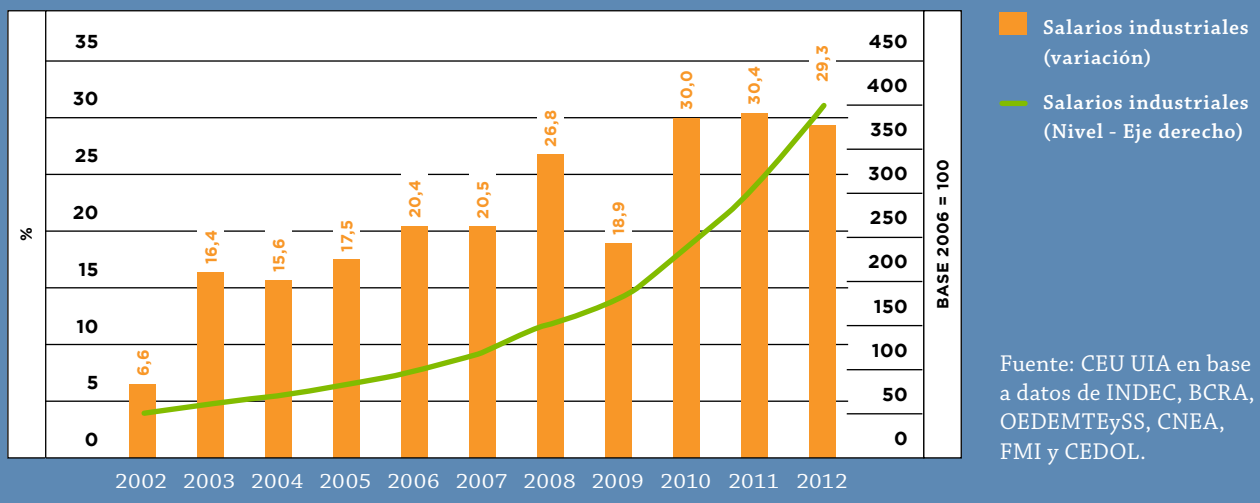
Evolución del costo de los insumos importados



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

GRÁFICO 7

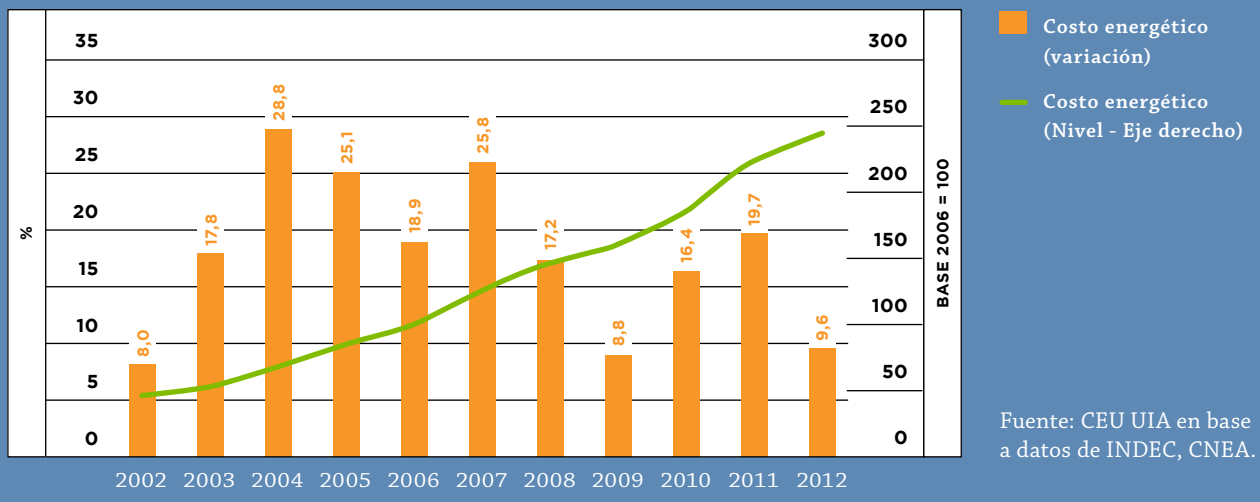
Evolución del costo salarial



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

GRÁFICO 8

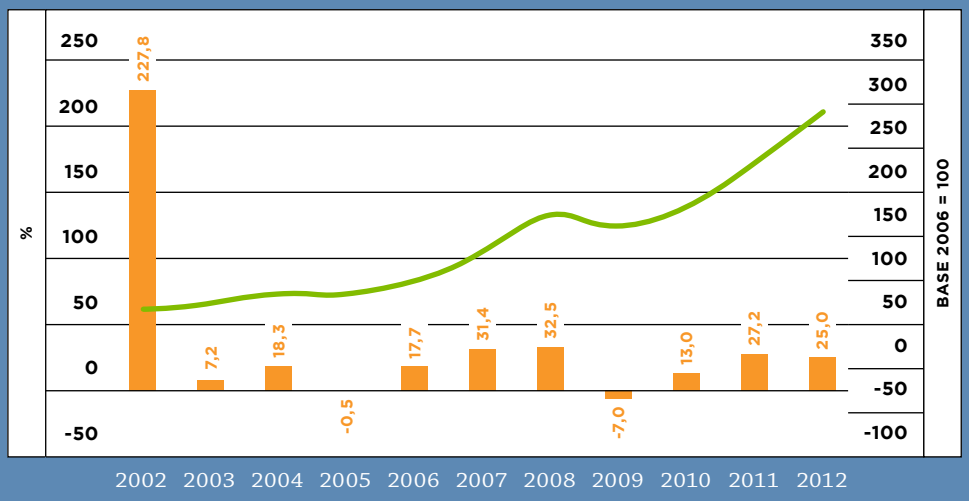
Evolución del costo energético



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, CNEA.

GRÁFICO 9

Evolución del costo de las materias primas



Fuente: CEU UIA en base a datos de INDEC, BCRA, OEDEMTEySS, CNEA, FMI y CEDOL.

BIBLIOGRAFÍA

Amsden, A.H. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization,* New York: Oxford University Press.

Amsden, A.H. (1990). *Third World industrialization:* Global Fordism *or a new model?,* New LeftReview 182:5-31.

Abeles, M. y Borzel, M. (2010). *El régimen bajo presión: los esquemas de metas de inflación en Brasil, Chile, Colombia y Perú durante el boom en los precios internacionales de materias primas* Documento de Trabajo Nº 31 - Septiembre de 2010. CEFID-AR.

Abeles, M. y Toledo, F. (2011). *Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y de los desafíos de la política económica* en *Distribución del ingreso: Enfoques y políticas públicas desde el Sur* Marta Novick y Soledad Villafañe (eds). Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD. Ministerio de Empleo, Trabajo y Seguridad Social.

Amico, F. y Fiorito, A. (2010). *Exchange rate policy, distributive conflict and structural heterogeneity. The Argentinean and Brazilian cases,* Sraffa Conference, Roma, 2010.

Brosio, M. y Sarabia, M. (2014). *La estrategia industrial de vuelta en la agenda global.* Nota publicada en *Hecho en Argentina* Revista UIA Nº52 correspondiente al mes de abril de 2014.

Centro de Estudios de la Unión Industrial (CEU-UIA) (2014). *Política industrial: Análisis comparado de la estrategia de desarrollo.*

Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2011). *El rompecabezas productivo en Argentina: una mirada actualizada para el diseño de políticas para el desarrollo.* Boletín Informativo Techint 334. Enero-abril, Buenos Aires.

Coatz, D., Dragún P. y Sarabia M. (2013). *La industria argentina frente a los cambios globales: de la política comercial a la integración regional.* Boletín Informativo Techint 341. Septiembre-diciembre, Buenos Aires.

Crespo, E. y Fiorito, A. *Inflación oligopólica (IV).* Nota publicada en Suplemento Cash, Página 12, el domingo 7 de abril de 2013.

Curia, E. (2014). *El quiebre del modelo macroeconómico de Desarrollo 2003-2007 y la incertidumbre hacia el futuro.* Dunken, Buenos Aires.

Frenkel, R. (2008). *Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria.* Revista CEPAL Nº 96. Diciembre 2008.

Hall, R.L. y Hitch, C.J. (1939). *Price Theory and Business Behaviour,* Oxford Economic Papers 2: 12–45.

Kiguel, M. y Neumayer, P.A. (1989). *Inflation and seignorage in Argentina,* working papers, Banco Mundial.

Kosacoff, B. (2009). *Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008).* Boletín Informativo Techint 330. Enero-abril, Buenos Aires.

Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). *Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad.* Realidad Económica N° 273, Enero-Febrero 2013.

Murga, G. y Zelada, M. (2011). *Márgenes unitarios flexibles, ciclo económico e inflación.* Documento de Trabajo Nº39, Agosto de 2011 CEFID-AR.

Possas, M. (1987). *Estruturas de mercado em oligopolio.* São Paulo, Hucitec.

Serrano, F. (2010). *O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial,* R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, maio/ago. 2010.

Sylos Labini, P. (1966). *Oligopolio y progreso técnico,* Colección Libros de economía, OIKOS, Barcelona.