

Sumario

Página 1

Editorial: Cambio de época

Página 5

La industria argentina: crecimiento orientado por La demanda y cambio estructural

Por Matías Mancini

Página 19

Inflación + Desarrollo. La inflación Argentina: un enfoque Estructural

Por Gabriel Jacobone y Rafael A. Selva

Staff

DIRECTOR

Lic. Gerardo De Santis

COORDINADOR

Lic. Germán Saller

CONSEJO EDITORIAL

Lic. Alfredo Iñiguez
Dr. Pablo Lavarello
Lic. Miguel Zanabria

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Lic. Fernando Alvarez
Lic. Julián Barberis
Lic. Guillermo Bellingi
Lic. Roberto Collivignarelli
Lic. Matías Mancini
Lic. Manuel Rodríguez
Lic. Rafael A. Selva
Cdr. Diego Turkenich
Lic. Julieta Biasotti

ÁREA DE PRENSA

Lic. Edgardo Corroccoli
Lic. Federico Serra
María Verónica Torras

Entrelíneas de la Política Económica

Editorial: Cambio de época.

A fines de 2006, un conjunto de economistas pertenecientes a distintos ámbitos confluimos en el CIEPYC con el fin de aportar al debate sobre los condicionantes y desafíos que enfrentaba un país que comenzaba a salir de una de las mayores crisis de su historia. Luego de varias reuniones coincidimos que era necesario estudiar este proceso desde una perspectiva desprejuiciada y rigurosa que se permitiera cuestionar las ideas recibidas y los lugares comunes del análisis ortodoxo dominante.

Percibíamos que las visiones a priori de la ortodoxia económica y sus transmisores masivos (los medios de comunicación concentrados) impedían estudiar los cambios que se estaban manifestando en las formas institucionales de un régimen de acumulación emergente.

Nuestra intención, entonces, fue la de participar en el debate de política económica que se daba en la sociedad argentina desde una perspectiva heterodoxa, con las ventajas y con las dificultades que implica analizar los procesos económicos desde un abordaje aún no consolidado en la profesión. Dificultades que era necesario afrontar frente a la incapacidad del enfoque dominante, basado en el equilibrio armónico de los mercados y el carácter asocial de las mecanismos económico, en brindar una comprensión de lo que ocurría en la economía. Así decidimos la publicación de "Entrelíneas de la Política Económica", tratando de analizar la política económica y sus implicancias, teniendo en cuenta que no hay un único esquema de política y de instituciones posible sino que hay distintos senderos, con distintos ganadores y perdedores.

Los ejes prioritarios a abordar fueron tres: la crisis financiera internacional, la característica de economía subdesarrollada con estructura productiva desequilibrada de la Argentina y en función de ello los senderos de desarrollo abiertos por un proyecto político económico iniciado en el 2003.

En el primer número de "Entrelíneas" de junio/07, en la nota "Turbulencias financieras internacionales. Causas y azares. Los resguardos de la economía argentina (1º parte)", se planteaba "La fuerte caída en la bolsa de valores china del 27/2/07 y el contagio hacia todas las bolsas del mundo nos recordó (por enésima vez) la fragilidad externa del sistema financiero internacional y los dilemas no resueltos del actual régimen monetario mundial". Y en "Entrelíneas" N° 2 de julio/07, en la segunda parte de la misma nota, "Los resguardos de la economía argentina", en referencia a los posibles impactos en nuestro país se sostenía: "El panorama podría completarse destacando que el esquema macroeconómico actual es consistente y de menor fragilidad frente a las turbulencias financieras que el existente durante los años 90, fundamentalmente porque no requiere ingreso de capitales y no posee necesidades significativas de financiamiento externo".

En abril/08, ya en plena rebelión fiscal de las patronales agropecuarias, publicamos en el N° 9 de "Entrelíneas" la nota "Retenciones a los granos: cuando la historia cuenta", en donde sosteníamos: "Las retenciones son el único instrumento que posee el Estado para hacer frente a las consecuencias no deseables de un aumento de precios internacionales de productos agro alimentarios, con el actual marco regulatorio e institucional del país. El conjunto de los instrumentos alternativos fue desmantelado durante los años 90...". Y proponíamos complementar las retenciones con transferencias a los pequeños

productores y regenerar las herramientas de regulación del mercado agropecuario como las Juntas Nacionales de Granos y de Carnes.

Hay que mencionar que el problema de la determinación externa del perfil productivo del país ya había sido planteado en "Entrelíneas" N° 4 de septiembre/07 en la nota "¿Del "viento de cola" a la "enfermedad holandesa"? Chile y Argentina frente a la mejora de los términos del intercambio" en donde relativizábamos el rol que juegan los precios de los productos agrícolas en la explicación del crecimiento en la Argentina.

En mayo/08, cuando la rebelión fiscal se tornaba incontenible y se nos dificultaba encontrar explicaciones respecto a la amplia base social que acompañaba a los grandes propietarios pampeanos y las grandes comercializadoras de granos, titulamos la editorial del N° 10 "Sueño con serpientes"; allí sosteníamos que estábamos frente a un nuevo sujeto: "Los capitales agrícola financieros son difíciles de identificar, con facilidad de entrada y salida...", "Estas deben ser algunas de las razones de tanta confusión: estamos ante un organismo del cual no conocemos su naturaleza, qué grado de penetración ha logrado, ni la lógica que lo gobierna. Es un extraño animal que cuando cree habérselo matado, reaparece como uno mayor". En ese mismo número en la nota "Régimen de acumulación y derechos de exportación: oportunidades, amenazas y desafíos", inspirados en los aportes de Diamand se planteaba cómo Argentina transitaba de un modelo "sin regulación" a otro en el que se debía entender a "los derechos de exportación como respuesta a una estructura industrial desequilibrada".

Ante el voto "no positivo" en el Senado de la Nación, en julio/08 publicamos Entrelíneas N° 12, el título de la editorial fue "Sólo un paso atrás", planteando que el sendero de desarrollo aún no estaba definido y que el proceso político iniciado en el año 2003 había replanteado la jerarquía de los actores en el régimen de acumulación, con la emergencia de una nueva oleada de PyMEs, la recuperación del empleo manufacturero y la consolidación institucional del MERCOSUR como nuevo factor de peso en la defensa de la democracia y de un modelo inclusivo de acumulación.

Casi un año después, en abril/09, publicamos Entrelíneas N° 18, su editorial se titulaba "Crisis mundial y definición de modelo de desarrollo: ¿volvemos a bailar en cubierta?". Allí sosteníamos "Hoy estamos ante una crisis estructural del capitalismo mundial y, por lo tanto, de la forma de inserción que tuvo la Argentina y la región en el mundo. En medio de esta crisis de impacto y desenlace aún incierto, la Argentina se debate todavía entre dos modelos antagónicos de desarrollo que quedaron explícitos a partir de la aparición del conflicto del gobierno con el "campo".

1. El modelo neodesarrollista de base agroexportadora
2. El modelo, aún incipiente, neodesarrollista de base industrial con inclusión social

Que el "modelo" tenía sus características distintivas respecto a otros de la región quedó plasmado en Entrelíneas N° 10 de mayo/08 en la nota "Términos del intercambio y desempeño macroeconómico en Sudamérica". Allí se mostraba que "el viento de cola" que recibía la Argentina estaba en el promedio de la región y era mucho menor que el de los países exportadores de minerales y energía (Chile, Bolivia, etc.) pero sin embargo era el país que más crecía, que más aumentaba la inversión, el que lograba bajar más el desempleo y uno de los pocos que lograba aumentar la participación de las manufacturas de origen industrial (MOI) en el total exportado.

Y que el modelo se sustentaba en el financiamiento interno, el incremento de la acumulación productiva y la mejora en la distribución del ingreso, fue expuesto en la nota "Excedente, distribución del ingreso y acumulación: Trayectoria de la economía argentina 1993-2007" publicada en Entrelíneas N° 19 de mayo/09. No obstante en la revista Entrelíneas N° 23 de diciembre del 2009 publicamos "Innovación tecnológica e inclusión social en América Latina:

distintas visiones sobre las trayectorias de desarrollo posibles” en el que se discutió la necesidad de avanzar hacia un cambio estructural coincidente con los intereses de la mayoría de la población. En esta nota se “discute cómo el desarrollo con inclusión social requiere definir un perfil de especialización que vaya más allá de la exportación de commodities.

La economía argentina ha atravesado un periodo en donde se podría seguir discutiendo si efectivamente se ha avanzado en un cambio significativo o no en su estructura productiva, pero seguramente quedará fuera de la discusión el notable proceso de inclusión social explicado a partir de la recuperación de los salarios reales del sector formal, la inclusión de más de 2.000.000 de ciudadanos en edad de jubilarse, excluidos en el sistema privado que han sido incorporados al sistema previsional. Otros 2.000.000 de jubilados que durante los 90 cobraban la mínima, de \$150, que se multiplicó por 10 (el u\$s se multiplicó por 4,31). Las familias de los 3.600.000 niños que perciben la AUH de \$220. Más la política de subsidios que permitió mejorar el ingreso de la clase media y dio como resultado una tracción de la demanda interna que motorizó la economía y funcionó como retroalimentación para la generación de 5.000.000 de puestos de trabajo.

Hoy, a casi nueve años del inicio de este proceso económico, podemos afirmar que la Argentina ha manifestado una recuperación inimaginable hace 10 años, y ha logrado atravesar la crisis financiera internacional más importante de los últimos 80 años de forma satisfactoria. Esto fue posible entre otros elementos, por un cambio en la concepción respecto al rol del Estado; estas cuestiones fueron abordadas en varias notas de “Entrelíneas”; en los números 15 y 16 de noviembre y diciembre/08. “Reforma previsional: el inicio de una nueva generación de reformas (primera y segunda partes respectivamente)”, en el N° 18 de abril/09 en “El régimen de asignación familiar por hijo en Argentina”, en el N° 26 de agosto/10 en la nota “Seguridad social para todos” y en el N° 30 de octubre/11 en “Las cuentas fiscales argentinas en perspectivas”.

La coyuntura electoral de 2011 fue abordada en los dos últimos números de “Entrelíneas”, en el N° 29 de junio/11 titulamos la editorial “La oposición, las políticas de estado y sus chances para 2015” en donde sosteníamos que la oposición había perdido la oportunidad de plantear políticas de estado y había “surfeado” sobre el clima de 2009 con lo cual debía considerar rectificaciones fundamentales pensando en 2015. Y en el N° 30 de octubre/11 analizamos las propuestas de cada candidato a presidente en “Piedra libre para los planes económicos detrás de los candidatos”. De dicho análisis surgía en qué modelo se enmarcaba cada propuesta; si en el modelo liberal periférico (símil años 90), modelo desarrollista de base agrícola (símil Plan Pinedo de 1940) o modelo neodesarrollista de base industrial (acorde a los tiempos actuales).

Mas alla de estos avances en el marco de un crecimiento basado en la demanda y del acuerdo existente respecto a la necesidad de retomar un sendero del desarrollo de base industrial adaptado a los nuevos tiempos, aún no se ha logrado recomponer las bases reales de ese sendero. Si bien la Argentina ha sido el único país de América Latina que logro eludir las fuerzas de la reprimarización, y que vislumbran algunos cambios muy incipientes en la composición sectorial de la industria manufacturera, persiste el carácter desequilibrado de su estructura y por lo tanto, los riesgos de volver a caer en problemas de restricción externa.

Los resultados electorales del 23 de octubre han sido contundentes; entendemos que buena parte de la tergiversación de la realidad a la que asistimos en estos últimos 4 años nos ha impedido orientar el esfuerzo hacia el análisis de las tareas pendientes. El proyecto político está en marcha, el desconcierto reina en las filas de la ortodoxia y es necesario entender que se impone la necesidad de profundizar el análisis de los condicionantes estructurales al desarrollo: esto es los factores económicos, sociales y políticos que reproducen la inserción periférica en la economía mundial y la heterogeneidad hacia el interior de la estructura productiva. Esto nos llevo a replanearnos un cambio de época para “Entrelíneas” en donde el

análisis de la coyuntura de la política económica se enmarque en el estudio profundo de sus determinantes estructurales.

En este número de Entrelíneas de la Política Económica, Matías Mancini plantea que tras la salida de la crisis de la Convertibilidad, la industria se ha convertido en uno de los motores del crecimiento agregado de la economía, y analiza las principales características del desenvolvimiento industrial reciente y si el mismo reproduce la estructura industrial heredada de la década previa o si, por el contrario, se observan cambios en la participación de los distintos sectores manufactureros. A su vez, Gabriel Giacobone y Rafael A. Selva analizan el actual proceso inflacionario de carácter estructural que esta viviendo la Argentina en base a dos fuertes definiciones: por un lado, el reconocimiento de un proceso de suba generalizada de precios que tiene lugar en Argentina y, por el otro, el de su caracterización como un proceso inseparable del esquema de desarrollo.

La industria Argentina: crecimiento orientado por la demanda y cambio estructural

Por **Matías Mancini***

Tras la salida de la crisis de la Convertibilidad, la industria se ha convertido en uno de los motores del crecimiento agregado de la economía. En estas circunstancias cabe interrogarse sobre las principales características del desenvolvimiento industrial reciente y si el mismo reproduce la estructura industrial heredada de la década previa o si, por el contrario, se observan cambios en la participación de los distintos sectores manufactureros, focalizando en el desempeño de las ramas intensivas en ciencia y difusoras intersectoriales de tecnología.

Introducción

Tras la crisis del régimen de Convertibilidad, desde 2003 la industria ha sido uno de los motores del crecimiento con tasas de expansión superiores al Producto Interno Bruto (PIB). A diferencia del resto de países de América Latina, se incrementa el peso de la industria en el PIB y en las exportaciones (CEPAL, 2010). El establecimiento de un tipo de cambio diferenciado a través de retenciones ha hecho posible esta dinámica frente a una coyuntura internacional de elevados precios de materias primas que actúa como una fuerza contraria a la industrialización. Este esquema de políticas en forma conjunta con las políticas laborales y sociales implementadas ha permitido sostener una expansión industrial que ha comenzado a revertir el proceso de desindustrialización iniciado en 1976.

La importancia de estos cambios en la estructura económica plantea nuevos interrogantes respecto al patrón de industrialización. Al final del régimen de Convertibilidad la industria manufacturera presentaba un claro sesgo hacia actividades basadas en el procesamiento de recursos naturales (siderurgia, industrias alimenticias y petroquímicas), las cuales definían el patrón de inserción internacional y daban lugar a una estructura productiva con poca capacidad de generar complementariedades y eslabonamientos productivos. En estas circunstancias, cabe preguntarse si el nuevo régimen macroeconómico iniciado en 2003 estuvo acompañado de un cambio en la matriz de la industria manufacturera, o si por el contrario reproduce los condicionantes estructurales que afectarán tarde o temprano al crecimiento.

En general hay acuerdo que la expansión industrial de la postconvertibilidad se destaca por un crecimiento extensivo a la mayoría de las ramas industriales con un mayor dinamismo de las ramas más castigadas durante la Convertibilidad (textiles, metalmecánica, maquinarias y equipos eléctricos). Sin embargo, según Porta y Fernández Bugna (2007) el nuevo régimen de crecimiento no ha producido un cambio estructural en el sector manufacturero permaneciendo invariable su perfil productivo. Por su parte, Herrera y Tavosnanska (2011) sostienen que desde 2002 el mayor dinamismo de sectores intensivos en ingeniería y en el empleo de mano de obra parece haber detenido el proceso de primarización de la industria, aunque esto no se ha transformado en un proceso profundo y sostenido de sustitución de importaciones con un veloz incremento de las importaciones industriales y un creciente déficit comercial de manufacturas industriales, en especial bienes de capital, bienes de consumo durable e insumos intermedios.

* Se agradecen los comentarios y aportes de Pablo Lavarello.

En el presente trabajo se analiza el desempeño industrial recurriendo a una clasificación industrial que permite discriminar los sectores según sus patrones sectoriales de progreso técnico, no contemplada en los trabajos citados. Particularmente se examinan si ha existido un mayor dinamismo de sectores intensivos en ciencia y difusoras intersectoriales de tecnología.

Se procede primero a analizar el desempeño agregado de la industria manufacturera, comparándolo con el de la Convertibilidad y poniendo el acento en la dinámica agregada de la productividad y el empleo. Posteriormente se analizan los cambios en la composición sectorial, para dilucidar si existen cambios estructurales en la industria o si se replica la estructura productiva heredada.

1. Industrialización a partir de La demanda agregada (Demand led industrialization)

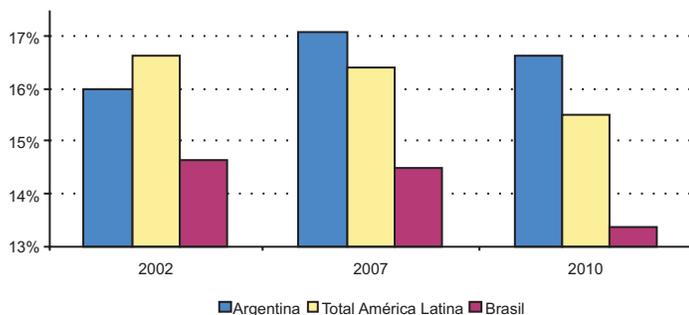
Crecimiento de la Industria

En un contexto de elevados precios internacionales de las materias primas los cuales generan fuertes presiones desindustrializantes al privilegiar la obtención de rentas derivadas de la exportación de commodities agrícolas, el gobierno argentino optó por aplicar un tipo de cambio diferenciado a través del establecimiento de retenciones, con la finalidad de frenar estos incentivos hacia la primarización económica y corregir las asimetrías de competitividad internacional entre la producción primaria y las manufacturas industriales, propias de la heterogeneidad estructural.

En el Gráfico 1 se observa cómo dista la evolución de la participación de la industria en el producto entre Argentina y el resto de los países de América Latina, especialmente Brasil.

Gráfico N°1.

Participación (%) del Valor agregado industrial en el PBI, en dólares constantes

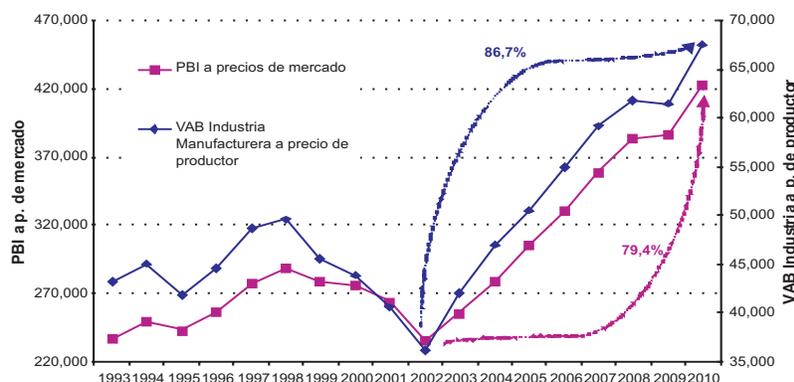


Fuente: CEPAL.

Tras la crisis de la Convertibilidad la economía argentina inició una expansión del PBI que acumuló entre 2002 y 2010 un crecimiento cercano al 80%, lo que arroja una tasa anual promedio del 7,6%, claramente superior a la tasa promedio de la fase expansiva de la década del '90 (4,1% promedio entre 1993 y 1998). A su vez, el actual proceso se ha distinguido por una tasa de crecimiento de la industria manufacturera superior a la del PBI. Superada la crisis de 2001/2002, la reactivación del sector manufacturero bajo el nuevo esquema macroeconómico imperante fue inmediata, liderando así el crecimiento de la

economía en su conjunto.

Gráfico N° 2
Argentina: Valor Agregado Bruto (VAB) de la Industria manufacturera (a precios básicos) y PBI (a precios de mercado).
Período 1993-2010. En millones de \$ de 1993



Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales INDEC.

En una primera etapa, entre 2002 y 2006, la industria creció a una tasa anual promedio de 11,1%. Desde 2006 en adelante el sector manufacturero continuó su crecimiento pero a un ritmo menor que en la primera fase, con una tasa anual promedio de 5,5% entre 2006 y 2010. Parte de esta disminución en el crecimiento se debe a los problemas que provocó la crisis financiera internacional desatada en 2008 y, en el contexto nacional, a la rebelión fiscal y lockout agropecuario frente a las retenciones móviles. En estas circunstancias la industria manufacturera en el año 2008 bajó su tasa de crecimiento y en el año 2009 sufrió una contracción del -0,5%. Por otro lado, debe destacarse que el crecimiento evidenciado en la salida de la crisis partió desde niveles muy deprimidos de la industria que acumulaba cuatro años de recesión ininterrumpida. No obstante la desaceleración en la última etapa, en el total del período 2002-2010 la industria logró crecer en promedio casi un punto porcentual por encima del total de la economía.

Cuadro N° 1
Argentina: Tasas de variación anual promedio. VAB por sector y PBI a precios de mercado

Sector	1994-1998	1999-2002	2003-2006	2007-2010	2003-2010
Agricultura	4.3%	-0.1%	4.8%	5.1%	4.9%
Industria manufacturera	3.0%	-7.5%	11.1%	5.4%	8.2%
Construcción	5.5%	-15.5%	25.5%	3.7%	14.6%
Comercio	3.8%	-9.2%	11.1%	8.0%	9.5%
Transporte y comunicaciones	7.8%	-3.0%	12.5%	10.7%	11.6%
Intermediación financiera	13.1%	-6.5%	4.6%	11.4%	8.0%
Activ. inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3.5%	-2.0%	4.2%	4.8%	4.5%
Serv. de Interm. Financiera (Medidos Indirectamente)	20.3%	-12.4%	-5.2%	7.5%	1.2%
PBI a precios de mercado	4.1%	-4.9%	8.9%	6.4%	7.6%

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales INDEC.

La industria no sólo ha mejorado sensiblemente su nivel de expansión respecto a los '90, sino que se ha constituido en la principal contribución al crecimiento de la economía. Desde el 2002, la industria representa el 16,8% del crecimiento del PBI global. Este grado de contribución de la industria en la expansión de la economía explica que la misma haya aumentado su participación en el producto total, desde el piso alcanzado en 2002 cuando representó el 15,4% del PBI total de la economía, hasta el 16% en el año 2010. Si bien la recuperación es menor a un punto porcentual, el resultado dista de ser despreciable cuando se considera que revierte un patrón de desindustrialización iniciado en el año 1976.

Cuadro 2. Argentina: Contribución % al crecimiento del PBI (a precios de mercado)

Sector	1993-1998	2002-2006	2006-2010	2002-2010
Agricultura	5.2%	3.0%	3.0%	3.0%
Industria manufacturera	12.4%	19.7%	13.7%	16.8%
Construcción	7.2%	12.9%	3.5%	8.3%
Comercio	12.8%	15.0%	16.0%	15.5%
Transporte y comunicaciones	14.1%	13.0%	18.1%	15.5%
Intermediación financiera	14.9%	1.9%	8.4%	5.1%
Activ. inmobiliarias, empresariales y de alquiler	12.2%	7.1%	9.9%	8.4%

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales INDEC

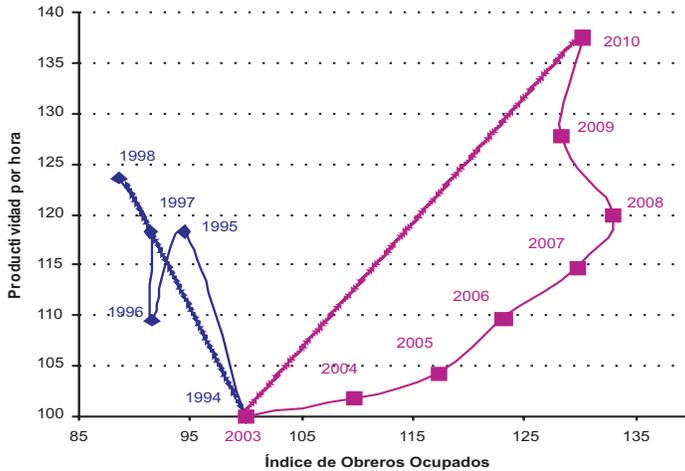
Dinámica de la productividad: respuestas defensivas vs expansivas

Uno de los aspectos que diferencian la actual fase de crecimiento industrial de las previas es la relación entre el comportamiento de la productividad y del empleo. Esta relación puede apreciarse en el Gráfico 3, que mide en el eje vertical el nivel de la productividad por hora trabajada en la industria, mientras que en el eje horizontal se mide la cantidad de puestos de trabajo.

En la década del '90 los aumentos de la productividad estuvieron asociados a respuestas defensivas de las empresas frente a la mayor presión competitiva, que se tradujeron en la racionalización de las plantas de trabajadores y la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales ahorradoras de trabajo. Puede observarse en el gráfico que entre los años 1994 y 1998 la productividad crece al mismo tiempo que el empleo se contrae. La fuerte apreciación cambiaria y la apertura económica, junto a la desregulación de los mercados y las privatizaciones, generaron estas respuestas de las empresas.

Por el contrario, a partir del año 2003 se evidencia una dinámica virtuosa entre empleo y productividad. A diferencia del período 1994-1998, desde el año 2003 las mejoras productivas en un contexto de fuerte crecimiento de la demanda agregada han implicado una importante creación de empleo manufacturero. A partir del año 2008, con el estallido de la crisis internacional esta dinámica se ve transitoriamente interrumpida, y los aumentos de la productividad se dan en forma conjunta con una contracción del empleo. No obstante, en 2010 parece retornarse nuevamente al sendero previo.

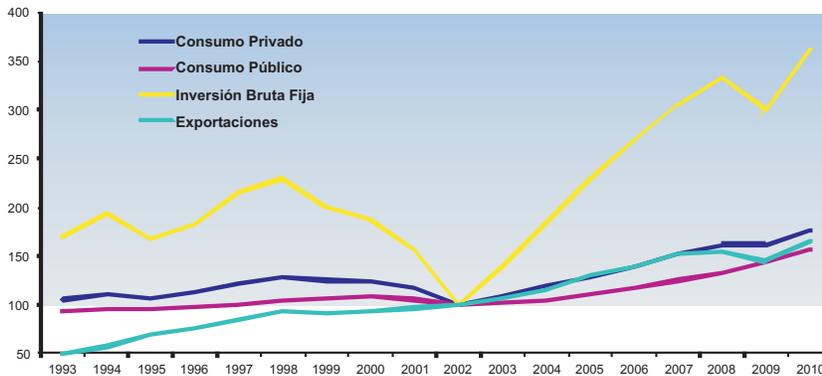
Gráfico N° 3
Industria Argentina: Productividad por hora trabajada e Índice de Obreros Ocupados
Períodos: 1994-1998 y 2003-2010. Base 1994=100, 2003=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

La conciliación entre la ampliación de las plantas de trabajadores y los aumentos en la productividad se basaron en la expansión ininterrumpida y sistemática de la demanda agregada, cuyo aporte más significativo vino dado por el consumo privado, aunque también hubo notorios crecimientos de las exportaciones y de la inversión con la consiguiente ampliación de las capacidades instaladas (Cuadro 3). Particularmente la inversión ha sido el componente con mayor tasa de crecimiento (Gráfico 4), mostrando un comportamiento estable en todo el ciclo, con sólo una contracción en el año 2009.

Gráfico 4. Argentina: Evolución de la demanda agregada a precios de 1993.
Período: 1992-2010. Base 2002=100



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Cuadro 3. Argentina: Contribución % al crecimiento de la Demanda Agregada

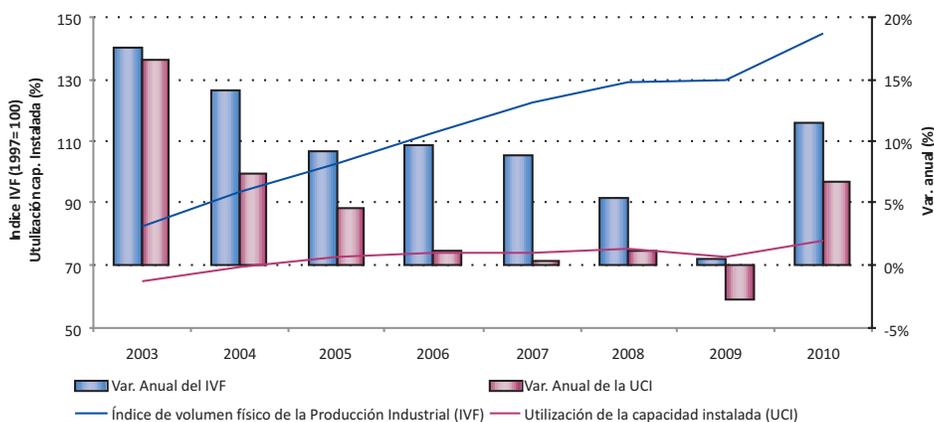
Período	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta Interna Fija	Exportación
1993-1998	50%	5%	23%	22%
2003-2010	52%	9%	29%	10%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Tras la devaluación del peso y el abaratamiento del costo de la mano de obra y la licuación de deudas contraídas durante la fase previa, las empresas manufactureras pudieron recurrir a sus márgenes de capacidad ociosa para aumentar su producción. Así, en una primera etapa fue fundamental el consumo privado como motor del crecimiento junto a la disponibilidad de capacidad instalada. A medida que se recuperaba el empleo en forma conjunta con la recuperación de los ingresos de los trabajadores, aumentaba el poder adquisitivo retroalimentando el ciclo expansivo.

Posteriormente, a medida que las empresas recuperaban márgenes de ganancias y se reducían los niveles de capacidad ociosa, comenzó una segunda etapa en donde la inversión cumplió un papel destacado al ampliar e instalar nuevas plantas. Esta dinámica puede observarse en el Gráfico 5. A partir del año 2005, la fuerte expansión industrial se da en forma conjunta con muy leves niveles de aumento en la utilización de la capacidad instalada, lo que demuestra la expansión de las capacidades productivas.

Gráfico 5. Industria argentina: Evolución del Volumen Físico de Producción (base 1997=100) y del porcentaje de Utilización de la Capacidad Instalada.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

En resumen, desde 2003 Argentina dio comienzo a un proceso de industrialización con una creciente participación del VA manufacturero sobre el PBI de la economía. Esto se enmarcó en un régimen macroeconómico - tipo de cambio competitivo y diferenciado mediante la aplicación de retenciones, y la implementación de políticas sociales y de ingreso (salarios mínimos, negociaciones colectivas) - el cual brindó los incentivos

necesarios para la recomposición del mercado interno a través de la recuperación del empleo y los salarios reales y el consiguiente aumento del poder adquisitivo. De esta manera, el crecimiento del mercado interno se constituyó en el motor de la expansión industrial permitiendo que las mejoras en la productividad industrial se dieran en un contexto de creación de nuevos puestos de trabajo, generando una circularidad virtuosa entre empleo y productividad industrial, la cual representó un viraje sustancial respecto al proceso de crecimiento evidenciado durante la Convertibilidad.

En síntesis, el crecimiento desde 2003 se ha basado en un proceso de “causación acumulativa” entre productividad y demanda agregada con efectos positivos sobre la creación de empleo y la reducción en los niveles de pobreza. No obstante, es necesario evaluar la existencia de dinámicas heterogéneas al interior de la industria y si este proceso de expansión industrial reproduce el patrón productivo de la década previa.

2. Cambios en La estructura de La industria manufacturera

Ya los pioneros del desarrollo abogaban por un cambio estructural que debería consistir en una mayor participación de la actividad industrial en el conjunto de la economía. Esto permitiría superar los dos condicionantes fundamentales al desarrollo, esto es la caída de los términos de intercambio de las materias primas y la especialización y heterogeneidad de la estructura productiva, con sus efectos sobre el estrangulamiento externo. En los últimos años el concepto de cambio estructural ha mutado desde una visión dual en la que la industria debería ir ganando espacio sobre la actividad agropecuaria y las actividades de servicios tradicionales hacia una focalización en la creación de capacidades tecnológicas (Cimoli et al, 2005). En ese marco, se prioriza una visión sistémica del cambio estructural en la que existirían distintos patrones sectoriales de progreso técnico, con algunos sectores caracterizados por su potencial de establecer encadenamientos intersectoriales, y permitir la difusión del progreso técnico hacia el resto de los sectores productivos. Estas ramas juegan un rol clave como difusoras intersectoriales de tecnología al adaptar las nuevas técnicas a las necesidades de una extensa gama de sectores posibilitándoles un aumento de productividad. A través de externalidades, complementariedades productivas y efectos de arrastre, el aumento del peso de estas ramas en la estructura productiva permitiría beneficiarse de retornos crecientes en el crecimiento económico.

A continuación se busca ilustrar sobre la dinámica de estos fenómenos en el marco del proceso de industrialización reciente experimentado por la economía argentina, interrogándonos en qué medida el actual proceso de industrialización se asienta en un crecimiento de las ramas que explicaron la expansión de los años '90 o si genera las condiciones para un salto cualitativo en la estructura productiva, en los términos señalados. Específicamente, se analiza el peso de aquellas actividades que son clave desde el punto de vista de la generación endógena de progreso técnico.

Cambios en los patrones sectoriales de progreso técnico

El análisis de los cambios de la estructura productiva se realiza a partir del peso de los sectores difusores de progreso técnico según la taxonomía de Pavitt (1984). Esta taxonomía agrupa a las empresas de acuerdo a los patrones de innovación sectoriales, los cuales dependen de las diferencias que existen en el tipo de fuentes tecnológicas que utilizan las empresas para innovar, si se trata de innovaciones de producto o de proceso, los tipos de usuarios, y los medios de apropiación de los beneficios. En forma esquemática se puede sostener que existen industrias dominadas tecnológicamente por

proveedores, industrias intensivas en escala, sectores de proveedores especializados de bienes de capital y sectores basados en la ciencia (Ver Box N°1). Teniendo en cuenta el perfil de especialización de la economía argentina, se agrega un quinto agrupamiento sectorial: sectores intensivos en recursos naturales (RRNN).

BOX N°1. Patrones sectoriales de innovación

Según Pavitt (1984), los patrones de innovación muestran una heterogeneidad sectorial. El autor propone una taxonomía sectorial que surge de las diferencias que poseen las ramas industriales respecto a las fuentes tecnológicas, tipo de innovación (proceso o producto), los usuarios de las innovaciones producidas, y los medios de apropiación de los beneficios generados por la innovación. De esta manera, clasifica los sectores en cuatro grupos: Dominados por proveedor, Intensivos en producto, Proveedores especializados y Basados en la ciencia.

Dominados por proveedor: Son empresas pequeñas con poca dinámica tecnológica la cual se circunscribe en general a la reducción de costos. La incorporación de nueva tecnología proviene de los sectores proveedores de materiales, equipos y maquinarias. Los sectores típicos de este grupo son las industrias manufactureras tradicionales: textiles, vestimentas, calzados y cueros.

Intensivos en escala: Son en general grandes empresas con alta intensidad en el uso de capital que aprovechan economías de escala. Sus innovaciones tecnológicas son mayormente ahorradoras de costos de producción aunque también pueden orientarse al diseño de nuevos productos. La fuente de nuevas tecnologías puede encontrarse en sus propios departamentos internos de ingeniería o puede ser externa a través de proveedores especializados. Este grupo puede ser subdividido entre aquellos sectores que poseen líneas de *producción continua* y que procesan materias primas (metales, siderurgia, química básica, caucho) y aquellas actividades *ensambladoras* (vehículos y bienes de consumo electrónico).

Proveedores especializados (difusoras de conocimiento): Son los productores de maquinarias e instrumentos. Se orientan hacia innovaciones de producto con el objeto de satisfacer las necesidades de los sectores usuarios. Junto a las ramas basadas en la ciencia son los sectores más innovadores.

Basadas en la ciencia (difusoras de conocimiento): Este grupo está constituido por los sectores productores de químicos y de instrumentos médicos de precisión. Poseen alta inversión en I&D, y las fuentes tecnológicas son sus propios departamentos internos de I&D, o también puede ser externa mediante los vínculos que establece con centros de investigación.

Dadas las características de las economías latinoamericanas con gran incidencia de industrias que hacen explotación directa de la dotación de materias primas (agrícolas y mineras), se agrega un quinto grupo:

Intensivos en Recursos Naturales: Son las industrias alimenticias, de tabaco, madera, minerales y petróleo crudo. Tienen poca innovación tecnológica, la cual proviene de los proveedores de equipos y materiales.

Las medidas implementadas durante la Convertibilidad (apreciación cambiaria, apertura comercial y desregulación de los mercados) se sustentaron en la premisa que una mayor exposición a la competencia externa generaría los incentivos adecuados para mejorar el desempeño de la economía en el largo plazo. Lo que efectivamente sucedió fue que se incentivó la expansión de aquellas actividades que se basan directamente en el aprovechamiento de RRNN (la industria alimenticia, especialmente la trituration de oleaginosas) y aquellas intensivas en escala procesadoras de materias primas (química básica, aluminio, hierro y acero).

Por su parte, el rubro de automóviles y sus partes fue otro rubro que se expandió considerablemente, explicando el 14,3% del crecimiento industrial en el período 1992-1998. La política de apertura y apreciación cambiaria que perjudicó a sectores como textiles, calzado y metalmecánica, fue evitada en el rubro automotriz a través de un régimen especial (arancel reducido para empresas terminales para la importación de

vehículos y autopartes), y los acuerdos preferenciales con el MERCOSUR que beneficiaba a las terminales regionalizando su mercado.

La otra cara de este proceso es la contracción de los sectores intensivos en mano de obra y proveedores especializados. Entre los primeros sobresale la caída en la producción que muestran las empresas textiles y fabricantes de vestimentas. Los proveedores especializados, por su parte, constituyeron el segundo grupo de sectores perjudicados. En estos sectores, las empresas locales no pudieron hacer frente a la mayor competencia externa en un contexto de bajos aranceles y apreciación cambiaria. El magro desempeño de la industria de proveedores especializados provocó no sólo un freno al desarrollo de capacidades endógenas locales vinculadas con actividades ingenieriles sino que el achicamiento del empleo en estas ramas tiene asociado la destrucción de capacidades y conocimiento acumulado en la industria durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones.

Bajo el mencionado esquema macro de incentivos, los sectores ligados a los recursos agropecuarios ganaron espacio en la estructura industrial, hecho que se intensificó en la etapa recesiva de la Convertibilidad. En base a su mayor inserción en mercados externos, estos sectores pudieron morigerar en parte los efectos de la contracción del mercado interno, lo que les permitió incrementar aún más su participación en el valor agregado (VA) de la industria.

Cuadro 4. Industria Argentina: Contribución % al crecimiento del Valor Agregado industrial. Por rama manufacturera a 2 dígitos CIU*

Sector	1992-1998	2002-2007	2007-2010
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	-2.0%	1.0%	0.3%
242 Productos químicos	13.3%	9.5%	22.3%
Basados en la ciencia	11.3%	10.6%	22.6%
17 Textiles	-9.3%	3.7%	-0.2%
18 Prendas de Vestir	-2.3%	0.9%	0.1%
19 Cuero y Calzado	1.3%	3.3%	4.0%
22 Edición e Impresión	3.3%	2.9%	1.2%
25 Productos de Caucho y Plástico	7.3%	3.5%	5.0%
Dominados por proveedores	0.4%	14.4%	10.2%
32 Equipos de radio, TV y Comunicaciones	1.1%	2.2%	1.8%
34 Vehículos Automotores	14.3%	9.9%	8.8%
Intensivos en escala. Ensamble	15.4%	12.1%	10.6%
26 Productos Minerales No Metálicos	1.8%	4.5%	1.9%
27 Metales Comunes	22.6%	6.5%	11.4%
28 Prod. Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	-1.2%	4.3%	0.9%
241 Química Básica, exc. Abonos	6.7%	2.2%	-1.1%
243 Fibras manufacturadas	0.6%	-0.2%	0.1%
24A Fab. de abonos y comp. de nitrógeno; y prod. químicos de uso agropecuario	4.3%	3.6%	1.3%
Intensivos en escala. Proceso continuo	34.8%	20.9%	14.5%
15 Alimentos y Bebidas	27.4%	26.9%	42.9%
16 Tabaco	0.5%	0.2%	0.9%
20 Madera	1.4%	0.5%	-0.3%
21 Papel	5.0%	3.6%	1.7%
23 Coque y refinación del Petróleo	-0.5%	1.9%	-2.1%
36 Muebles y Colchones	2.4%	0.9%	-0.6%
Intensivos en RRNN	36.2%	34.0%	42.5%
29 Maquinaria y Equipo	2.0%	5.2%	-0.5%
30 Maquinaria de oficina e informática	-0.3%	0.0%	0.0%
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos	0.5%	2.6%	0.3%
35 Equipo de Transporte	-0.3%	0.2%	-0.2%
Proveedores Especializados	2.0%	8.1%	-0.4%

*Nota: Los sectores fueron agrupados de acuerdo a dos dígitos del CIU, excepto el grupo 24 (Sustancias y productos químicos)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y Ministerio de Industria

En resumen, el crecimiento industrial durante la Convertibilidad no fue extensivo a todos los sectores. Tanto en su fase expansiva como recesiva, perjudicó a los sectores manufactureros tradicionales (textil, vestimentas, cueros y calzados), y a los proveedores de maquinarias y equipos que vieron reemplazada su participación en el VA industrial por sectores productores de commodities industriales relacionados a la explotación de RRNN. De esta manera, la apertura económica y la desregulación de los mercados, provocaron que la economía se vuelque hacia el provecho de sus ventajas comparativas estáticas desprotegiendo a la industria metalmeccánica. La excepción a este patrón radicó en el desempeño de las terminales automotrices beneficiadas por políticas específicas. Tras la fase recesiva de la Convertibilidad, la industria nacional presentó entonces una estructura con un claro signo de primarización: en el año 2002 los sectores agroindustriales y los intensivos en escala de proceso continuo (especialmente metales comunes) representaron casi el 70% del producto industrial. Así, el resultado final de la Convertibilidad consistió en una estructura industrial que presenta un mayor grado de concentración en la mayoría de los mercados y un considerable grado de extranjerización, y que se encuentra desarticulada en tres componentes principales: sectores intensivos en escala de proceso continuo que fabrican insumos básicos (metales comunes y química básica) con una importante orientación hacia el mercado externo; sectores agroindustriales (fundamentalmente industria alimenticia); y una industria automotriz bajo el amparo de una política específica al sector y con pocos eslabonamientos hacia el resto del tejido productivo. El resto de los sectores: proveedores de bienes de capital e industrias de manufacturas tradicionales como textil y calzado, perjudicados durante los '90, complementan la estructura industrial heredada.

Este patrón de expansión sectorial se revierte en parte desde 2003. En una primera etapa (2002-2007), comienza una reducción paulatina del peso de los sectores líderes en la década previa. Tanto las ramas de proceso continuo como las intensivas en RRNN pierden peso en el VA industrial. En contrapartida, los sectores intensivos en trabajo (dominados por proveedores) ven crecer su participación conjuntamente con los proveedores especializados. Este último grupo de sectores conforma ramas productoras de bienes-salario orientadas al mercado interno, cuyo crecimiento se basó en la protección que le permitieron la devaluación del peso y la recuperación de la demanda interna (vía creación de empleo y mejora de los salarios). Por su parte, la mayor expansión relativa de los proveedores especializados, sectores virtuosos en términos de complementariedades y aprendizajes, que habían sido castigados en la década anterior, explican casi el 8,1% de la expansión industrial entre los años 2002 y 2007.

Debe destacarse que el desarrollo de proveedores especializados encuentra limitantes asociados a los rasgos de la propia estructura productiva nacional. Por un lado, los sectores más dinámicos y demandantes de bienes de capital como el complejo automotor y las industrias agroalimentarias están en general controlados por empresas extranjeras insertas en cadenas globales de valor, con importantes coeficientes de importación de insumos, equipos y bienes de capital. Por otro lado, la elevada concentración que sigue mostrando las industrias de insumos básicos (como el acero), lo cual genera dificultades en el acceso de estos insumos para las ramas de bienes de capital con un peso significativo de empresas medianas.

El otro grupo de sectores que aumenta su participación en el producto generado por la industria, es el de las ramas de ensamble. El desempeño de este grupo está explicado fundamentalmente por la industria automotriz, que continuó siendo un sector clave al igual que en la etapa de los '90. No obstante, su aporte al crecimiento de la industria (10%)

resultó menor al de la Convertibilidad (14,3%). En relación a la fabricación de Aparatos de Radio, TV y Comunicaciones, durante los '90 la industria de electrodomésticos tuvo un importante dinamismo en base al incremento de la demanda a través del fomento de créditos de consumo y a los regímenes de promoción para productos electrónicos en Tierra del Fuego. A partir de 2002 este sector pudo aprovechar la protección cambiaria y los altos niveles de consumo interno para sostener altas tasas de expansión. A su vez, en 2009 entra en vigencia una ley que incentiva la fabricación de productos tecnológicos en Tierra del Fuego, en especial celulares. Sin embargo, este tipo de régimen debería ir acompañado de políticas que fomenten la utilización de componentes locales en el armado de los equipos electrónicos, de forma que el ensamblado de partes importadas vaya dejando paso a los aprendizajes locales y al establecimiento de encadenamientos productivos.

Respecto a las industrias de proceso, la comparación de su desempeño a partir de 2003 respecto a la Convertibilidad no sólo demuestra que este agrupamiento sectorial se ha tornado menos importante en conjunto para explicar la expansión industrial, sino que al interior de este agrupamiento existen comportamientos divergentes. Mientras en los '90 se destacaron los sectores de siderurgia y química básica, durante la postconvertibilidad crece la importancia del sector de productos metálicos exc. maquinara y equipo, y la explotación de minerales no metálicos, un sector considerado de baja tecnología pero con un gran impulso por las altas tasas de crecimiento del sector de construcciones.

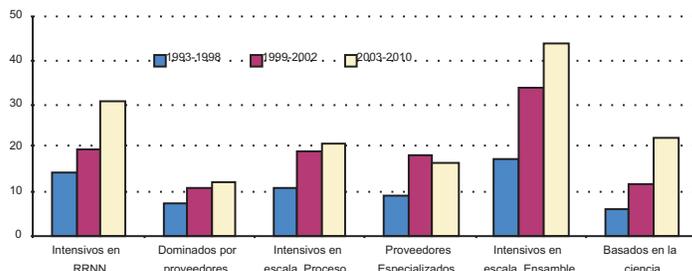
El freno a la expansión industrial entre los años 2008 y 2009 implicó una serie de retrocesos en sectores tradicionales intensivos en trabajo. El complejo textil que se había reactivado inmediatamente tras la devaluación fue el rubro industrial de mayor caída entre 2008 y 2009. De manera similar las industrias de maquinaria y equipos y aparatos eléctricos que había reaccionado sustancialmente tras la devaluación fueron los sectores de mayor contracción relativa en esos años. Por el contrario, los sectores intensivos en RRNN salieron indemnes de la crisis, recuperando parte del terreno período en el VA industrial desde 2003. No obstante, los datos respecto al año 2010 parecen indicar la persistencia del patrón de crecimiento industrial observado hasta el año 2007.

Entre los sectores intensivos en conocimiento, el sector productor de químicos se ha convertido en un rubro trascendental en el crecimiento industrial en el último período llegando a representar aproximadamente el 22% del crecimiento de la industria entre 2007 y 2010. Al igual que la industria alimenticia, este rubro no vio caer su producción en el período 2008-2009. La industria farmacéutica comprende la fabricación de medicamentos y principios activos, actividades con altos contenidos de esfuerzos de innovación y aprendizaje, lo que la convierte en un sector clave en el entramado productivo. Por su parte, la fabricación de Instrumentos Médicos, otro sector basado en la ciencia, revierte su patrón respecto a los '90, acompañando la recuperación general de las ramas metalmeccánicas (como maquinaria eléctrica y maquinaria de oficina) ante la nueva coyuntura de precios relativos.

Como era de esperar, el patrón de especialización internacional no ha variado respecto a los '90. Los intensivos en RRNN y los ensambladores continúan siendo los sectores con mayor volumen de exportaciones sobre el Valor Bruto de Producción (Grafico 6). No obstante, es de destacar que las industrias basadas en la ciencia evidencian un aumento significativo en el coeficiente de exportaciones, pasando de tan solo el 6% promedio entre 1993 y 1998 al 22,3% promedio entre 2003 y 2010, mostrando el salto competitivo en estas ramas. Esto demuestra que si bien la economía sigue mostrando una alta

especialización en sectores intensivos en RRNN, también ha logrado aumentar el coeficiente de exportaciones en sectores conocimiento intensivo.

Gráfico 6. Industria argentina: Coeficiente de exportaciones sobre Valor Bruto de Producción. Promedio por períodos según agrupamiento sectorial



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Industria

Como puede apreciarse en el Cuadro 5, el proceso de reindustrialización iniciado en el año 2003 no altera significativamente la composición de la industria manufacturera existente durante la Convertibilidad. Las ramas intensivas en RRNN siguen siendo las principales ramas que explican la composición del VA industrial, seguidas por las industrias de proceso. No obstante, pueden apreciarse a partir de 2003 ciertos cambios en la estructura que estarían reflejando una mayor complejidad de la matriz productiva. En particular, ha aumentado la participación de sectores basados en la ciencia, es decir difusores del conocimiento.

Cuadro 5. Composición sectorial del Valor agregado industrial a precios constantes

Agrupamiento Sectorial	1991	1998	2002	2007	2010
Basados en la ciencia	10.7%	10.8%	9.3%	9.8%	11.7%
Dominados por proveedores	16.5%	14.0%	12.5%	13.3%	12.8%
Intensivos en escala. Ensamble	4.9%	8.6%	5.3%	8.2%	8.5%
Intensivos en RRNN	38.4%	37.6%	43.2%	39.3%	39.8%
Proveedores Especializados	7.1%	5.9%	4.1%	5.8%	4.9%
Intensivos en escala. Proceso Continuo	22.5%	23.0%	25.5%	23.6%	22.2%

Nota: Los sectores fueron agrupados de acuerdo a dos dígitos del CIIU, excepto el grupo 24 (Sustancias y productos químicos).

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y Ministerio de Industria.

Estos resultados muestran que al igual que bajo el régimen de Convertibilidad, el crecimiento industrial sigue estando explicado por las industrias alimenticias, química básica, metales comunes y por la industria automotriz, una industria fundamentalmente de ensamblado con un bajo grado de integración nacional. La escasez de eslabonamientos internos es en general una constante de este grupo de sectores, al igual

que su alto grado de concentración, el predominio de empresas extranjeras y su orientación exportadora. Sin embargo, el crecimiento industrial desde 2003 ha involucrado actividades difusoras de conocimiento (industrias basadas en la ciencia y en menor medida proveedores especializados).

Para que la economía se encauce en un proceso de desarrollo con reducción de las brechas tecnológicas externas, se requiere una mayor participación de aquellos sectores capaces de generar ventajas comparativas dinámicas a través del conocimiento, y que produzcan spill-overs tecnológicos hacia otras ramas del aparato productivo mediante el establecimiento de complementariedades y eslabonamientos. Esto permitiría que las mejoras técnicas no se concentren en ciertos sectores del tejido productivo fomentando la heterogeneidad estructural, sino que por el contrario las mejoras se den en forma conjunta en todo los sectores mediante un desarrollo industrial sólido con crecimiento de la demanda agregada a través de los encadenamientos sectoriales y aprendizajes proveedor-usuario. Dado su potencial para generar externalidades y complementariedades productivas, el aumento del peso de las ramas basadas en la ciencia en la estructura del VA industrial manufacturero permite que la mayor productividad industrial vaya acompañada además por una expansión del empleo y se traduzca así en un crecimiento con inclusión social y sostenido en el tiempo. Si bien los cambios distan de ser profundos, el proceso de industrialización iniciado en 2003 muestra una mayor expansión relativa de sectores difusores de conocimiento, explicada fundamentalmente por la dinámica de la industria farmacéutica.

4. Conclusiones

1. En el marco de una coyuntura de altos precios internacionales de los commodities con los consiguientes incentivos hacia una especialización en la exportación de materias primas, en Argentina se optó por establecer un tipo de cambio diferenciado que permitió contener estos efectos desindustrializantes a la par que se implementó una serie de políticas de ingresos y laborales que contribuyeron a fortalecer el mercado interno que se retroalimentaba a medida que mejoraba el empleo y los salarios reales. De esta manera, tras la salida de la crisis de 2001-2002, la industria no sólo ha mejorado sensiblemente su nivel de expansión respecto a los años '90, sino que ha liderado el crecimiento de la economía en su conjunto. Este liderazgo le ha permitido a la industria recomponer su participación en el producto total de la economía.
2. Una característica sobresaliente de este proceso ha sido la evolución conjunta de las mejoras de productividad y el nivel de empleo. Mientras que durante la Convertibilidad, el aumento de la productividad estuvo asociado a respuestas defensivas de las empresas frente a la mayor presión competitiva, que se tradujeron en la racionalización de las plantas de trabajadores y la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales ahorradoras de trabajo, a partir de 2003 existió un proceso de retroalimentación entre demanda agregada y productividad con efectos positivos sobre la creación de empleo.
3. Este proceso de "causación acumulativa" tuvo como correlato algunos cambios, aunque incipientes, en la estructura productiva. Si bien la composición sectorial sigue concentrada en las industrias alimentaria y de proceso basadas en la explotación de RRNN, desde el año 2003 se registra un aumento de la participación de las industrias difusoras de conocimiento con efectos potenciales de difusión intersectorial de progreso técnico, explicada fundamentalmente por la expansión de la industria

química de fabricación de medicamentos. Este sector industrial posee alta inversión en I&D y tiene una estrecha vinculación con el sistema nacional de ciencia y la tecnología, además de implicancias sociales directas relacionadas a la salud de la población.

Los avances logrados desde 2003 en lo que concierne a la recomposición del tejido industrial revirtiendo su tendencia de los casi 30 años previos, ha generado las bases necesarias, sobre todo con la creación de empleo, revitalización del mercado interno, sostenimiento de tasas estables de expansión, aumentos de la inversión, para avanzar en políticas sectoriales activas que permitan cambios más profundos en la transformación productiva de forma tal de reducir la heterogeneidad estructural y el patrón de especialización signado por el aprovechamiento intensivo de los recursos agropecuarios e hidrocarburíferos, con el objetivo último de lograr mejorar la inclusión social.

Bibliografía

CEPAL (2010), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., & Vergara, S. (2005). *Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina*. En Mario Cimoli (Ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2007), *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural*, en Bernardo Kosacoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL.

Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011), *La industria argentina a comienzos del siglo XXI*, *Revista de la CEPAL*, n. 104, p. 103-122.

Pavitt, K. (1984), *Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory*. *Research Policy*, 13(6), p. 343-373.

Inflación + Desarrollo.

La inflación Argentina: un enfoque Estructural

Por [Gabriel Giacobone](#) y [Rafael A. Selva](#)

Argentina atraviesa un proceso inflacionario de carácter estructural. Esto plantea dos fuertes definiciones: por un lado, el reconocimiento de un proceso de suba generalizada de precios que tiene lugar en Argentina y, por el otro, el de su caracterización como un proceso inseparable del esquema de desarrollo.

Introducción

Indagar respecto de las causas de la inflación le ha llevado a la ciencia económica buena porción de su literatura, gran parte de la cual había sido olvidada tras décadas de “ajuste”, “planes de estabilización” bajo el enfoque monetarista de balanza de pagos y “reformas pro mercado” propias de modelos macroeconómicos que no tuvieron como objetivo el desarrollo.

Volver a pensar los problemas que enfrenta la economía argentina bajo una concepción desarrollista implica revisar parte de la bibliografía que había sido dejada de lado en esos mismos años. Así, aparecen las distintas visiones del estructuralismo latinoamericano con un enfoque sistémico y anclado en los problemas del desarrollo de los países de la región.

Fenómenos como la pugna distributiva, los problemas de una estructura productiva desequilibrada, la transmisión a los precios internos de las fluctuaciones en los precios internacionales, los efectos de una modificación en el tipo de cambio, la restricción externa o la concentración económica y su impacto sobre los procesos de ajuste de precios ya han sido abordados durante más de tres décadas desde la posguerra, años en que floreció el pensamiento estructuralista latinoamericano en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

El método de análisis “Estructural” de la inflación

En 1950 Henri Aujac¹ situaba a la inflación como un aspecto particular dentro de la lucha de clases, definiendo a la inflación como el mecanismo que tiene el capital para bloquear un régimen popular o que exacerba las tensiones distributivas.

Unos años más tarde Juan Noyola Vázquez² escribió “El Desarrollo Económico y la Inflación en México y otros Países Latinoamericanos”, donde expuso las premisas de lo que con el tiempo se conoció como el método de análisis de la inflación “estructural”.³

1. La inflación no es un fenómeno monetario, sino que es el resultado de desequilibrios de carácter real que se manifiestan en forma de aumentos del nivel general de precios.
2. Este carácter real del proceso inflacionario es mucho más perceptible en los países subdesarrollados que en los países industriales. No obstante, la inflación es en cada país un problema específico y distinto, aún cuando puedan encontrarse rasgos comunes en todos ellos.

1) Aujac, Henri (1950) "L'Influence du Comportement des Groupes Sociaux sur le Développement d'une Inflation". *Economie Appliquée*, no.4, 1950.

2) Publicado en “Investigación económica”, vol. XVI N°4, cuarto trimestre de 1956, México. Juan Noyola Vázquez nació en San Luis Potosí, México, en 1922. Es reconocido como el autor original de la teoría estructuralista latinoamericana de la inflación. Falleció en 1962.

3) El enfoque también es conocido como “cepalino” en honor a los estudios que en aquellos años se hacían desde la CEPAL sobre las economías de América Latina con centro en “los problemas del desarrollo” antes de sucumbir en la trampa de la era de la “estabilización” y “el ajuste estructural” de los años ochenta en adelante. Otros escritos clásicos son Sunkel (1958) “La inflación chilena: un enfoque heterodoxo”, Pinto (1960) “Ni estabilidad ni desarrollo la política del Fondo Monetario”, Seers (1962) “La teoría de la inflación y el crecimiento en las economías subdesarrolladas: la experiencia latinoamericana” y Olivera (1967): “Aspectos Dinámicos de la Inflación Estructural”.

3. Si no se introducen en el análisis una serie de elementos derivados de la observación de la estructura y del funcionamiento de la economía de esos países, no se podrán comprender los fenómenos inflacionarios. Deben incluirse todos los elementos que sean capaces de dar origen a desequilibrios en el sistema económico.

Con esas premisas en mente, buscando entender el proceso que involucra el fenómeno inflacionario argentino, nos topamos con la existencia de (i) elementos de carácter estructural, como las diferencias de productividad entre los diversos sectores de la economía, (ii) elementos de carácter dinámico, como las diferencias en el ritmo de crecimiento entre los sectores y las características de la inserción internacional, (iii) elementos de carácter institucional, como las formas de la competencia y de fijación de precios, el grado de organización sindical y la orientación en la intervención del Estado, y (iv) elementos de carácter político-social producto del aprendizaje de la propia historia y la cultura que determinan el comportamiento y la formación social de expectativas.

El modo simple en que se combinan estos elementos distingue en el enfoque estructural dos categorías fundamentales:

- A. las presiones inflacionarias, y
- B. los mecanismos de propagación.

La intensidad de una inflación dependerá así de la existencia y magnitud de ambos elementos y de la acción que estos desempeñan. Por lo tanto para analizar el proceso inflacionario resulta necesario identificar qué elementos constituyen las presiones inflacionarias y determinar su intensidad, y observar si existen condiciones favorables a la aparición de mecanismos de propagación, descubrir cuales son y cómo actúan.

Analizar la inflación bajo las premisas de este enfoque conlleva una distinción fundamental respecto de otros abordajes teóricos convencionales, porque ambos tipos de factores (presiones inflacionarias y mecanismos de propagación) constituyen categorías lógicas diferentes.

Mientras las presiones inflacionarias se originan en desequilibrios propios de los procesos de desarrollo de los países de América Latina que muchas veces se han visto truncados, los mecanismos de propagación no pueden, por ejemplo, constituir una causa de la inflación, pero bien pueden mantenerla y contribuir a darle su carácter acumulativo y son generalmente el aspecto más visible, lo que conduce a confundirlo con las verdaderas causas.

Lo atrayente del enfoque, como rescata Osvaldo Sunkel⁴, es que de esta forma las fuentes subyacentes de la inflación se encuentran en los problemas básicos del desarrollo y nos permite por lo tanto superar enfoques tradicionales de corto plazo que buscan las causas en los "abusos" del gobierno en el gasto público, la "debilidad" del Banco Central al emitir en exceso y la "irresponsabilidad" de los sindicatos al pedir recomposiciones salariales.

Tampoco sería factible atribuir la inflación a las presiones de costos o de la demanda, pues la inflación sólo puede comprenderse como un proceso integral que incorpora muchos aspectos. Así, el incremento de los costos, la expansión de la oferta monetaria y del gasto público pasan a ser mecanismos de propagación del proceso inflacionario, aumentados endógenamente y carentes de la autonomía que le confiere muchas veces la teoría económica estándar.

No se trata de que ciertas políticas "desestabilizadoras" o "insostenibles" provocan el aumento de los precios por sus efectos sobre la demanda o los costos, sino que la

4) Osvaldo Sunkel, "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", Publicado en "El trimestre económico, vol. 25 (4) N°100, México, FCE, octubre-diciembre de 1958.

inflación es, dentro de un periodo de crecimiento y voluntad de desarrollo (que requiere de esas políticas), uno de los mecanismos a través de los cuales se puede dar el ajuste, dadas ciertas condiciones estructurales en las que se desenvuelve el proceso de cambio. Esto no quiere decir, sin embargo, que sea inevitable.

La propuesta que desarrollaremos consiste por tanto en identificar, para la Argentina contemporánea, los diferentes factores de presión del proceso inflacionario y sus posibles mecanismos de propagación.

(Hipótesis sobre) las causas de la Inflación Argentina actual: un enfoque heterodoxo

En esta sección intentaremos profundizar entre todos los elementos causales que se esgrimen usualmente como origen de la inflación, los que consideramos como primordiales y los que desempeñan un papel secundario, de manera que se pueda aproximar una comprensión más acabada del funcionamiento de la inflación argentina actual, para lo cual vamos a seguir los lineamientos del enfoque estructural.

Vale previamente una aclaración. Rescatamos este enfoque, sin desconocer los avances en la ciencia ni los cambios sufridos en la economía mundial, porque encontramos que la discusión entre “monetaristas” y “estructuralistas” que signó los años sesenta en muchos aspectos continúa vigente y aún resulta aplicable a las realidades de países como el nuestro. Más aún si pensamos los problemas económicos en términos de un “proceso de desarrollo” como el que se inició en Argentina luego de tres décadas de ajuste estructural y reconversión productiva bajo el enfoque liberal monetario de la balanza de pagos.

Asumiendo entonces la tarea, debemos definir cuáles son a nuestro criterio las presiones inflacionarias y cuáles los mecanismos de propagación que estarían actuando en el actual proceso inflacionario.

Siguiendo la taxonomía de Sunkel las presiones inflacionarias pueden a su vez dividirse en tres categorías: a) básicas o estructurales, b) circunstanciales y, c) inducidas o acumulativas.

Las “presiones inflacionarias básicas” obedecen, fundamentalmente a “limitaciones, rigideces o inflexibilidades estructurales del sistema económico” para atender la demanda debido a “la escasa movilidad de los recursos productivos y el deficiente funcionamiento del sistema de precios”.

El concepto de “rigidez estructural” aparece aquí como opuesto al concepto de “ajuste marginal” típico del análisis neoclásico. No obstante, las “rigideces” son dinámicas y peculiares a cada fase de desarrollo.

La literatura estructuralista ha hecho hincapié generalmente en tres tipos de rigideces estructurales: la estructura de tenencia de la tierra, los condicionamientos de las estructuras de poder económico sobre el margen de maniobra estatal y el nivel de gastos e ingresos públicos, y las características del sector externo y la restricción de divisas.

Bajo esta caracterización nosotros identificamos a la noción de “cambio estructural” como una de las presiones inflacionarias básicas, queriendo resignificar el papel que ocupa en el proceso el reacomodamiento al que se ve sometida la estructura productiva y social cuando media una etapa de cambios profundos en la organización y orientación de la producción.

También surge en esta categoría la idea de “pugna” por el excedente económico que tiene lugar en toda economía con excedente, pero que bajo determinadas condiciones se transforma en el motor básico de un proceso de suba generalizada de precios.

A su vez, las formas de competencia monopolística u oligopólica característica de los “mercados” reales otorgan a las empresas la cualidad de formadores de precio. Es decir que la concentración implica poder para las empresas para restringir la oferta y discriminar precios.

Entre las presiones inflacionarias circunstanciales entrarían presiones que podrían estar siempre latentes cuyas consecuencias o propagación no puedan más que ser amortiguadas por la política económica ya que podrían provenir de razones externas (subas de precios internacionales), accidentales (catástrofe natural) o imprevistas (políticas eventuales).

Entre estas nosotros identificamos las consecuencias sobre la inflación local de las características estructurales y políticas asociadas con nuestra inserción internacional: la administración y sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, una eventual devaluación más abrupta del tipo de cambio, el comportamiento de los términos de intercambio, los precios de las mercancías de exportación, o los cuellos de botella que surgen por la escases de divisas y el incremento de las importaciones vinculadas con el crecimiento de una economía pequeña, abierta y dependiente.

Finalmente las presiones inflacionarias acumulativas se refieren a aquellas que son inducidas por el propio proceso y que en palabras de Sunkel -“tienden a acentuar la intensidad del mismo fenómeno al que deben su existencia”.

En esta categoría incorporamos los problemas que podrían surgir a partir de la falta de confianza social en la medición de las estadísticas sobre precios en el país, y el aliento por este y otros mecanismos de expectativas inflacionarias crecientes y mayor incertidumbre. Asociado a esto último, destacamos el efecto que pueda tener el conocimiento y/o padecimiento de grandes porciones de la población de episodios de hiperinflación como de hiperdesocupación, rasgo distintivo en buena medida de nuestro país y su historia aún muy reciente.

A veces es difícil precisar qué comportamiento se asocia a un mecanismo de propagación y se confunde a estos últimos con una presión inflacionaria. Los mecanismos de propagación son afines a las presiones pero se diferencian en que son específicamente aquellos mecanismos mediante los cuales los diferentes grupos en pugna ajustan su ingreso o gasto.

Ciertamente entre estos identificamos a muchos de los que se suelen esgrimir como causales para explicar el proceso inflacionario en Argentina.

Cuadro N° 1 Presiones inflacionarias y mecanismos de propagación

PRESIONES INFLACIONARIAS BÁSICAS	PRESIONES INFLACIONARIAS CIRCUNSTANCIALES	PRESIONES INFLACIONARIAS ACUMULATIVAS	MECANISMOS DE PROPAGACIÓN
cambio estructural pugna distributiva concentración	devaluación aumento de precios de insumos importados aumento de precios internacionales de exportación cuellos de botella externos	expectativas alcistas "memoria colectiva" incertidumbre	crecimiento de demanda política monetaria política fiscal ajuste de salarios

Fuente: Elaboración propia

La virtud de este enfoque radica, justamente, en que al ponerlos en la dimensión estricta de “fenómeno propagador” de otras presiones, que son las verdaderas causas o impulsos inflacionarios, se descalifica por ineficiente al discurso convencional que repite que “para frenar la inflación” sólo hay que alternativamente (o todo a la vez) “enfriar la demanda”, “bajar el gasto”, “frenar la emisión monetaria”, “congelar salarios” y “subir las tasas de interés”.

En esta nota asumimos que esto último es ineficiente porque atenta contra un proyecto de desarrollo, y que su eficacia sólo es cierta al costo de sacrificar crecimiento, empleo, beneficios sociales y conquistas laborales.

Las presiones inflacionarias básicas

Cambio estructural

En “El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria” Raúl Prebisch⁵ plantea que “la inflación no sabría explicarse con prescindencia de los desajustes y tensiones económicas y sociales que surgen en el desarrollo económico de nuestros países, ni se concibe tampoco una política antiinflacionaria autónoma sino como parte de una política de desarrollo”.

La búsqueda del desarrollo exige continuas transformaciones en la forma de producir, en la estructura económico-social y en la distribución del ingreso. “No realizar a tiempo esas transformaciones lleva a desajustes o tensiones que promueven la irrupción de fuerzas inflacionarias”⁶.

Uno de los corolarios, de este enfoque sería entonces que en un país subdesarrollado es difícil lograr el cambio estructural sin tensiones sobre el nivel de precios y que por tal motivo la esencia de una estabilización requiere de un programa de desarrollo a largo plazo tendiente a lograr los cambios estructurales que se necesitan.

Pensar el proceso de cambio actual requiere tomar en consideración las modificaciones que introdujo la salida del régimen de convertibilidad que sostuvo un tipo de cambio fijo durante más de diez años en un contexto recesivo y de desindustrialización.

Así, en un primer momento, la devaluación del peso jugó como una protección para sectores económicos fuertemente afectados por el régimen anterior⁷ dando origen a su crecimiento, sustituyendo importaciones y generando empleo.

Paulatinamente, otras industrias y los servicios se fueron sumando al aumento de la actividad incrementando el empleo. Un esquema de tipo de cambio diferenciado a partir de la imposición de retenciones a los principales complejos exportadores de commodities permitió conciliar las diferencias de productividad entre el sector agrícola exportador y la industria menos competitiva. Esta política es la que permitió una rápida expansión de sectores industriales con tradición en la Argentina que retroalimentaron el dinamismo del sector agrícola más competitivo.

Todo este proceso conlleva continuamente tensiones y conflictos que se traducen en reajustes en los precios relativos entre los sectores y al interior de cada cadena de valor.

Hoy en la Argentina⁸ continúan esas tensiones propias de “un país exportador primario en proceso de industrialización”⁹ entre sectores con productividades diferentes a raíz de lo que Marcelo Diamand caracterizó como una “estructura productiva desequilibrada”.

La rebelión fiscal contra las retenciones móviles de los sectores vinculados a la renta agroexportadora que tuvo su cenit con el “voto no positivo” fue la expresión más acabada de estas tensiones que perdurarán en el tiempo a pesar de los esfuerzos del gobierno por recomponer una relación más fructífera con el sector.

5) Raúl Prebisch, “El falso dilema entre el desarrollo y la estabilidad monetaria”. Publicado en Boletín Económico de América Latina, vol. 6, number 3, CEPAL, Santiago, Chile, Octubre 1961.

6) Idem anterior

7) Miguel Zanabria, “Los desafíos al desarrollo argentino, una lectura en términos de economía política” Entrelíneas de la Política Económica, CIEPYC, Abril 2008.

8) Ver la nota de Matías Mancini en este mismo número de Entrelíneas de la Política Económica.

9) Marcelo Diamand. “La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio”. Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45. 1972.

Básicamente el problema se visualiza en la definición siempre conflictiva de un esquema de política cambiaria (fijación o flotación del tipo de cambio nominal, tasa de devaluación y retenciones o cotizaciones paralelas) y de relativa protección (aranceles o impuestos y restricciones a la importación) o promoción del sector de menor productividad (subsidios, desgravaciones impositivas y reintegros). Decidir sobre esta cuestión define nada menos que el perfil del esquema de desarrollo.

El desarrollo industrial de países como la Argentina decía Diamand “significa un abandono deliberado de ventajas comparativas, la creación de un desequilibrio dentro de la estructura productiva y la promoción del crecimiento industrial, o sea la promoción del crecimiento del sector de una productividad relativa menor.” Y agregaba “cualquiera que sea el esquema -o combinación de esquemas-, tiene que cumplir una condición: tiene que existir un consenso a nivel de los sectores dirigentes de que se está tomando una medida en la estructura real de productividades y no de un estímulo temporario otorgado de lástima a una industria ineficiente”.

Las fuerzas que desata la creación de ese desequilibrio en la práctica, aún en un contexto de fluidez de divisas son las que terminan convirtiéndose en presiones inflacionarias.

La necesidad de políticas que generen ese “desequilibrio” (respecto de una solución “de mercado”), como ser, por ejemplo, el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo o “elevado”, una mayor presión arancelaria y subsidios a la producción, con el objetivo de mayor industrialización y generación de valor en el país, se traduce en pujas al alza sobre los precios internos de los bienes, los salarios y finalmente la generalidad de los precios de la economía, promoviendo por ejemplo una devaluación del tipo de cambio que iniciaría un nuevo ciclo.

Pugna distributiva

Vinculado a lo anterior, la pugna distributiva se encuentra en el origen de prácticamente todo proceso inflacionario y su desarrollo ayuda también a comprender su persistencia, lo que la convierte en una presión inflacionaria básica.

Enfrentados al reparto de un producto en crecimiento, todos los sectores económicos luchan por mantener o mejorar su participación en el ingreso nacional. Esto da origen a presiones tanto por el lado de los costos a través de los reajustes salariales y la defensa de las ganancias empresariales, como a una presión de demanda, producto de los incrementos en los ingresos nominales.

También tracciona las transferencias y el gasto nominal del sector público al tener que incrementar tanto los salarios de los trabajadores del propio Estado como los beneficios sociales más extendidos.

La teoría estructural, admite que el sistema económico es compatible con diversas formas de distribución del ingreso entre salarios, beneficios y rentas. Esta posibilidad debe compatibilizarse con las condiciones histórico-institucionales de la economía de referencia. En esta conjunción, se desarrollan mecanismos de inercia y ajuste que se denominan de “relación salarial”.¹⁰

Sumando a este enfoque aportes como los de Olivera,¹¹ que concibe al “equilibrio social” como aquel que ocurre “cuando el esfuerzo de cada grupo por modificar a su favor las relaciones de precios es exactamente neutralizado por la resistencia de los sectores antagónicos”, puede observarse que cambios en la participación en el ingreso, que son naturales en cualquier proceso donde existe una economía con excedente, suscitan ajustes que a su vez originan cambios en los precios.

10) Robert Boyer, “¿Por qué el empleo difiere en el transcurso del tiempo y entre países? Una respuesta institucional a la luz de la teoría de la regulación”. *Desempleo y Políticas de Empleo en Europa y Estados Unidos*. Buenos Aires: Trabajo y Sociedad. 1998.

11) Julio H.G. Olivera “Equilibrio Social, Equilibrio de Mercado e Inflación Estructural”. *Desarrollo Económico*, Vol 30, N° 120. Buenos Aires: IDES. 1991.

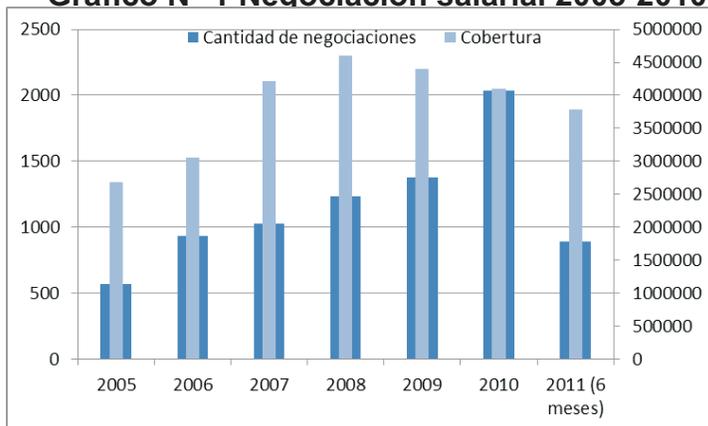
De esta forma, la generación de un excedente plantea en realidad un escenario de pugna distributiva, particularmente factible cuando el contexto histórico-institucional es tal que valida la aparición de instancias colectivas de conflicto por la distribución.

La pugna por ese excedente es indisoluble de los mecanismos de negociación salarial, que mediante la negociación colectiva fomenta los reajustes de salarios en cada sector de acuerdo a los aumentos de precios y expansión específica de cada actividad.

El caso argentino es claro en tal sentido donde las instancias de negociación colectiva, tanto en términos de cantidad de negociaciones como en cobertura, se han multiplicado en la última década. En otras palabras, se ha institucionalizado la relación salarial.

En el Cuadro se observa, en el eje izquierdo, la cantidad de convenios homologados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, mientras que en el eje derecho se grafica la cobertura en cantidad de personas. Las instancias de negociación han ido en aumento y actualmente cubren a más de 4 millones de personas.

Grafico N° 1 Negociación salarial 2005-2010



Fuente: CIEPYC en base a datos de Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

El resultado de esta institucionalización de la relación salarial, en coincidencia con un período de fuerte incremento de la cantidad de empleo sumada a la creciente formalización del mismo, dio lugar a una sensible mejora en la distribución funcional del ingreso a partir de 2003, luego de un marcado retroceso durante la convertibilidad, producto de la redistribución de riqueza que significaron los altísimos niveles de desocupación y aumento de las ganancias, exacerbados durante la pos devaluación del tipo de cambio en 2002 con la caída del salario real.

Cabría preguntarse si sin inflación, luego de un primer período de ajuste a rentabilidades menos extraordinarias, hubiera sido posible esa mejora en la participación del trabajo asalariado en el ingreso nacional.

O alternativamente, ¿cuál sería la participación del trabajo si no hubieran existido las subas de precios?

Puede pensarse en base a una ecuación como la siguiente para analizar la transferencia de costos laborales a precios (P) y examinar el impacto del conflicto distributivo sobre la inflación: $P = (1+m)W_n/b$, donde W_n es el salario nominal, m es el margen o mark-up sobre los costos laborales y b son los requerimientos unitarios de trabajo (la inversa $1/b$ sería la productividad laboral).

Si esta ecuación se expresa en términos dinámicos (en particular considerando las tasas de crecimiento de las variables), se llega a: $p=m+w+b$, donde por hipótesis $b<0$, es decir, se supone que el cambio técnico es ahorrador de trabajo y la productividad es creciente en el tiempo. Así, surgen una serie de consideraciones:

1. Partiendo de la base de un acuerdo nominal que modifique el salario, el caso básico es aquel en el cual el "equilibrio social" no se modifica en términos reales. Es decir, si aquellos se elevan en un porcentaje determinado, los precios lo hacen en la misma tasa. En este caso, estrictamente hablando de economía cerrada, la economía se ha desplazado en niveles, aunque no en términos reales.
2. Si se introducen las otras variables, el escenario es más complejo. Si el mark-up es variable y la productividad aumenta (con lo cual los costos unitarios se reducen), entonces el impacto sobre los precios depende del comportamiento del margen. Si este crece poco, los precios tienden a ser menores con respecto a un escenario en el cual se traslade un mayor porcentaje de los costos laborales a los precios.
3. Los salarios aumentan en forma real en la medida en que la posición estructural de negociación colectiva se ve fortalecida. En otras palabras, en la medida en que puedan reclamar una porción mayor de los incrementos en la productividad.

Por lo tanto, la inflación es el resultado de este juego distributivo entre trabajadores y empresas. Si estas últimas no quieren validar aumentos salariales y si cuentan con poder de mercado para hacerlo, la puja se traslada a inflación y neutraliza las mejoras en las remuneraciones. En el caso contrario, los trabajadores obtienen mejoras reales, reduciendo o dejando constante el margen de beneficios.

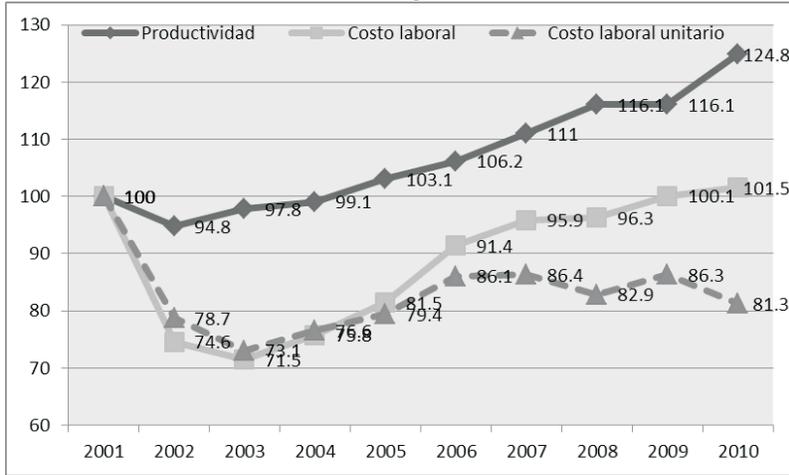
En el caso argentino puede decirse que, a la inversa de la década de 1990 donde las ganancias de productividad fueron absorbidas prácticamente en su totalidad por las empresas, desde mediados de la década pasada la situación es de pugna permanente por los parámetros de la distribución funcional del ingreso.

Observando los datos en conjunto, puede verse que el crecimiento de la masa salarial (ajustando por el costo laboral unitario) acompañó el crecimiento de la productividad hasta los años 2006-2007. Desde ese momento en adelante, aparece una brecha significativa entre productividad y costo laboral, desmintiendo de esa forma a nivel global un crecimiento de la masa salarial por encima del crecimiento de la productividad. Los datos de distribución funcional del ingreso relevados por INDEC hasta 2008 muestran, efectivamente, que esos años acompañaron una mejora sustancial en la participación de la Remuneración al Trabajo Asalariado (RTA en el gráfico)¹², a la vez que una reducción de la participación de los beneficios (Excedente Bruto de Explotación, EBE)¹³. En la actualidad, la marcha de los precios habría delimitado los alcances en términos de una distribución más equitativa de la riqueza, como puede observarse a partir de 2008 con una creciente diferencia entre evolución de la productividad y del costo unitario.

12) Incluye las retribuciones de todo trabajador en relación de dependencia, registrado o no, más los aportes patronales.

13) Incluye utilidades, intereses, renta patrimonial, etc., de las empresas constituidas como sociedades. El Ingreso Mixto Bruto (IMB), que completa el gráfico, incluye retribuciones tanto al trabajo como al capital.

Gráfico N°2. Productividad y Costo laboral 2001-2010

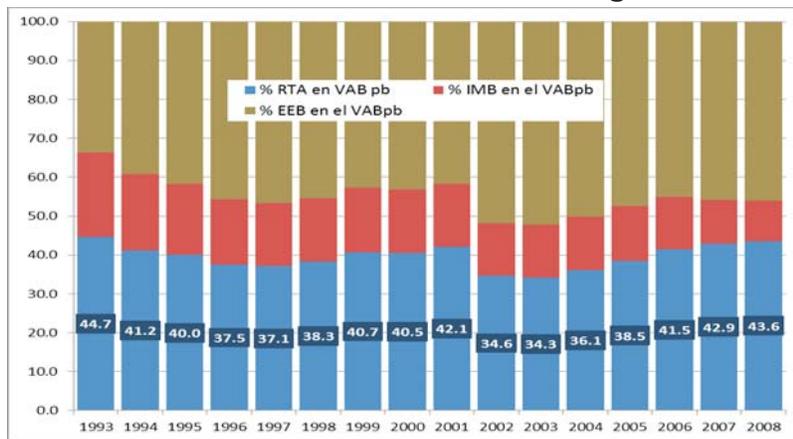


Fuente: Arceo, Basualdo y González (2011)

Como señala el modelo que hemos comentado, el indicador relevante resulta ser el costo laboral unitario. En tanto, la participación del costo laboral en la estructura total de costos no es otra cosa que las cifras de participación del factor trabajo en el ingreso (relación masa salarial/producto). Es así que la relación entre salarios y productividad es de hecho un espejo de la evolución de la distribución funcional del ingreso.

Con este pronóstico, negociaciones colectivas que establecen subas nominales tienen necesariamente impacto en los precios, siempre que las formas de la competencia sean tales que permitan ajustes en los precios y/o en los márgenes. Se establece aquí como hipótesis, la cual ha sido relativamente corroborada por los datos de diversos trabajos:¹⁴ la mayor parte de las estructuras de mercado generan poder de mercado en favor de algunos actores. Esto supone la posibilidad de trasladar márgenes a lo largo de la cadena de valor, así como fijar precios con relativa independencia de la competencia, o bien realizar acuerdos de precios entre firmas, dando lugar a márgenes de beneficio procíclicos.

Gráfico N°3. Distribución funcional del ingreso 1993-2008.



Fuente: CIEPYC en base a datos de INDEC

14) Véase, por ejemplo, Basualdo, E. (2000a): "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.

Concentración económica y uso del poder de mercado

La concentración económica si bien no es un desequilibrio del propio proceso de desarrollo, aparece como una cuestión estructural que otorga poder a las firmas para que, ya sea en la búsqueda de una desestabilización institucional como en la propia pugna por el excedente, se constituya en una limitante del accionar estatal y una presión inflacionaria.

Podría argumentarse sobre la misma que se trata de un mecanismo de propagación, dado que no es una “causa” de la inflación. Sin embargo, sostenemos que echado a andar un proceso de cambio estructural y dadas las condiciones de fuerza para sostener una pugna por las ganancias de productividad, el poder de mercado que otorga la concentración económica se convierte en un rasgo más de la base productiva a ser tenido en cuenta como generador de presiones en el alza de precios más que como mecanismo mediante el cual los diferentes grupos en pugna ajustan su ingreso.

La política económica enfrenta serias dificultades cuando se tiene en cuenta la estructura de mercado, en particular de los sectores industriales básicos (acero, aluminio, plásticos, etc.).

La devaluación, por ejemplo, al proteger transitoriamente de la competencia externa otorga a los sectores económicos concentrados poder de mercado que les permite transferir a precios cualquier aumento de salarios en particular o de la demanda global en general, minando así las posibilidades de crecimiento.

Puede observarse al analizar el cuadro relativo a estructuras de mercado en Argentina, que en sectores seleccionados el grado de concentración es de alto a muy alto.

Cuadro N°2. Concentración económica

Sector	Mercado de Producto	Mercado Geográfico	Concentración		Ventas al mercado interno	
			Principales Empresas	Índice IHH	Empresas dominantes	
Siderurgia (Planos)	Chapa laminada en frío	Nacional	Siderar	99%	9802	1 empresa concentra el 99%
			Importación	1%		
Siderurgia (No planos)	---	Nacional	Acindar	48.5%	2946	4 empresas concentran el 72%
			Bonelli	6.2%		
			Sipar	11.7%		
			Acerbrag	6%		
			Importación	13%		
Cemento	Cemento	Nacional	Loma Negra	48.55%	3647	3 empresas concentran el 96% (y 4 el 100%)
			Mimetti	32.48%		
			Avellaneda	15.53%		
			Petroquímica Com.	3.63%		
			Rivadavia	3.63%		
			Petrobras	4.80%		
Energía (Petróleo, Refinación)	---	Nacional	Pecom (Petrobras)	6.20%	3551	3 empresas concentran el 90% (y 4 el 100%)
			Refinor	4.50%		
			YPF	53.00%		
			ESSO	14.00%		
			SHELL	17.50%		
			YPF	30.50%		
Energía (Estaciones de servicio)	Combustibles Líquidos	Nacional	SHELL	17.90%	1981	4 empresas concentran el 73%
			ESSO	12.60%		
			Petrobras	12.10%		
			Sancoar	19.0%		
Lácteo	Leche fluida	Nacional	Sancoar	19.0%	3248	2 empresas concentran el 66%
			Danone	47.0%		
Cerveza	Cerveza	Nacional	Quilmes (Palermo, Andes, Norte, Bleckert)	65.7%	de 4739 a 6802	2 empresas concentran el 81%
			Brahma	15.7%		
			Carrefour	20.8%		
			Norte	20.70%		
Distribución Minorista de Bienes de Consumo Masivo	Supermercados	Cap y Gran Buenos Aires	Dia	1.20%	2598	4 empresas concentran el 85-90%
			Colo	22.30%		
			Disco	25.00%		
			Carrefour	20.8%		

Fuente: CIEPYC en base a Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

El gobierno fue combinando durante estos años retenciones a las exportaciones y subsidios a los productores y empresas de servicios con control de las tarifas y acuerdos con las empresas. Estos últimos, podría decirse, se ven facilitados por la propia concentración. Sin embargo, la administración de precios requiere de una mayor sofisticación para resultar efectiva, y en muchos casos sería deseable que actúe también minando la concentración en algunos eslabones de la cadena productiva.

Otras Presiones inflacionarias

Cuellos de botella

En general se suele hablar de cuellos de botella para referirse a niveles de utilización de la capacidad productiva cercanos a su límite potencial.

En el caso argentino, los aumentos sostenidos del consumo privado fueron satisfechos por las empresas con aumentos de producción, aprovechando la capacidad ociosa primero y posteriormente gracias a inversiones que aumentan su capacidad de producción a medida que la se llegaba a niveles altos de uso de la capacidad instalada.

Esas inversiones¹⁵ fueron posibles por financiamiento interno resultante del aumento de las ganancias que genera por un lado la reducción de costos producto de una mayor productividad y por el otro, el retraso en la recuperación de los salarios y las subas de precios.

El mayor conflicto respecto de cuellos de botella en la producción tiene que ver con la infraestructura en transporte y energía heredada de años de depresión productiva y degradación de la inversión pública.

El verdadero cuello de botella puede darse en lo que respecta al sector externo con las importaciones.

El crecimiento del producto requiere de una mayor demanda de importaciones tanto de bienes de capital (inversión) como de bienes intermedios (partes y autopartes). Dadas las condiciones estructurales que limitan nuestra inserción internacional, como las condiciones de los mercados financieros internacionales producto de la crisis, se requiere de un constante flujo de divisas provisto por las exportaciones de mercancías, las cuales aún son muy dependientes de los altibajos en sus precios internacionales y del sostenimiento del proceso de cambio estructural.

La suba de los precios internacionales

El aumento de los precios externos de los bienes comercializados también tiende a generar una presión inflacionaria general al impactar sobre los precios internos. "Agflación" fue la denominación que se le dio a la escalada de precios de las materias primas agrícolas como el maíz, trigo y soja y su efecto en el nivel general de precios.¹⁶

En un contexto de incertidumbre mundial por la crisis financiera de los países centrales, la inflación sube impulsada por el alza en los precios de los alimentos y de la energía. El efecto es mayor en la periferia que en el centro donde la demanda se ha desacelerado producto de la crisis. Además, los alimentos y los costos de la energía tienen una ponderación más elevada en la canasta de consumo promedio de los países de menor ingreso promedio.

Frente a este escenario es importante desarrollar en la economía nacional adecuados mecanismos de amortiguación de los precios, que permitan en forma simultánea, diversificar la estructura productiva frente a la volatilidad de precios.

El remedio más directo para la inflación de este tipo se encontraba en las retenciones móviles. Es por eso que el voto "no positivo" lesionó mucho más de lo que se cree al esquema macroeconómico al perder la capacidad de regular las alícuotas al ritmo del crecimiento de los precios internacionales, despegando así los precios internos.

Sin ese instrumento la economía argentina queda expuesta a una traslación directa de los incrementos de los precios mundiales de los commodities. Se perdió además el manejo de un elemento que contrabalancea la política de protección cambiaria.¹⁷ La alternativa es la

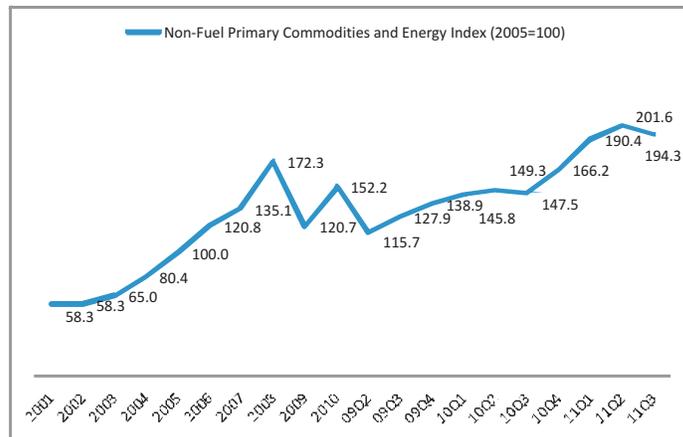
15) Rafael A. Selva "Inversión + Desarrollo". Entrelíneas de la Política Económica, CIEPYC. Septiembre 2011

16) Julián Barberis y Rafael Selva "Inflación en alimentos en América Latina" Entrelíneas de la Política Económica CIEPYC Junio 2008

17) Zanabria (2008) op cit

instalación de Juntas Nacionales que intervengan los precios internos de los principales productos.¹⁸

Gráfico N°6. Índice de commodities seleccionadas.



Fuente: CIEPYC en base a datos del FMI.

Debemos señalar sin embargo que la mejora en los términos del intercambio no es un fenómeno desfavorable para Argentina. Se trata de un hecho relativamente poco frecuente en la historia del país, sobre todo teniendo en cuenta la nueva estructura internacional que trae como contrapartida. Pero tampoco puede negarse el impacto, en principio, necesariamente inflacionario de la situación.

Al tratarse de bienes primarios que en algunos casos integran directamente la canasta de los consumidores locales, la relación es directa entre aumentos de precios internacionales e inflación interna.

Por otra parte, suponiendo aumento de precios, pero también “volatilidad” (es decir, alzas y bajas), mecanismos de mercado suponen que sectores con alto grado de concentración trasladan las subas de precios, pero no tiendan a seguir la tendencia ante caídas internacionales de precios para obtener beneficios extraordinarios.

Devaluación y después

Históricamente la devaluación fue el mecanismo mediante el cual se ajustaba el desequilibrio externo que en una estructura productiva desequilibrada provocaba un fuerte crecimiento de las importaciones y la consecuente restricción de divisas. No sólo eso, así se daba el mecanismo de transferencia de ese desequilibrio a los precios internos, generando una de las formas de inflación estructural más estudiadas.

La profundidad de la crisis de principios de siglo, permitió que el ajuste de los precios luego de la salida con devaluación del régimen de convertibilidad se traslade, a un ritmo menor a las experiencias previas. Esa transmisión tampoco fue inmediata por efecto de las retenciones a las exportaciones, no sólo a los bienes agrícolas sino también a los hidrocarburos, amortiguando de esta forma las causas estructurales de la inflación evitando una erosión mayor de los salarios reales.

Sin embargo, la memoria colectiva del mecanismo devaluación-inflación hace que cualquier mensaje por robusto que sea de una posibilidad de ajuste en el tipo de cambio

18) Ver Entrelíneas de la Política Económica de Abril y Mayo de 2008.

nominal acarree comportamientos en la sociedad que anticipan una aceleración de la inflación.

Estos pueden bien terminar auto-generando las condiciones para que la devaluación finalmente se produzca, al provocar “corridas” cambiarias y sobre los depósitos en dólares, disminuyendo la cantidad de reservas internacionales disponibles para paliar la situación.

El otro comportamiento inducido por esta especie de paranoia o anticipación es la especulación por parte de los exportadores que no venden o no liquidan su producción restringiendo la oferta de divisas aún más en un contexto de demanda creciente de dólares.

Expectativas

La teoría neoclásica sólo reconoce parcialmente los mecanismos inerciales de la inflación a partir de la formación de expectativas sobre el aumento futuro de los precios.

En efecto, los diferentes modelos monetaristas (“Mark-I”-“Mark-II”) se basan en diferentes técnicas de modelización de las expectativas inflacionarias (divididas, a grandes rasgos, en “adaptativas” o “racionales”).

El concepto de inflación inercial hace referencia a una situación en la que la inflación ya se ha instalado y se convierte en causa de que perdure en el tiempo.

Una presión inflacionaria basada en inflación inercial tendría las siguientes características: $\pi_t^e = f(\pi_{t-1}, \pi_{t-2}, \dots, \pi_{t-n})$

Donde π_t^e es la inflación, “e” indica “esperada” y “t” el período de referencia. Por ejemplo,

$$\pi_t^e = \alpha \cdot \pi_{t-1} \quad (0 < \alpha < 1)$$

Si además se supone que otras variables económicas se definen de acuerdo a formas inerciales, ya no hablamos de formación de expectativas, sino de mecanismos de propagación de la inflación. Por ejemplo, si los salarios se fijan de acuerdo a: $\dot{w}_t = \dot{\pi}_{t-1}$

$\dot{p}_t = \dot{w}_t$, entonces la economía no genera modificaciones “reales” en las relaciones sociales de distribución (en otras palabras, se trataría de un “equilibrio social” en términos de Olivera), pero sí origina una dinámica inflacionaria inercial basada en la falta de capacidad de los actores para “coordinar” una pauta inflacionaria menor. En otras palabras, la “mutua desconfianza” se traduce en subas nominales.

Memoria colectiva

Un análisis mucho más complejo que no es motivo de la presente nota sería sobre los efectos en una especie de “memoria colectiva” de los argentinos de la hiperinflación de los años ochenta en contraposición a los efectos de la estabilidad de precios con hiperdesocupación de la década posterior, para incluir en el análisis sobre la tolerancia actual a una inflación contenida pero persistente y sus límites.

Las consecuencias a las que se suele hacer mención respecto de los efectos históricos de la inflación tienen que ver con la inutilidad del papel moneda como reserva de valor, y en nuestro caso particular, la dolarización de activos y ahorros.

La salida de la convertibilidad significó en ese sentido uno de los cambios fundamentales que fue la recuperación de la política monetaria a partir de la pesificación de la economía. Sin embargo ésta nunca fue completa.

La dolarización de los activos y ahorros genera límites a la acumulación productiva y la

política monetaria, así como favorece el mayor traslado a los precios de los cambios en el tipo de cambio imponiendo límites a la política cambiaria.

Incertidumbre

La administración de precios, no solo tiene un rol de largo plazo al asegurar un horizonte de previsibilidad a las inversiones y minimizar el pasaje a precios de los mayores salarios en un contexto de tipo de cambio alto, sino que también opera generando información sobre la dinámica de los precios relativos.

Los empresarios cuentan así con elementos para diferenciar entre aumentos de precios de su producto debido a una mayor demanda (a lo que debería reaccionar aumentando la producción) y aumentos de todos los precios (que implica que no podrá vender cantidades adicionales), por un lado y por el otro, para prever la evolución de los costos de sus insumos.

Errores de diseño e implementación en la administración de precios generan conflictos dentro de las cadenas de valor que se traducen en aumentos de precios o en faltantes que provocan cambios de precios relativos. Esto, en un contexto de demanda creciente, lleva a ajustes que aceleran la inflación.

La ruptura de la credibilidad social sobre la convención respecto a la utilización del IPC del INDEC como indicador de la evolución de todos los precios, provoca un incremento de la incertidumbre y el consecuente aumento de precios especulativo.¹⁹

La pérdida del termómetro oficial de la inflación solo hace que se encuentren otros. Además genera que se legitimen como válidas mediciones privadas que, además de intereses propios, no tienen la capacidad operativa para realizar una medición de esa complejidad. Estas últimas a su vez obtienen suficiente difusión mediática como para conformar una “medición alternativa” para el conjunto de la clase media y convalidar aumentos “en torno” a esa media.

Mecanismos de Propagación

Expansión monetaria y fiscal

La visión dominante, ha logrado imponer ciertos prejuicios que, aun con los fracasos de sus experimentos en la Argentina y en casi todo el mundo, siguen prevaleciendo en el discurso de la mayoría de los economistas, e impregnan buena parte de los análisis sobre las causas de la inflación.

El principal mito sigue siendo que el aumento en la cantidad de dinero genera incrementos proporcionales en los precios. Para darse esta situación, la teoría requiere, entre otras cosas, que la producción no pueda aumentar. Por este motivo hay tanta preocupación en cuanto al nivel de inversión y el uso de la capacidad instalada.

El análisis monetarista no reconoce mayormente el rasgo central de la estructura socioeconómica en el proceso inflacionario, al atribuirle ese papel a la cantidad de dinero, la cual es considerada autónoma.

El punto de partida de este enfoque consiste en una constatación empírica difícilmente refutable: en un período de tiempo cualquiera, la suma de los montos de todas las ventas debe igualar a la cantidad de dinero necesario para realizarlas.

Esta es en realidad una identidad contable que no cuenta con valor explicativo, pero que se transforma en teoría cuando se distinguen factores exógenos y endógenos. Si se adopta el supuesto original de nivel de producción fijo (exógeno) y velocidad de circulación del dinero relativamente constante, entonces los incrementos en el nivel de precios sólo

19) Zanabria op cit

puede obedecer a cambios en la cantidad de dinero. Es decir, los aumentos autónomos de la cantidad de dinero provocan proporcionalmente subas de precios. Esta formulación, descansa en dos supuestos: la producción potencial como un dato y la exogeneidad del dinero.

La dificultad principal de este enfoque consiste en reducir el fenómeno inflacionario a un mero ajuste nominal debido a desbalances entre productos y medios de pago. Es decir, la fórmula cuantitativa (o bien en la formulación de Cambridge) no es incorrecta ni podría serlo, sino que debe ser interpretada de manera adecuada. Esto es, que dado un cierto nivel de transacciones y de precios de los bienes, y dada una cierta velocidad del dinero, la cantidad de dinero está determinado.

Según los aportes de economistas post-keynesianos, el dinero no es exógeno a la economía, sino endógeno. Según este enfoque, sea en sus vertientes acomodaticia (Kaldor, 1986; Moore, 1988) o estructural (Lavoie, 1984; Davidson, 1994), la oferta de dinero se expande y se contrae de acuerdo al ciclo de negocios. Al no suponer producto exógeno en su nivel potencial, sino más bien admitir endogeneidad del mismo (por ejemplo, incorporando la llamada Ley Kaldor-Verdoon), o bien establecer como hipótesis que la situación "natural" de la economía es el subempleo, lo que surge es la compatibilidad entre una determinada cantidad de dinero y un cierto nivel de actividad y empleo.

Al respecto, la política monetaria pierde, por un lado, su neutralidad, y puede, efectivamente, influenciar el nivel de precios mediante la gestión de la cantidad de dinero y la tasa de interés. La diferencia fundamental es que, en un caso, dado que la moneda es exógena, una contracción del dinero sólo provocará una reducción en la tasa de inflación, mientras que en el segundo caso, es decir, con dinero endógeno, una política monetaria contractiva reduce los precios al costo de una contracción en el nivel de actividad y de empleo.

A lo anterior, se agrega el argumento que sostiene que la fuente principal de creación de dinero es endógena a la economía porque está asociada al proceso crediticio. Para los teóricos del dinero endógeno, los iniciadores del proceso de creación de dinero son las empresas, que solicitan créditos a los bancos, y estos a la vez son respaldados por el Banco Central. Es decir, la relación de causalidad es totalmente opuesta al caso monetarista.

La creencia sin embargo arraigada en el origen monetario de la inflación llevó al BCRA durante bastante tiempo a esterilizar con operaciones de mercado ofreciendo Lebac a tasas altas para beneficio de los excesos de liquidez de los bancos.

En realidad, en procesos como el que estamos describiendo, la política monetaria pierde autonomía al convalidar la mayor demanda de circulante y de crédito a fin de impedir una restricción monetaria que resienta la actividad económica.

En efecto, la política monetaria enfrenta un dilema. Por un lado, si se piensa que la política monetaria no es neutral, una contracción monetaria durante un auge económico podría tener impacto negativo en las perspectivas de crecimiento y reducir de esta forma el producto potencial. Por otro lado, al expandir la Base Monetaria e, indirectamente, la cantidad de dinero, la autoridad monetaria convalida las presiones inflacionarias.

En Argentina, este conflicto ha sido dirimido en el sentido de promover mayores niveles de crecimiento, al costo de tolerar una mayor inflación.

Siguiendo con la línea de los mitos convencionales sobre las causas de la inflación, en similares términos se suele argumentar respecto de la expansión fiscal.

Básicamente se trataría de un corolario del anterior, dado que la culpa no sería del mayor gasto en sí mismo (en particular el déficit fiscal), sino de su financiamiento vía emisión monetaria, con lo cual volvemos básicamente a razonar en términos de la teoría cuantitativa.

Al igual que con la emisión, el mayor gasto nominal en un contexto de crecimiento tiene un comportamiento en buena medida endógeno, en el sentido que una porción no menor aumenta por efectos de las negociaciones en paritarias por los aumentos de salarios, las prestaciones de la seguridad social (transferencias a personas) también se incrementan en un contexto de subas generalizadas de precios, así como los planes de asistencia financiera directa.

Por su parte, los mayores gastos en infraestructura (inversión pública) o servicios económicos (transferencias a empresas) obedecen a las crecientes necesidades propias del esquema de desarrollo y como sostenimiento del crecimiento de la demanda efectiva.

En el caso argentino actual, el crecimiento en los gastos ha sido acompañado de un aumento equivalente en los recursos, es decir que la política fiscal expansiva, en tanto incremento del gasto público, no ha sido de consolidación o expansión de un “déficit de las cuentas públicas insostenible” ni mucho menos, sino más bien prudente por mantener el equilibrio.

En resumen, tanto las expansiones monetarias como del gasto público, muchas veces señaladas como las causantes del “exceso” que significa la inflación en curso, pasan a ser mecanismos de propagación del proceso inflacionario, en tanto convalidan los incrementos endógenamente y carentes de la autonomía que le confiere muchas veces la teoría económica estándar.

Sin embargo esto no quiere decir que actuando sobre estos mecanismos de propagación (en el corto plazo), congelando la emisión monetaria o el gasto público, o ambos, se solucione el problema estructural (mediano y largo plazo) de la inflación, por cuanto si bien se logre probablemente mitigar las subas, será arriesgando la solución de largo aliento, que implica operar sobre las presiones inflacionarias.

El crecimiento de la demanda

Los países de la región han experimentado procesos de crecimiento a tasas que van de moderadas a elevadas. La fuente principal de ese crecimiento es explicada de formas distintas: para unos, se trata de un contexto internacional favorable expresado en altos términos del intercambio que “naturalmente” dirigen a los sistemas económicos hacia el crecimiento. Para otros, el crecimiento se construye a través de la suma de políticas públicas acertadas, contexto externo favorable y expansión de la demanda interna.

Cualquiera sea el origen de ese crecimiento, es difícil negar que, con matices, todos los países de la región han vivido una década de prosperidad. No obstante, las condiciones externas han sido trasladadas internamente en función del marco institucional nacional.

A su vez, estas diferencias han tenido impacto en los desempeños macroeconómicos nacionales. Es decir que, ante un mismo estímulo, la respuesta de un sistema económico diferirá en función de las instituciones económicas de cada país.

En primer lugar, como puede observarse Argentina es quien aparece con el mejor desempeño económico, con un crecimiento promedio en su PBI del 7,6%, mientras que Chile y Brasil, con un 4%, muestra resultados más modestos, en términos de crecimiento en el producto.

Cuadro N°3. Crecimiento Argentina, Brasil y Chile 2003-2010 (PBI en moneda local a precios constantes).

País (Año Base)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Promedio 2003-2010
Argentina (Base 1993)	8.8	9.0	9.2	8.5	8.7	6.8	0.9	9.2	7.62%
Brasil (Base 2000)	1.1	5.7	3.2	4.0	6.1	5.1	- 0.2	7.7	4.09%
Chile (Base 2003)	3,9	6.0	5.6	4.6	4.6	3.7	- 1.7	5.2	4.00%

Fuente: CIEPYC en base a datos de CEPAL

La tasa de inflación también ha diferido. Mientras que la inflación promedio en Argentina ha sido del 14,6% (Fuente IPC-7 provincias) entre 2003 y 2010, el aumento promedio de los precios en Chile sólo alcanzó a 3,3% y en Brasil el 4,9%. Es decir que la relación entre las variables ha sido ligeramente positiva, aunque la vinculación no es automática.

Un factor que se puede identificar como determinante es el referente al comportamiento divergente de las autoridades monetarias en cada uno de los países seleccionados. Así, mientras que los Bancos Centrales de Chile y Brasil se asemejan al paradigma monetarista de “Banco Central independiente” que sigue reglas de “metas de inflación”²⁰ baja” adoptando la llamada “regla de Taylor” para contener, en la coyuntura actual, la fase ascendente del ciclo, la política monetaria argentina acompaña el proceso de crecimiento expandiendo la cantidad de dinero.

Usualmente se describe a la inflación como nociva para el crecimiento, sin embargo no parece tan evidente que una tasa de inflación moderada sea tan negativa para el crecimiento desde una perspectiva macroeconómica.

La relación entre inflación y crecimiento ha sido analizada generalmente a partir de las consecuencias de la primera sobre éste último. Sobre el particular, más allá del enfoque planteado en esta nota, no se niega que una inflación elevada (difícilmente de establecer en cuanto) conlleva alteraciones sobre la toma de decisiones que pueden tener consecuencias en la tasa de crecimiento a partir del comportamiento inercial de la inflación y el aumento de la incertidumbre sobre el futuro.

¿Y ENTONCES QUÉ HACEMOS?

Nuevamente, empezaron a escucharse voces que exigen qué rumbo debe seguir el Gobierno con el tipo de cambio. El escenario de crisis internacional hizo que reaparecieran los emisarios del shock “devaluacionista” ganando espacio frente a los que quieren contener la inflación anclando el tipo de cambio o apreciando para generar ingresos de capitales (deuda) y alguna bicicleta financiera. Ahora bien, la dificultad una vez más radica en que para pensar un horizonte de desarrollo ninguno de estos dos caminos es el más conveniente.

No es sencillo verificar (sea por la propia heterogeneidad estructural como por la deficiencia en las estadísticas oficiales) si ya se alcanzó ese punto en que la moneda se apreció tanto en términos reales que, de seguir haciéndolo, probablemente frene la inflación pero al costo de hundir aquellos sectores menos competitivos que proliferaron en esta última etapa y, así, al empleo que han creado. Particularmente porque no es el mismo tipo de cambio real el que hace competitivo a cada uno de los sectores dada la estructura productiva desequilibrada de nuestra economía. Hace falta otra sintonía fina.

Pero el camino de la devaluación general y repentina probablemente tampoco sea

20) Abeles y Borzel “Metas de Inflación: Implicancias para el Desarrollo”, CEFID-AR, Documento de Trabajo N°1 CEFIDAR 2004

efectivo para extender la protección cambiaria ya que, como vimos se trata de una presión inflacionaria que, a diferencia de 2002, no tardará en traducirse en subas de costos internos y de ahí, mientras se mantenga el empleo elevado, se propague a salarios que dadas las formas de fijación de precios descriptas se trasladen a precios, hasta convertirse en más inflación y volver a apreciar el tipo de cambio real.

Por lo tanto, lo que expresa esta encrucijada es que si se busca sostener la demanda y la expansión acelerada del producto sin castigar a los trabajadores, la salida es mediante más inversión, más industrialización sustitutiva, más planificación, más Estado, más control y más Desarrollo.

No hay Desarrollo sin crecimiento, no hay crecimiento sin inversión productiva, no hay inversión productiva sin demanda efectiva, no hay demanda efectiva sin salario justo, no hay salario justo sin empleo digno, no hay empleo digno sin industria creciente, no hay industria creciente sin promoción efectiva, no hay promoción efectiva sin planificación, no hay planificación sin control, no hay control sin Estado.

Querer acortar caminos (por ejemplo a partir de alentar la inversión extranjera apostando a la liberalización financiera, la apreciación cambiaria o el “humor de los mercados”) o intentar invertir esa secuencia (deprimiendo salarios, liberando mercados, “sincerando precios” o retrayendo el peso del Estado) sólo sería más de lo que ya hemos visto en las décadas pasadas con resultados también conocidos.

La discusión que es necesario tener hoy entonces con el conjunto de los productores, empresarios y trabajadores es sobre la estrategia de industrialización a mediano y largo plazo, y sobre las bases de la planificación desde el Estado, para conducir el proceso de desarrollo con mayor inclusión productiva y social.

Esto no quiere decir que se intente ir en contra del capitalismo ni desconocer por completo las señales de precios, sino reconocer que para corregir una estructura distorsionada hacen falta medidas de política económica correctivas de ese estado “natural” de las cosas y que por lo tanto las mismas deben ser “distorsivas”.

¿Cómo hacer para mejorar la regulación?

Por un lado, enmendar la política de administración de precios mediante una mayor amplitud, seguimiento y control de los acuerdos, y por el otro, recomponer el índice oficial como convención social y monitoreo de las subas de precios.

Además será necesario conducir la pugna distributiva. En ese sentido, la reglamentación de la participación de los trabajadores²¹ en las ganancias de la empresa podría cooperar con ese objetivo en la medida que disminuya las subas porcentuales en los salarios en la negociación colectiva. De esa forma se lograría atenuar en el corto plazo uno de los mecanismos de propagación a la vez que se tiende a articular los intereses de trabajadores, empresarios y el Estado, en el marco de la creación de un ente tripartito, dotando de mayor institucionalidad uno de los derechos consagrados a los trabajadores en la Constitución Nacional.

No obstante, la continuidad de la “negociación colectiva” como instituto fundamental de la regulación de la relación entre el capital y el trabajo, así como la convocatoria anual al “consejo del empleo, la productividad y el salario mínimo vital y móvil” (sobre todo utilizando de éste último todo su potencial), son absolutamente indispensables para pensar en la conducción de la pugna por el excedente económico.

Toda política de estabilización enfrenta el dilema de cómo aplacar un proceso inflacionario sin afectar el ritmo de actividad económica. En la medida en que la política de

21) Discusión planteada a partir de un proyecto impulsado en el Congreso que aún tiene trámite parlamentario que plantea que todos los trabajadores, empleados u obreros que presten servicios en virtud de un contrato de trabajo en una empresa con fines de lucro, tendrán derecho a una retribución anual en concepto de participación en las ganancias, sujeta a los resultados del ejercicio económico de la empresa a que pertenecen, fijando pautas para esa distribución. Otro de los puntos más controvertidos para los empresarios pero más interesantes para coordinar con la administración de precios que plantea el proyecto es sobre la información contable de los balances que deberían informar las empresas a los gremios, cuestión ya legislada como Balance Social pero no instrumentada.

estabilización ataque únicamente el funcionamiento de los mecanismos de propagación, el primer efecto es sobre la actividad económica y no sobre el nivel de precios. Los efectos sobre la inflación son sólo indirectos y dependen de la forma como la depresión en la actividad agregada afecte a esos mecanismos de propagación.

Es decir que, en la medida en que la pugna distributiva desempeña el papel fundamental en la reproducción del proceso inflacionario, la capacidad de afectar el ritmo de inflación depende de la forma en que se logre debilitar a alguno de los sectores en pugna, es decir de su capacidad de afectar la distribución del ingreso.

Existen presumiblemente diferentes combinaciones en la definición de los límites a la distribución del ingreso compatibles con matices al interior del esquema general lo cual abre el juego a definiciones políticas diversas y requieren de un liderazgo en la conducción del conflicto comprometido con las bases del proyecto de desarrollo. En ese sentido, será necesario el consenso entre los grupos empresarios y gremiales en torno de los lineamientos generales de la estrategia de desarrollo, para que la disputa propia de la relación capitalista entre el trabajo y el capital no desate una carrera escalonada entre precios y salarios que resulte incompatible con aquella estrategia general.

Más política de ingresos (y no menos) se requiere para compatibilizar costos salariales competitivos (en dólares) con salarios crecientes en términos reales (en pesos) y más productividad con más empleo.

Se deben crear las condiciones para que se incremente la producción y se incorpore mayor valor agregado, teniendo presente los “cuellos de botella” que presenta la economía (energía, dotación de capital, infraestructura en transporte y comunicaciones) y fortalecer el proceso de sustitución de importaciones.

Es decir, el desarrollo para nosotros, a diferencia de quienes proponen el enfriamiento de la economía, requiere apuntalar el aumento de la inversión que se viene registrando con una administración de precios más sistémica.

Esto incluye mecanismos de contención de los aumentos de las materias primas agropecuarias sobre los precios internos mediante retenciones, controles estatales y subsidios a la producción de alimentos.

Queda por delante además la enorme tarea de suplir las deficiencias en la administración de precios con políticas de controles atadas a incentivos y castigos impositivos (exenciones impositivas y subsidios) y/o financieros (créditos).

Esta es una opción poco utilizada para el disciplinamiento del comportamiento del empresario que utiliza su poder de mercado aumentando siempre los precios ya sea en una actitud “defensiva” de su margen de ganancia como en una estrategia “ofensiva” para incrementar sus beneficios.

El Estado debe mantener una política de acuerdos con objetivos y metas “inteligente” con las grandes empresas formadoras de precios, involucrando en la negociación los diferentes “paquetes” impositivos, arancelarios, promocionales de diferentes tipos y financieros con que asiste al sector privado para regular precios, inversión, empleo, formación e innovación tecnológica.

Para hacer efectivos los acuerdos el Estado requiere fortalecer sus capacidades de control sobre las empresas. Los trabajos conjuntos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) sobre el

empleo no registrado, como los encarados por el Banco Central (BCRA), la Unidad de Información Financiera (UIF) y AFIP cercando maniobras de evasión y fuga de divisas, son ejemplos de lo que el Estado puede lograr.

Será necesario un esfuerzo adicional por complementar y coordinar las diferentes ventanillas y programas que desde diferentes órganos públicos (Ministerios, Secretarías, Entidades financieras, Institutos, Organismos descentralizados, Agencias, Universidades, etc.) brindan asistencia financiera y promoción, sectorial o regional, a empresas grandes y pequeñas.

De eso dependerá en buena medida la “sintonía fina” que se requiere aplicar para potenciar la competitividad más allá del sostenimiento de las políticas macroeconómicas y de administración del tipo de cambio nominal evitando la depreciación real.

Coordinado con este objetivo debería ir un proceso de reforma fiscal²² que incentive la reinversión de utilidades y grave la acumulación especulativa e inversión no reproductiva, además de una política crediticia orientada a los sectores productivos donde se avizoran “cuellos de botella” potenciales. Para esto, la política monetaria y la regulación bancaria deberán tener un protagonismo diferente.

Finalmente, fomentar la desdolarización de la economía nacional, mediante la generación de mecanismos de inversión y captación de ahorro vinculados a la actividad productiva.

Conclusiones

En este artículo intentamos indagar respecto de las causas de la inflación que en forma controlada pero persistente enfrenta la economía argentina bajo una concepción diferente.

Utilizando un abordaje basado en los estudios clásicos del estructuralismo latinoamericano llegamos a la conclusión que las causas de la inflación se encuentran en la debilidad del Estado en desacoplar totalmente los precios internos de los internacionales, contener las prácticas de los grupos concentrados y arbitrar la pugna por la distribución del ingreso, fenómenos reales que están en el corazón del proceso inflacionario, a la vez que se sostiene un proceso de cambio estructural que requiere de la intervención estatal para transformarse en desarrollo con inclusión.

Con este diagnóstico, el remedio sólo puede estar en la profundización de ese cambio estructural, la planificación a mediano y largo plazo de la estrategia de desarrollo y la voluntad y liderazgo político de actores públicos y privados (productores, empresarios y trabajadores) para conducirlo.

En ese plano, la aceptación del proceso inflacionario (como propio del esquema de políticas que defiende) por parte del gobierno sería parte de la solución. Esto con conciencia y enfrentando que, si la alternativa, a la suba de precios, es el estancamiento económico o la desocupación, es preferible optar por la inflación.

Lo grave de la inflación no es el aumento de precios en sí mismo, sino sus consecuencias en la distribución del ingreso y las distorsiones que pudiera traer aparejada en las decisiones productivas y en la demanda, pensando en la necesidad estructural de orientar el excedente a la inversión y no al adelantamiento de consumo suntuario o la fuga de divisas.

22) Ver “Tributos al Modelo” Documento de Trabajo CIEPYC

Sin embargo, decir que se trata de un fenómeno estructural que forma parte de un proceso de desarrollo y que resulta necesario aceptar que la solución es más desarrollo, no quiere decir que sea imposible mitigar las presiones inflacionarias.

Para esto hace falta más Estado para coordinar con el sector privado acuerdos y controles de precios y abastecimientos consistentes con incentivos fiscales y crediticios, herramientas de política comercial que impidan la transmisión de las fluctuaciones externas, acuerdos en la fijación de los salarios sectoriales y todas las alternativas que ofrezca la política económica a una política monetaria restrictiva y/o de atraso cambiario con apertura indiscriminada que sólo empiezan a ser eficaz en el momento en que estrangulan el desarrollo económico.

La presente revista se editó en la
Facultad de Periodismo y Comunicación Social.
Calle 44 N° 676 e/ 8 y 9 - 1° piso - oficina N° 13 - tel (0221)
422-4015 int 113 - Cel (0221) 15-4091960

DIRECTOR

Lic. Gerardo De Santis

COORDINADOR

Lic. Germán Sailer

CONSEJO EDITORIAL

Lic. Miguel Zanabria

Lic. Alfredo Irigoien

Dr. Pablo Lavarello

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Lic. Fernando Alvarez

Lic. Julián Barberis

Lic. Guillermo Bolling

Lic. Roberto Collivignarelli

Lic. Matías Mandini

Lic. Manuel Rodríguez

Lic. Rafael A. Selva

Cdor. Diego Turkenich

Lic. Julieta Biasotti

ÁREA DE PRENSA

Lic. Edgardo Corroccoli

Lic. Federico Serra

María Verónica Tomas