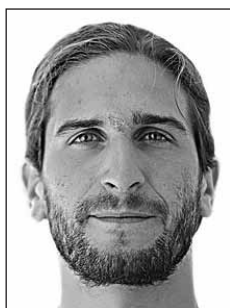


# Política cambiaria, salarios y competitividad industrial



## ANDRÉS ASIAIN

Profesor FCE-UBA, CNE  
Arturo Jauretche y CEMOP -  
Madres Plaza de Mayo

El establecimiento de un tipo de cambio competitivo ha sido uno de los ejes de la política económica a partir del fin de la convertibilidad. El tipo de cambio depreciado ha sido también, la principal herramienta utilizada para fomentar la capacidad de la industria argentina de competir con la producción de otros países. Ello es así porque un dólar caro significa que son caros también los productos importados. De esta manera, la devaluación del peso encarece el precio local de los bienes industriales producidos en el extranjero, permitiendo que los bienes producidos localmente tengan mayores chances de competir con ellos.

Sin embargo, desde hace algunos años a esta parte, diversos voceros del mundo industrial han sostenido que esa competitividad ha mermado por el impacto en los costos de los aumentos salariales que no fueron acompañados de una devaluación proporcional del peso. ¿Es esto así? ¿Puede hacerse algo para mantener la competitividad que no signifique reducir salarios?

En este trabajo vamos a discutir cómo evolucionó la competitividad precio de la industria argentina respecto a los principales socios comerciales. No intentaremos hacer un análisis completo de la evolución de la industria, sus problemas y posibilidades de intervención pública. Simplemente intentaremos responder si es cierto o no que la industria está perdiendo competitividad cambiaria debido a aumentos salariales por encima de la devaluación del peso. El resto de los temas los dejamos para otros investigadores más preparados.

## DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE COMPETITIVIDAD

Cuando se habla de competitividad se hace referencia a la capacidad que tiene una empresa o grupo económico de competir en el mercado con otras empresas y/o grupos. Esa capacidad de competencia viene dada por múltiples factores económicos y extraeconómicos. Algunos factores claves de la competitividad pueden ser: menores costos de producción o comercialización por obtener mano de obra a más bajos salarios o por economías derivadas de una mayor escala de producción; el monopolio de una fuente de insumos; el acceso a crédito a bajas tasas; el desarrollo de una clientela fiel a una marca; entre otros.

Un punto a destacar al respecto es que aún dentro de los factores económicos, ellos no se vinculan exclusivamente con el acceso de mano de obra u otros insumos a bajo precio. Una empresa puede pagar mayores salarios y un mayor precio por los insumos, pero producir a menores costos. La clave para ellos puede ser el acceso a una técnica productiva más avanzada, o bien que maneje volúmenes de producción muy elevados que le permitan repartir sus costos fijos (de alquiler de local, maquinarias, publicidad, comercialización, etc.) en un mayor número de unidades vendidas, con la consiguiente reducción de su peso en el precio por unidad.

Otra posibilidad es que aún pagando un precio mayor por sus insumos y sin tener otras ventajas productivas, su posición en el mercado le permita vender a un mayor precio sin perder por ello

su clientela. Esa posición privilegiada en el mercado puede responder a razones tan diversas como el prestigio de la marca o el más sencillo acceso posterior a repuestos y reparaciones.

## EL TIPO DE CAMBIO Y LA COMPETITIVIDAD

Cuando abordamos el análisis de la competitividad entre empresas o grupos de diferentes naciones, un elemento clave a tener en cuenta es la política cambiaria. Es que si bien la competitividad depende de factores reales como ser la productividad por trabajador o las técnicas productivas utilizadas, su expresión en el mercado estará mediada por una determinada valorización que la exprese en términos de costos y precios monetarios.

Por ejemplo, supongamos que Brasil utilice menos mano de obra que la Argentina para producir calzado (debido a que la jornada es más extensa en el hermano país) y que la productividad y el salario real del trabajador sea igual en ambos países, ¿significa ello que Brasil es más competitivo que Argentina en esa industria mano de obra intensiva? No necesariamente, tal vez el salario real es igual en ambos países, pero el costo en dólares de la canasta de consumo sea más bajo en nuestro país.

De esa manera, el salario en dólares en la Argentina puede ser más bajo y ello compensar la mayor contratación de mano de obra por unidad de producto.

La política cambiaria es una de las principales herramientas que manejan los gobiernos para influir en la competitividad internacional, pero no es mágica. Es decir, la mayor competitividad no se genera por un efecto nominal de los precios sin consecuencias reales sino que las variaciones de los precios que genera, por ejemplo una devaluación del peso, implican cambios en la distribución del ingreso que son las fuentes de la competitividad. Es decir, la mayor competitividad de la industria que genera una depreciación del peso descansa sobre los menores ingresos reales de diversos sectores que esa devaluación genera y que benefician a los industriales, ya en términos de menores costos en dólares o bien, por un mayor precio de venta final.

## LA “COMPETITIVIDAD PRECIO” EN LA ARGENTINA 2003-2010

Para estudiar la competitividad de la producción de un país frente a otro, el indicador más utilizado es el tipo de cambio real. Este da una idea de cómo evolucionan los precios de los bienes que se producen en un país frente

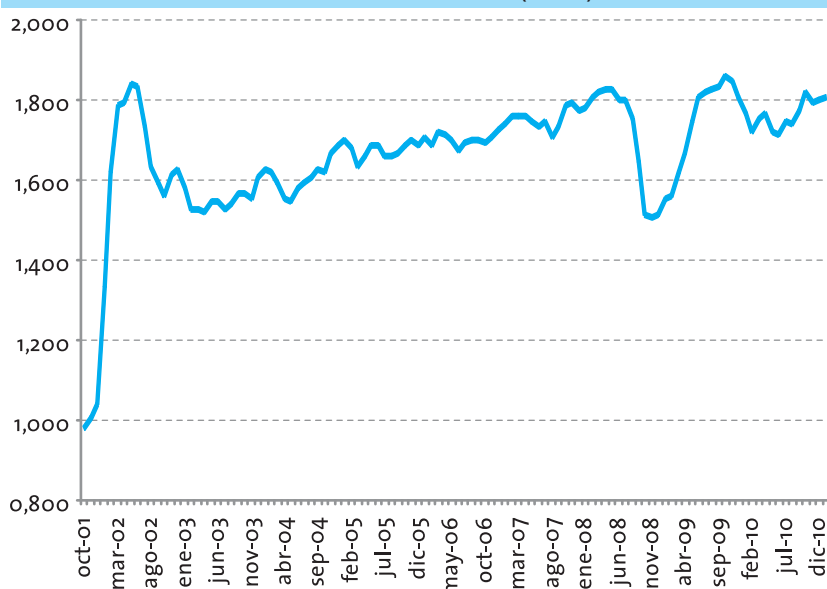
a los que se producen en otros, medidos ambos en una misma moneda. De esta manera, se trata de un indicador de la “competitividad precio”, no considerando los múltiples factores que hacen a la competitividad y que no se reflejan en los precios. Para aproximar la evolución de la competitividad precio de la industria argentina en los últimos años, vamos a presentar la evolución del tipo de cambio real respecto al Brasil, EEUU, Unión Europea y China. Seleccionamos esos 4 países y regiones por ser los principales orígenes de nuestras importaciones.

Tomamos como referencia los precios mayoristas de cada país, excepto para China donde sólo obtuvimos información de la evolución de los precios de la canasta básica de consumo. Presentaremos un indicador global de competitividad, que se forma mediante el promedio del tipo de cambio real con los países y regiones seleccionadas, ponderado por su participación en las importaciones argentinas de cada uno de ellos. Su evolución en los últimos años se presenta en el [Gráfico N° 1](#).

Como se observa en el [Gráfico N° 1](#), la competitividad de la producción argentina pega un salto a partir de la devaluación del peso del 2002 estableciéndose a un nivel del 60% mayor que la de fines de la convertibilidad hacia comienzos del 2003, cuando el precio del dólar se estabilizó en 3 pesos. A partir de allí comienza un período de lento incremento de la competitividad que va hasta fines del 2007, cuando alcanza un máximo similar al que se había producido en el verano del 2002 cuando el dólar se había acercado a los 4 pesos. A partir de allí la competitividad de mantiene en torno a ese máximo, con la excepción del período que va del voto no positivo de Julio Cobos hasta el estallido de la crisis internacional, durante el cual el gobierno utilizó como alternativa de las retenciones móviles para contener el impacto inflacionario de los precios internacionales, el mantenimiento del tipo de cambio nominal.

La información que puede obtenerse del [Gráfico N° 1](#) es muy valiosa para responder a una de las preguntas que nos formuláramos en un principio, en torno a si la competitividad ha disminuido en los últimos años. La respuesta categórica es NO, al menos en lo que refleja la evolución de los precios mayoristas relativos con los principales orígenes de importaciones. Por el contrario,

**GRÁFICO N° 1. TIPO DE CAMBIO REAL MULTILATERAL (TCRM) A PRECIOS MAYORISTAS**



**Nota técnica:** el TCRM se construyó a partir del TCR de Brasil, EEUU, Unión Europea y China, ponderado por su participación relativa en las importaciones argentinas.

$TCR = E * IPIM_{socio} / IPIM_{argentina}$

E = cantidad de pesos por unidad de la moneda del socio comercial

IPIM = Índice de precios mayoristas

Índice IV2001 = 1

**Fuente:** elaboración propia en base a MECON.

la competitividad precio se encuentra cercana al máximo del período y es un 80% superior a la de finales de la convertibilidad. Es decir, los productos importados son hoy un 80% más caro que los argentinos, respecto a lo que eran cuando regía el 1 a 1.

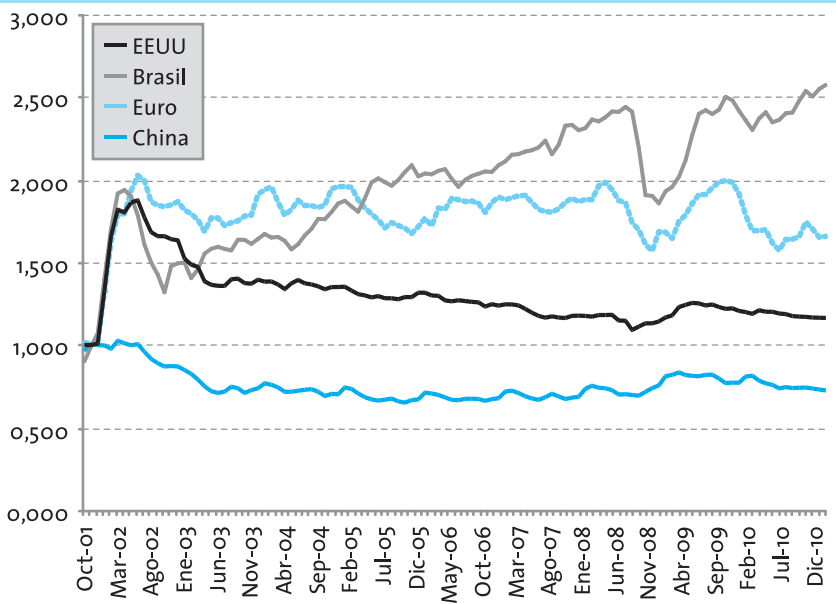
Desde esta perspectiva, las quejas de distintos voceros de la industria de una pérdida de competitividad generada por el alza de los salarios son en general injustificadas. Pero ello no significa que en todos los casos sean falsas. En el *Gráfico N° 1* hemos presentado un indicador muy general de la competitividad precio, por lo que puede haber casos que hayan perdido competitividad y que sean más que compensados por otros que la hayan ganado. Para avanzar en un análisis más desagregado de la competitividad, veamos como evolucionó la competitividad precio con cada uno de los principales socios comerciales.

En el *Gráfico N° 2* se observa que la competitividad precio de la Argentina se ha incrementado fuertemente frente a Brasil. Para comienzos del 2011, los productos de ese origen se habían encarecido un 150% en relación a los nacionales, respecto a los niveles de finales de 2001. La evolución del TCR con el país vecino parece contradictoria con los datos del comercio exterior. Efectivamente, la Argentina pasó de tener un saldo favorable con Brasil de aproximadamente u\$s 1.000 millones anuales promedio entre 1995 y 2002 –cuando la competitividad precio era baja–, a un déficit de casi u\$s 2.700 millones entre 2003 y 2010 –cuando la competitividad precio fue alta–.

Dicha evolución del saldo comercial muestra que el comercio exterior es mucho más sensible a las tasas de crecimiento de la actividad económica de cada país –que implican mayores importaciones–, que a las variaciones de los precios relativos. Efectivamente, mientras que entre 1995 y 2002 la producción argentina decreció en promedio un 0,6% anual, la de Brasil se expandió en promedio un 2,29% anual. Por el contrario, entre 2003 y 2010, la economía argentina creció en promedio al 7,62% anual mientras que la brasileña lo hizo al 4,01%. La evolución del saldo comercial entre ambos países parece explicarse básicamente por ese diferencial de tasas de crecimiento<sup>1</sup>.

En el *Gráfico N° 2*, se observa también que la competitividad precio es

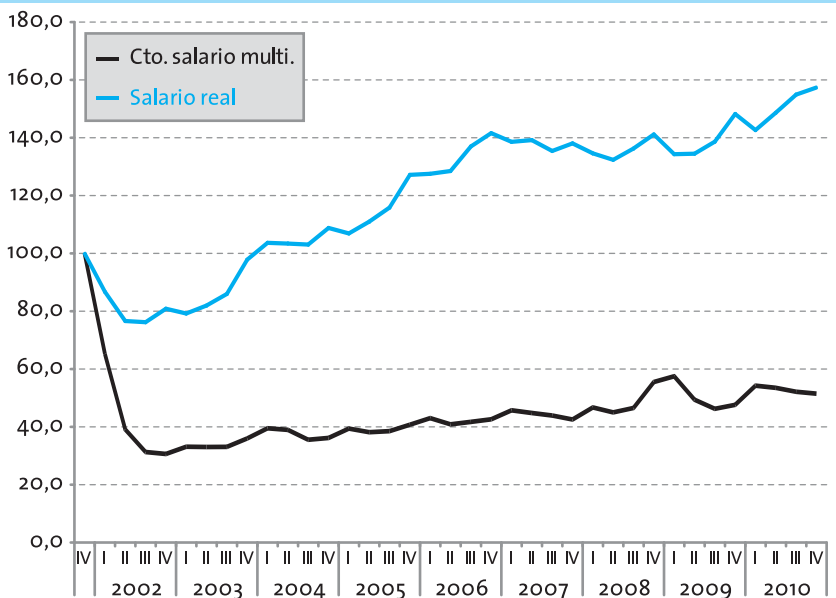
**GRÁFICO N° 2. TIPO DE CAMBIO REAL A PRECIOS MAYORISTAS CON EEUU, BRASIL, UNIÓN EUROPEA Y CHINA**



Índice IV2001 = 1

Fuente: elaboración propia en base a MECON.

**GRÁFICO N° 3. COSTO SALARIAL MULTILATERAL Y SALARIO REAL INDUSTRIAL**



**Nota técnica:** la información de evolución del salario (S), el producto físico manufacturero (Q) y los obreros ocupados en la industria (L) se tomaron de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC. Los precios internacionales en pesos (ePi) se tomaron multiplicando el TCR industrial por los precios mayoristas internos. La evolución de IPC se tomó del INDEC hasta diciembre de 2006 y de ahí en adelante del IPC 7 provincias del CENDA. Las fórmulas para calcular los indicadores son:

• Salario real:  $S/IPC$

• Costo salario multilateral:  $QS/LePi$

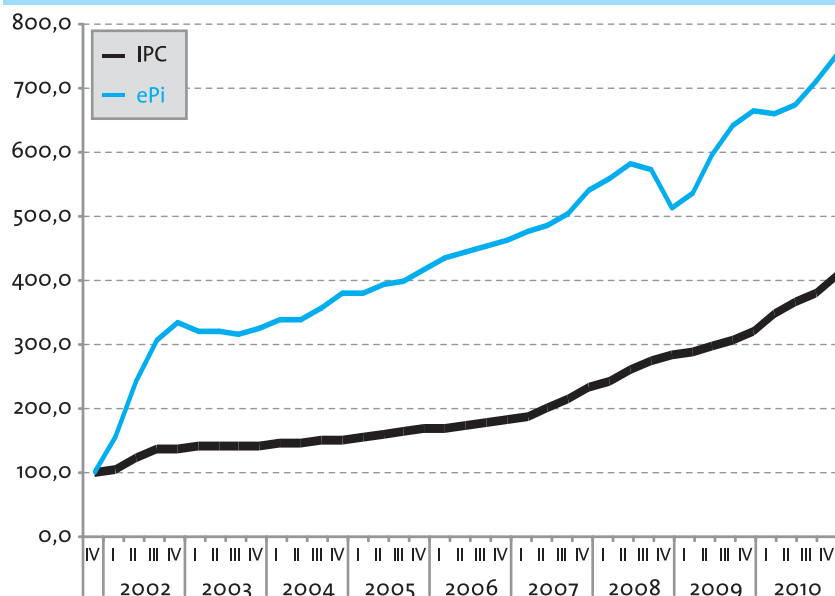
Índice IV2001 = 1

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, CENDA y FMI.

elevada respecto a la Unión Europea (aumentó un 60% entre 2011 y 2001), aunque se redujo velozmente en 2010 (cayó casi un 17% respecto al pico de finales de 2009). Por otro lado, la competitividad

precio con los EEUU, si bien se encuentra aún por encima de los niveles de la convertibilidad (+17% 2011-2001), ha descendido en forma casi permanente desde el pico del 2002. Por último, la

**GRÁFICO Nº 4. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA CANASTA DE CONSUMO (IPC) Y DE LOS PRECIOS MAYORISTAS DE LOS SOCIOS COMERCIALES VALUADOS EN PESOS (ePi)**



**Nota técnica:** los precios internacionales en pesos (ePi) se tomaron multiplicando el TCR industrial por los precios mayoristas internos. La evolución de IPC se tomó del INDEC hasta diciembre de 2006 y de ahí en adelante del IPC 7 provincias del CENDA.

Índice IV2001 = 1

**Fuente:** elaboración propia en base a INDEC, CENDA y FMI.

competitividad precio con China ha disminuido respecto a los niveles de finales del 2001, ubicándose un 27% por debajo a comienzos del 2011.

De esta primera aproximación a la evolución de la competitividad podemos decir que la competitividad precio de la producción argentina:

- se incrementó fuertemente a partir del fin de la convertibilidad y se encuentra en los niveles máximos del período;
- la competitividad precio tuvo un comportamiento muy desparejo respecto a los principales países desde donde importa la Argentina;
- la competitividad precio respecto a Brasil se incrementó en forma pronunciada a lo largo de todo el período;
- ello contrasta con la evolución respecto a los demás socios con los que, luego de la ganancia de competitividad precio que significó la megalvaluación del 2002, el tipo de cambio real se redujo;
- la reducción de la competitividad fue bastante pronunciada respecto a los EEUU y, especialmente, con China, único país con el que la competitividad precio se redujo respecto a los niveles de 2001.

## EL COSTO SALARIAL

Los empresarios industriales suelen señalar a los aumentos de salarios a la hora de encontrar un responsable de la pérdida de competitividad precio. Si bien, cómo vimos, la competitividad precio promedio se encuentra en un máximo respecto a las últimas décadas, los aumentos de salarios podrían ser los responsables de la pérdida de competitividad de algunas ramas y con determinados socios comerciales. Por ello, vale la pena analizar la evolución de los costos salariales en la industria.

Para ello analizaremos los costos salariales medios de la industria en relación a la evolución de los precios de los principales socios comerciales (medidos ambos en una misma moneda al tipo de cambio corriente). Un análisis desagregado, sector por sector, es una tarea pendiente que no pudimos abordar por no disponer de la información suficiente<sup>2</sup>. Pero el análisis agregado sirve para indicar si los aumentos de salarios constituyen una fuente de pérdida de competitividad general, o pueden ser tan sólo un problema puntual de alguna rama o empresa.

En el [Gráfico Nº 3](#) se describe la evolución del costo salarial en la industria en relación a la evolución de los precios mayoristas de los principales socios

comerciales (costo salarial multilateral). Como puede observarse, la devaluación del 2002 redujo bruscamente los costos salariales de la industria y, si bien luego se incrementaron, aún se mantenían en 2010 reducidos a casi en la mitad del nivel de finales del 2001. De esta manera queda en claro que la supuesta pérdida de competitividad industrial generada por los incrementos de salarios constituye un mito empresarial, al menos para la media del sector.

En el mismo gráfico se presenta la evolución del salario real industrial. Se destaca que tras la reducción del salario real que provocó la devaluación (de aproximadamente un 20% en relación al 2001), el salario real industrial crece fuertemente alcanzando en el 2010 un nivel máximo (casi un 60% superior al del último trimestre de convertibilidad). Pero, ¿cómo puede ser que los salarios reales de la industria se hayan incrementado significativamente respecto a los niveles de finales de la convertibilidad, mientras que los costos salariales se redujeron?

Las razones son varias. En primer lugar, la evolución del costo de la canasta de consumo que es la que se utiliza para estimar el salario real (por ser un indicador del poder de consumo del salario) ha sido muy diferente de la evolución del precio interno de los bienes importados (que es la que se utiliza para medir el impacto de los salarios en términos de competitividad precio). En el [Gráfico Nº 4](#) se presenta la evolución de ambos, medido por el IPC y aproximando el segundo por el IPIM de los principales socios comerciales al tipo de cambio del momento, ya utilizado para estimar el TCR que se presentó en el [Gráfico Nº 1](#) (ver allí los detalles técnicos).

Como puede observarse ([Gráfico Nº 4](#)), los incrementos del costo de la canasta de consumo fueron muy inferiores a los de los precios mayoristas de los distintos competidores valuados en pesos. Las razones de esa evolución dispar son varias. Una de ellas es la implementación de retenciones a la exportación que diferencian el precio interno del externo para los productos que se implementan. Ello es así porque al disminuir el precio efectivo que recibe el exportador, disminuye el precio interno al que está dispuesto a venderlo en el mercado interno. La consecuencia de la implementación de retenciones es disminuir el precio interno de los combustibles y los alimentos de su valor internacional<sup>3</sup>.

Otra de las razones que explican un incremento menor del precio de la canasta de consumo respecto a los precios internacionales es el componente de los servicios y otros bienes “no transables” a nivel internacional<sup>4</sup>. La formación de su precio depende de los costos y demandas internas, de manera que no se ajustaron directamente a la cotización del dólar ni a la evolución de los precios internacionales. Ello fue reforzado por la política de pesificación de las tarifas de servicios públicos y de subsidios a varios de ellos. Así, se redujo en forma considerable el precio relativo de los servicios al interior de la canasta de consumo y en relación a la evolución de los precios internacionales.

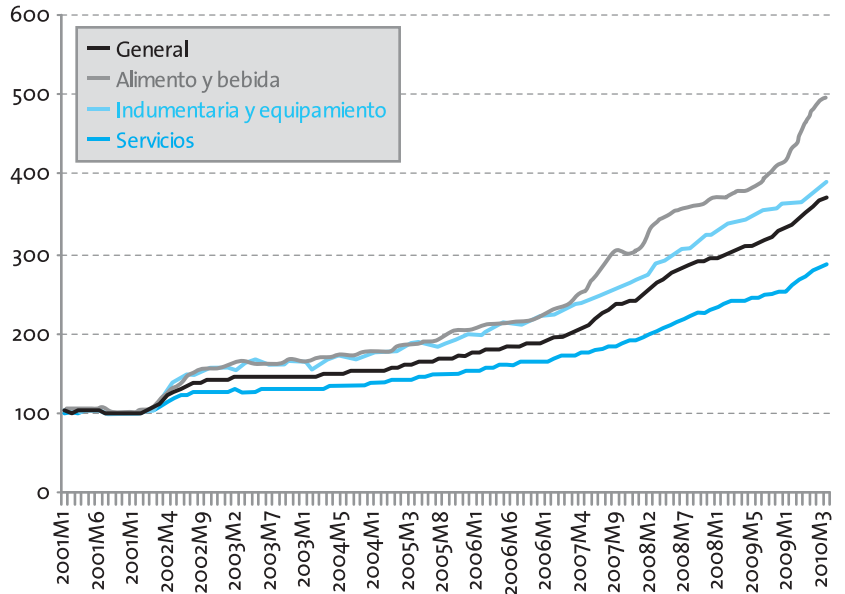
En el *Gráfico N° 5* se presenta la evolución del costo de la canasta de consumo abierta en 4 rubros. Allí se observa el impacto de la devaluación sobre Alimentos y bebidas e Indumentaria y equipamiento, que son los rubros más “transables” de la canasta. A partir de mediados del 2006 se observa el incremento de los Alimentos y Bebidas inducido por el alza internacional de las materias primas que no pudo ser neutralizado al darse atrás con la política de retenciones móviles.

Otra de las razones que permitieron la mejora de los salarios reales en paralelo a una disminución de los costos laborales en la industria, fue el incremento de la productividad. Como se observa en el *Gráfico N° 6*, la producción por trabajador se incrementó a lo largo de todo el periodo, hecho que posiblemente se encuentre vinculado al fuerte crecimiento de la producción industrial a lo largo de la etapa analizada<sup>5</sup>. La mayor producción por trabajador permite repartir el costo salarial en un mayor número de productos, disminuyendo el costo salarial por unidad producida.

En resumen:

- la disminución de los costos salariales ha permitido un fuerte incremento en la competitividad industrial respecto a los niveles de fines de la convertibilidad, manteniéndose en 2010 casi a la mitad de lo que eran 10 años atrás;
- la baja de los costos salariales en comparación a los países con que comercia la Argentina, afectó negativamente los ingresos reales de los trabajadores industriales sólo en el período inmediato a la devaluación del peso en 2002;

**GRÁFICO N° 5. IPC, PRINCIPALES APERTURAS**

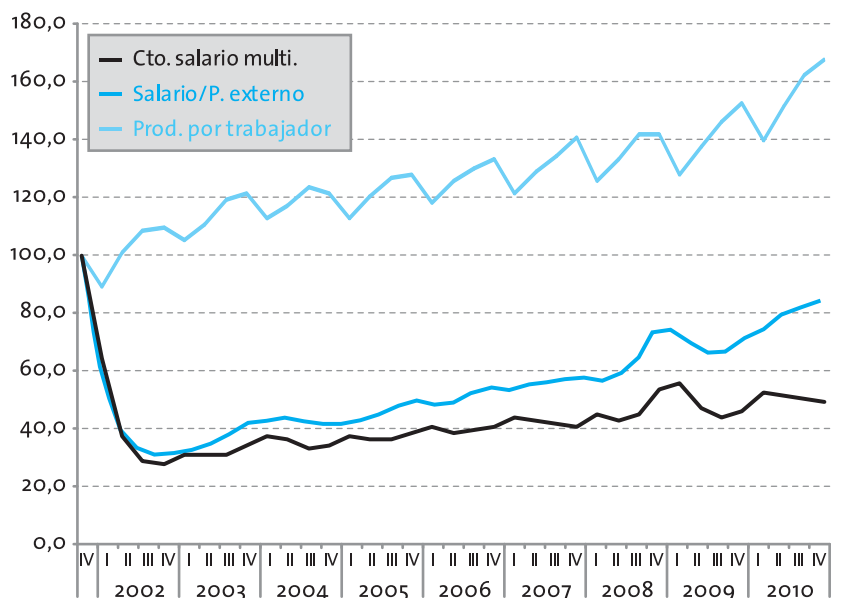


**Nota técnica:** el nivel general se calculó tomando el IPC del INDEC hasta diciembre de 2006, a partir de allí se utilizó el promedio de 7 provincias del CENDA. Las principales aperturas fueron construidas sobre la base de las estadísticas de precios de Jujuy, Salta, La Pampa, Entre Ríos y Neuquén.

Índice IV2001 = 1

Fuente: Asiain (2011).

**GRÁFICO N° 6. COSTO SALARIAL MULTILATERAL, PRODUCTO POR TRABAJADOR INDUSTRIAL Y SALARIO INDUSTRIAL EN RELACIÓN A LOS PRECIOS MAYORISTAS EXTERNOS VALUADOS EN PESOS**



**Nota técnica:** la información de evolución del salario (S), el producto físico manufacturero (Q) y los obreros ocupados en la industria (L) se tomaron de la Encuesta Industrial Mensual del INDEC. Los precios internacionales en pesos (ePi) se tomaron multiplicando el TCR industrial por los precios mayoristas internos. La evolución de IPC se tomó del INDEC hasta diciembre de 2006 y de ahí en adelante del IPC 7 provincias del CENDA. Las fórmulas para calcular los indicadores son:

• Salario/precios externos: S/ePi

• Prod. por trabajador: Q/L

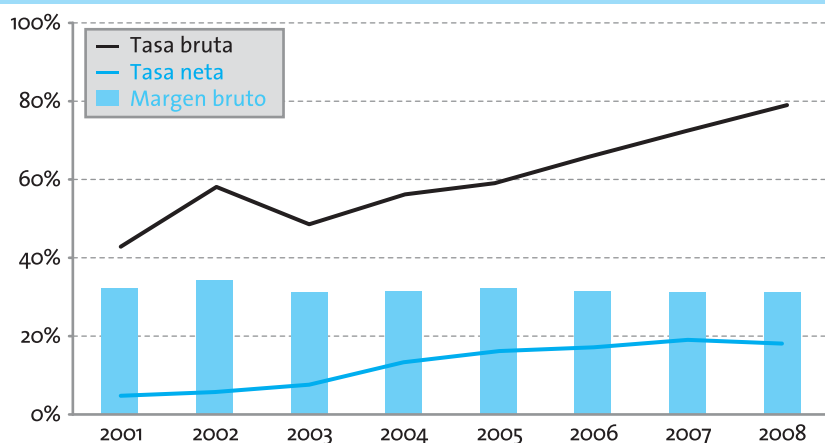
• Cto. Salario multi.: (i)/(ii).

Índice IV2001 = 1

Fuente: Asiain (2011).



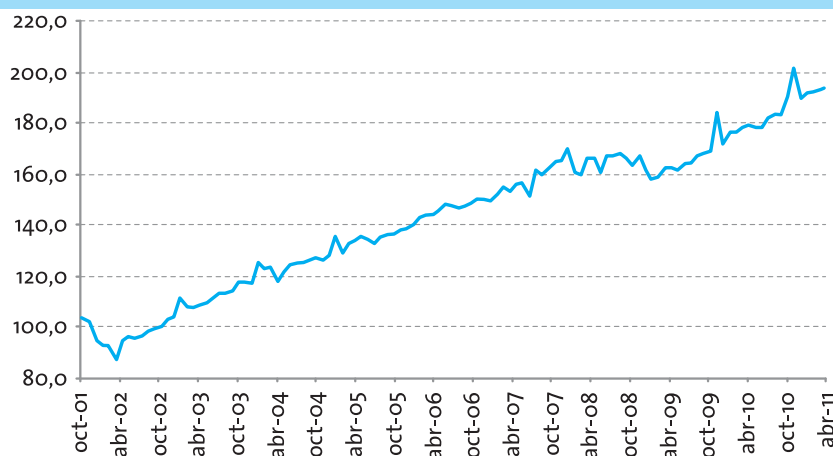
**GRÁFICO Nº 7. MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS, TASA BRUTA DE GANANCIA Y TASA NETA DE GANANCIA EN LAS MANUFACTURAS. 2001-2008 (EN PORCENTAJES)**



**Nota técnica:** el margen bruto (mark up) fue obtenido como el resultado bruto (ventas – costos primos) sobre los costos primos (compras de insumos y demás gastos asociados a la producción). La tasa bruta de ganancia se calculó como el resultado bruto sobre el patrimonio neto al cierre del período. La tasa neta de ganancia se calculó como las utilidades contables sobre el patrimonio neto, ambos al cierre del período. Las utilidades contables se obtienen deduciendo al resultado bruto, los gastos administrativos, financieros, y otros no asociados directamente a las cantidades producidas.

Fuente: Asiaín (2011).

**GRÁFICO Nº 8. ESTIMADOR MENSUAL DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL**



Índice (desestacionalizado) IV2001=1

Fuente: elaboración propia en base a MECON.

- a partir de comienzos del 2004, el salario real industrial creció por encima del nivel previo a la devaluación siendo en 2010 un 60% mayor que cuando regía el “1 a 1”;
- la disminución de los costos laborales en relación a la competencia externa en paralelo al incremento del salario real, se logró gracias a que el costo de la canasta de consumo se incrementó menos que los precios internacionales y el tipo de cambio (debido a la política de retenciones, su componente no transable, la pesificación de tarifas y subsidios a los servicios públicos), y gracias al

incremento de la productividad por trabajador.

### LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL

Otra forma de ver como evolucionó la competitividad de la industria argentina en los últimos años es analizando la rentabilidad del sector. Si la competitividad estuviera disminuyendo, es de esperar que los márgenes empresariales y la tasa de rentabilidad también lo hagan, ya que la competencia del producto importado obligaría a reducir los precios en relación a los costos locales.

En el *Gráfico Nº 7* se presenta la evolución del margen empresarial sobre los costos (*mark up*), la tasa bruta de ganancia (que refleja la rentabilidad de la actividad de producción) y la tasa neta de ganancia (que incorpora los gastos administrativos financieros y otros no vinculados directamente a la producción). La información llega hasta el año 2008 por no haber datos más actuales en la AFIP. Como puede observarse, tras un incremento en el año 2002 –que refleja un intento de compensar por ese lado las pérdidas por menores ventas y por la situación financiera de la crisis–, el margen empresarial permaneció estable en un 31-2%. Sin embargo, las crecientes ventas asociadas a la expansión económica del período (que refleja la tasa bruta de ganancia) permitieron mantener una elevada tasa neta de ganancia que fluctuó entre el 13 y el 19% anual a partir de 2003.

El hecho de que la tasa de rentabilidad se haya incrementado gracias al aumento de las ventas y no de los márgenes, es de suma relevancia para el mantenimiento de la competitividad empresarial ya que evita el encarecimiento de los productos locales por encima del aumento de los costos. Hay que tener en cuenta que el incremento del margen empresarial hubiera impactado no sólo en el sector que lo aplica, sino también en los demás sectores que lo utilizan como insumos.

La clave para lograr una mayor rentabilidad por la vía de mayores ventas y no de por la de un mayor margen por unidad-, fue la ampliación permanente del mercado que se produjo en los últimos años (ver en el *Gráfico Nº 7* como se duplicó la producción industrial en 10 años). La ampliación del mercado interno estuvo relacionada, entre otras cosas, con el incremento del empleo y el aumento de los salarios. Es por ello que las quejas empresariales respecto a los incrementos salariales que como observamos no afectaron mayormente la competitividad, tendrían que tener en cuenta que sin dichos aumentos, difícilmente hubieran obtenido la elevada rentabilidad empresarial de los últimos años<sup>67</sup>.

Pasemos a analizar ahora la evolución del margen empresarial abriendo las manufacturas en sus principales sectores (*Cuadro Nº 1*). Allí se observa que Metales Comunes, sector altamente concentrado que controlan 2 grupos económicos, es el que más

ha incrementado sus márgenes (+13% entre 2008 y 2001), seguido por el automotriz (+6% en el mismo período). La baja más relevante se presentó en Sustancias y productos químicos (-6%).

En el Cuadro N° 2 se presenta la tasa de ganancia en los mismos sectores en que antes analizamos los márgenes sobre los costos. En este cuadro se observa un incremento espectacular de la rentabilidad empresarial en todos los sectores (incluso en aquellos en que los márgenes disminuyeron). Como mencionamos, la razón que explica la mayor rentabilidad es el fuerte crecimiento de las cantidades vendidas.

Se puede concluir que la evolución de la rentabilidad indica que no hay evidencia de pérdida de competitividad. Los márgenes empresariales fluctuaron en el período 2003-2004 alrededor del 31-2%, en un nivel similar al de 2001. Sin embargo, el elevado volumen de ventas generado por el contexto de expansión del mercado, generó un incremento espectacular de la rentabilidad empresarial en todos los sectores.

## CONCLUSIÓN

El análisis realizado permite concluir que no hay evidencia de que la industria argentina esté perdiendo competitividad precio. Tampoco hay indicios de que sean elevados los costos salariales pese al fuerte aumento de los salarios reales industriales. El desacople de los precios internos de la canasta de consumo respecto al tipo de cambio y los precios externos junto al aumento de la productividad laboral, permitieron una fuerte reducción de los costos laborales en paralelo al incremento del poder adquisitivo de los salarios.

El contexto de creciente consumo de los últimos años permitió una fuerte expansión de las ventas y, por consiguiente, de la rentabilidad industrial sin incrementos del margen empresarial por unidad de producto medio del sector. Por lo que tampoco en ese punto pareciera haber evidencia de una merma en la competitividad empresarial.

Si bien esas conclusiones se aplican para el promedio de la industria, puede haber sectores que hayan visto afectada su competitividad. Como vimos en la sección 3, mientras que la competitividad precio con Brasil se ha incrementado enormemente, la evolución con los otros socios ha sido muy dispar. En el caso de aquellos productores locales que compiten con productos

**CUADRO N° 1. MARGEN SOBRE LOS COSTOS (MARK UP) APLICADOS EN SECTORES SELECCIONADOS**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Industria manufacturera	32%	41%	34%	31%	32%	35%	32%	31%
Alimentos y bebidas	29%	28%	20%	24%	25%	25%	27%	29%
Textil, confección, cuero y calzado	24%	35%	25%	24%	26%	30%	26%	27%
Papel y productos de papel	34%	39%	44%	39%	37%	37%	37%	36%
Sustancias y productos químicos	58%	80%	66%	56%	58%	60%	57%	52%
Caucho y plástico	26%	36%	32%	27%	24%	25%	24%	24%
Vidrio	36%	28%	51%	49%	49%	50%	44%	39%
Metales comunes	30%	79%	63%	60%	56%	57%	49%	43%
Autos y sus partes	9%	32%	33%	14%	15%	17%	16%	15%

**Nota técnica:** el margen bruto (mark up) fue obtenido como el resultado bruto (ventas - costos primos) sobre los costos primos (compras de insumos y demás gastos asociados a la producción).

**Fuente:** Asian (2011).

**CUADRO N° 2. TASA DE GANANCIA EN SECTORES SELECCIONADOS. 2001-2008 (EN PORCENTAJES)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Industria manufacturera	4%	11%	14%	13%	16%	22%	19%	18%
Alimentos y bebidas	5%	12%	9%	7%	7%	12%	15%	18%
Textil, confección, cuero y calzado	5%	9%	17%	10%	11%	21%	13%	10%
Papel y productos de papel	4%	-9%	16%	11%	11%	15%	14%	15%
Sustancias y productos químicos	6%	7%	18%	15%	19%	23%	22%	20%
Caucho y plástico	6%	4%	15%	14%	15%	17%	15%	11%
Vidrio	2%	0%	8%	15%	18%	21%	20%	21%
Metales comunes	6%	26%	14%	29%	25%	29%	26%	23%
Autos y sus partes	1%	0%	15%	7%	14%	28%	18%	17%

**Nota técnica:** la tasa neta de ganancia se calculó como las utilidades contables sobre el patrimonio neto, ambos al cierre del período. Las utilidades contables se obtienen deduciendo al resultado bruto, los gastos administrativos, financieros, y otros no asociados directamente a las cantidades producidas.

**Fuente:** elaboración propia en base a AFIP.

provenientes de China, con quien la competitividad argentina disminuyó respecto a los niveles de finales de la convertibilidad, la situación puede ser especialmente complicada.

Un posible camino para remediarlo es aprovechar la situación de fuerte apreciación cambiaria que atraviesa Brasil, para avanzar en medidas proteccionistas conjuntas respecto a los países extra zona. De esa manera se

incrementaría la competitividad de la industria argentina avanzando, de paso, en el proceso de integración productiva regional. ■

## BIBLIOGRAFÍA

- ASIAIN, A. (2011), "La inflación bajo el régimen de tipo de cambio competitivo", Documento técnico n° 2, CEMOP, febrero.
- AZPIAZU, D. y M. Schorr (2010), "Reactivación de la industria argentina, concentración, extranjerización y crecientes desequilibrios comerciales con Brasil", *Cuadernos PROLAM/USP*, 9 (1), p. 128-152.
- CLINE, W. (1989), *United States External Adjustment and the World Economy*, Washington DC, Institute for International Economics.
- DÍAZ-ALEJANDRO, C. (1970), *Essays in the Economic History of the Argentine Republic*, New Haven, Yale University Press.
- KALDOR, N. (1966), *Causes of the Slow Growth in the United Kingdom*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HERRERA, G. y A. Tavosnanska (2011), "La industria argentina a comienzos del siglo XXI", *Revista de la CEPAL*, 104, p. 103-122.
- MANSILLA, D. y G. Perrone (2010), "Energía en Argentina. Evolución reciente, actualidad y perspectivas", Documento técnico n° 1, CEMOP, agosto.
- NICOLINI, José Luis (2007), *Essays on Argentina's growth cycle and the world economy*, Amsterdam, Thela Thesis.
- VERDOORN, J. P. (1949), "On the Factors Determining the Growth of Labor Productivity," en L. Pasinetti (ed.), *Italian Economic Papers*, Vol. II, Oxford, Oxford University Press, 1993.

1. La baja elasticidad precio del comercio externo en la Argentina fue confirmada por las estimaciones econométricas realizadas en Díaz Alejandro (1970), Cline (1989) y Nicolini (2007). El limitado avance de la sustitución de importaciones industriales tras el fin de la convertibilidad es analizado por Herrero y Tavonaska (2011) y Azpiazu y Schorr (2010). Éstos últimos sostienen que la creciente penetración del capital brasileño sobre la industria argentina, ha generado un incremento de las importaciones desde el país vecino siendo una de las variables explicativas del déficit comercial.
2. Especialmente de la evolución de los precios medios de las distintas ramas en los países y regiones socios.
3. Sobre la formación de precios de los combustibles y el impacto de las retenciones a la exportación en la Argentina en los últimos años consultar Mansilla y Perrone (2010). Respecto a la forma directa e indirecta en que las retenciones a las exportaciones de granos repercuten sobre el precio de los alimentos ver Asiain (2011).
4. Se llama "transable" en la jerga de los economistas a los bienes que pueden ser comercializados internacionalmente, hecho que genera que su precio interno tenga una vinculación relativamente estrecha con su precio internacional.
5. La asociación positiva entre incrementos de la productividad y del producto es conocida como "ley de Verdoorn", y puede consultarse en Verdoorn (1949) y Kaldor (1966).
6. El empresario individual puede tener interés en reducir los salarios, ya que sus ventas no dependen de los ingresos de sus trabajadores, sino del consumo de todos los trabajadores. Pero si todos los empresarios siguiendo su interés individual disminuyen los salarios de sus

trabajadores, ello generará una caída del consumo y de las ventas al mercado interno, con la consiguiente baja de la rentabilidad. Es por eso que no debe dejarse la negociación salarial a cada empresario individual, sino que deben ser el fruto de la negociación colectiva.

7. Para los sectores exportadores, los salarios son un costo y no tienen impacto como demanda. Sin embargo, esos sectores suelen ser los de mayor rentabilidad (ejemplo, las empresas del grupo Techint) y tienen mucho margen para aumentar salarios sin que les genere una pérdida de competitividad. La oposición a los aumentos salariales en los mismos responden simplemente a que los empresarios no quieren aflojar el codrillo que tienen en el bolsillo, y no a la supervivencia económica. Por otro lado, muchas industrias volcadas al mercado interno donde el salario interesa como demanda, son también las que enfrentan la competencia de importaciones y donde el salario las complica por el lado de los costos (ejemplo, textiles, calzado, juguetes...). Los empresarios del sector tienen una posición contradictoria que se resuelve apoyando los aumentos de salarios en general porque expanden su demanda, pero no lo de sus trabajadores en particular porque les dificulta competir con productos importados. En la práctica, ello se traduce en un elevado empleo en negro en el sector. Para fomentar bajos costos salariales en la industria que compite con producción importada, pero que no signifique bajos salarios reales, la intervención política debe apuntar a redistribuir ingresos de los sectores de rentabilidad extraordinaria para sostener el salario real como las retenciones, o elevar la protección de esos sectores sensibles como con las licencias no automáticas otras, o brindarles más favorables acceso al crédito, etc.