

ESTRUCTURA PRODUCTIVA  
Y  
DETERMINACIÓN DE PRECIOS:  
UN ABORDAJE SECTORIAL  
(2002-2005)

*Mariano Borzel y Esteban Kiper*

**Documento de Trabajo N° 13 - Noviembre de 2006**





DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

ALEJANDRO BANZAS  
MARIANO BORZEL  
MAGDALENA BUSTOS ZAVALA  
CLAUDIO CASPARRINO  
CLAUDIO GOLONBEK  
LORENA FERNÁNDEZ  
JORGE GAGGERO  
FEDERICO GRASSO  
ESTEBAN KIPER  
EMILIANO LIBMAN  
ARIANA SACROISKY

CONSEJO ACADÉMICO

LEONARDO BLEGER  
MARÍA A. BRINER  
JUAN JOSÉ DEU PEYRES  
ROBERTO FRENKEL

*Las opiniones vertidas en el trabajo son exclusivas de los autores y no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.*

*Para comentarios, favor dirigirse a: [informacion@cefid-ar.org.ar](mailto:informacion@cefid-ar.org.ar)*

## Índice

1. Introducción .....	1
2. Aspectos metodológicos .....	2
3. Análisis sectorial .....	4
3.1 Petróleo Crudo y Refinación .....	5
3.1.1 Petróleo Crudo .....	5
3.1.2 Refinación .....	6
3.2 Cereales y Oleaginosas .....	8
3.3 Productos siderúrgicos.....	9
3.4 Química básica .....	11
3.5 Cría de ganado y Leche cruda .....	12
3.5.1 Ganadería .....	13
3.5.2 Leche cruda .....	15
3.6 Productos cárnicos.....	17
3.7 Productos lácteos.....	19
3.8 Cerveza .....	21
3.9 Cemento .....	22
3.10 Productos medicinales .....	23
4. Síntesis y reflexiones finales .....	25
Referencias .....	29
Cuadro Anexo.....	30

## 1. Introducción

La evolución de los precios ha adquirido un lugar prominente en los análisis económicos luego de la salida de la convertibilidad. Al igual que lo que ocurría en la década del noventa con el riesgo país, los índices publicados mensualmente por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) se han transformado en el “termómetro” cotidiano de la marcha de la economía.

Las opiniones vertidas en torno a la dinámica de los precios son variadas, incluyendo un abanico múltiple de actores que abarca a analistas locales especializados, *policy makers* y organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). En general, y sobre la base del estudio de la dinámica de variables tales como los índices de precios generales, el tipo de cambio nominal, los salarios, o el PIB, los abordajes apuntan a identificar las causas de la inflación y a prescribir medidas de política destinadas a incidir sobre su evolución<sup>1</sup>.

Más allá de la utilidad e importancia de contar con este tipo de enfoques, los análisis centrados en la evolución de los agregados macroeconómicos *per se* no resultan suficientes para dar cuenta de ciertos aspectos relevantes vinculados a la temática de los precios. Se hace referencia, en particular, a aquellos rasgos específicos que caracterizan a los distintos sectores de la producción y que inciden decididamente (aunque no de forma excluyente) en la lógica de formación de los precios de los respectivos productos. En este marco, el presente trabajo tiene como finalidad introducir el análisis de dichas especificidades, tratando de identificar los mecanismos que distinguieron el proceso de determinación de precios de un conjunto de sectores de nuestra economía durante el período 2002-2005.

Sin pretender llevar a cabo un estudio sobre la dinámica de la inflación (entendida como un incremento persistente y generalizado del nivel de precios) ni universalizar comportamientos sobre la base de los casos aquí analizados, el objetivo último del documento apunta a profundizar la comprensión del proceso de formación de precios internos, tendiendo, en definitiva, a ampliar el abanico de opciones de política disponibles para alcanzar un sendero de precios acorde con los requerimientos del desarrollo de la economía argentina.

---

<sup>1</sup> En la última revisión anual del Artículo IV del Estatuto del FMI los directores de dicha entidad recomendaron disminuir el gasto primario, incrementar las tasas de interés y dotar de mayor flexibilidad al tipo de cambio nominal a los fines de enfrentar un fenómeno que, desde su perspectiva, se encuentra asociado fundamentalmente a la existencia de excesos de demanda agregada. De forma paralela sugirieron desmantelar los acuerdos de precios y los impuestos a las exportaciones de bienes, por considerar que sólo resultan beneficiosos en el corto plazo. La visión del FMI difiere de la postura de la UNCTAD, que en su Informe de Comercio y Desarrollo (2006) pondera de forma positiva los instrumentos heterodoxos utilizados en Argentina para estabilizar el nivel de precios.

El documento se estructura de la siguiente manera. En la sección que sigue se describen los aspectos metodológicos relacionados con la construcción de las variables sobre las que descansa el trabajo. En la sección 3 se exponen y analizan los resultados hallados en cada uno de los sectores. En la sección 4, por su parte, se finaliza con las conclusiones del trabajo.

## **2. Aspectos metodológicos**

El análisis de los sectores se basa en la representación gráfica de la evolución de los precios, costos y rentabilidad unitaria de las colocaciones realizadas en el mercado local. Dependiendo del caso, en particular de la necesidad de contar con datos que refuercen la comprensión de las diferentes dinámicas sectoriales, fueron incluidas variables adicionales tales como el nivel de concentración, la evolución de la producción y los precios de exportación de los bienes que se transan internacionalmente<sup>2</sup>.

Para la construcción de las series de *costos unitarios* totales se emplearon los datos de la Matriz Insumo Producto (MIP)<sup>3</sup> del año 1997 elaborada por el INDEC, la cual aporta información respecto de la participación de los costos no salariales (nacionales e importados) y salariales en el total del valor bruto de la producción (VBP) de cada sector. Las series temporales se construyeron sobre la base de dichos coeficientes y de la evolución del precio de cada uno de los insumos. Para el caso de los insumos nacionales se utilizaron los Índices de Precios Básicos del Productor (IPP) correspondientes a diciembre de cada año (reexpresados a la base diciembre de 1997=100)<sup>4</sup>. Los insumos importados, por su parte, se ajustaron por el tipo de cambio y por el índice de precios de las importaciones de bienes intermedios (expresado en dólares)<sup>5</sup>. Respecto de los salarios, la actualización se realizó con los datos provistos por la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (SAFJP)<sup>6</sup>. A su vez, los salarios industriales se ajustaron por el índice de productividad por trabajador elaborado por el Centro de Estudios de la Producción (CEP<sup>7</sup>), mientras que para los bienes primarios se confeccionó un índice de productividad basado en datos del valor agregado y empleo sectoriales provistos por el INDEC y la SAFJP.

---

<sup>2</sup> Al respecto, se trabajó con series de precios de exportación expresadas en pesos, las cuales fueron ajustadas por retenciones (netas de reintegros) a partir de 2001. Salvo aclaración en contrario, se utilizaron los índices del último trimestre de cada año (que son provistos por el INDEC y se encuentran expresados en dólares), los valores del tipo de cambio nominal del cuarto trimestre de cada período, y las alícuotas de derechos y reintegros a las exportaciones contenidas en el Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM).

<sup>3</sup> En particular, se utilizó la Matriz de Coeficientes de Requerimientos Directos (o de coeficientes técnicos) y la Matriz de Generación del Ingreso y Puestos de Trabajo.

<sup>4</sup> En el caso de los insumos por servicios se utilizaron los índices de precios implícitos provistos por el Ministerio de Economía y Producción (MECON).

<sup>5</sup> Datos del MECON.

<sup>6</sup> Lo cual implicó considerar solamente el empleo formal.

<sup>7</sup> Dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y PyME, del MECON.

Para el ajuste de los *ingresos unitarios* percibidos por las ventas en el mercado local se utilizó el IPP correspondiente a cada uno de los sectores analizados (reexpresado a la base diciembre de 1997= 100). Cabe subrayar que el IPP resulta un mejor indicador que el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) y el Índice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIB) en virtud de que considera los precios de la producción total percibidos en la “puerta del local de venta”, sin incluir las importaciones ni los impuestos que recaen sobre la producción de bienes.

La aproximación a la *rentabilidad unitaria*, por su parte, resultó del cociente entre el índice de ingresos unitarios (precios) y el de costos medios de cada sector. Dicha variable se asemeja a lo que en los balances de las firmas se conoce como rentabilidad operativa, no obstante lo cual difiere de ella en que no hace referencia al volumen de rentas obtenido (que además incorpora las cantidades vendidas), sino al margen por unidad de producto. La serie sólo refleja la evolución de la rentabilidad media de las colocaciones en el mercado local entre el año base y 2005, no aportando información alguna respecto de los niveles absolutos alcanzados por dicha variable en cada momento del tiempo.

Un comentario adicional acerca del método utilizado hace referencia a algunas de las limitaciones originadas en el uso de la matriz, en particular, a las vinculadas con el período de referencia de los coeficientes (1997). Al respecto, si bien es sabido que la economía ha estado sujeta a cambios significativos que incluyeron la modificación del régimen cambiario, la MIP de dicho año resulta ser la mejor alternativa disponible para llevar a cabo un análisis homogéneo de los costos y rentabilidades sectoriales<sup>8</sup>, al menos hasta tanto no se disponga de una nueva versión elaborada por el INDEC. Algunos de los aspectos que no deben ser ignorados radican en que el uso de la MIP presupone, por un lado, la inexistencia de cambio tecnológico significativo desde 1997 y, por el otro, que los coeficientes de insumo producto se mantienen fijos en el tiempo. Esto último implica considerar, por ejemplo, que las proporciones entre insumos importados y nacionales no se han modificado con el transcurso del tiempo<sup>9</sup>. Dicha omisión podría acarrear cierta dosis de sobrevaloración de los costos en aquellos sectores que sustituyeron importaciones, determinando un menor margen de rentabilidad unitaria que el que se verificaría de considerarse tales efectos<sup>10</sup>. Estos aspectos, si bien deben ser tenidos en

---

<sup>8</sup> El espíritu que se utilizó para la construcción de las series es similar al utilizado por el CEP (2003).

<sup>9</sup> Cabe aclarar que, en el caso de los salarios, el ajuste por productividad altera en cierta medida el supuesto de que los coeficientes se mantienen completamente rígidos en el tiempo.

<sup>10</sup> Otros de los supuestos implícitos que aparecen al utilizar la MIP son la existencia de funciones de producción lineales (rendimientos constantes a escala) y la especialización de cada sector en un único bien (bienes homogéneos). Tales limitaciones, sin embargo, no se encuentran directamente involucradas con los cambios de régimen cambiario; se presentan, más bien, como un aspecto constitutivo del procedimiento utilizado para el armado de la matriz.

cuenta, no llegan a cuestionar la validez del uso de la matriz para los propósitos de nuestro trabajo<sup>11</sup>.

Para realizar el análisis se seleccionó un conjunto de productos que se fabrican localmente y que explican una porción significativa de la variación de precios mayoristas (los relevantes al momento de analizar el proceso de formación de precios) registrada entre diciembre de 2001 e idéntico mes de 2005<sup>12</sup>. La canasta incluye los siguientes rubros: Petróleo crudo y Gas natural (con una participación del 9,96% en el crecimiento del IPIM<sup>13</sup>), Productos refinados de petróleo (4,99%), Cereales y Oleaginosas (1,75%), Productos siderúrgicos (1,38%), Sustancias químicas básicas (0,97%), Cría de ganado vacuno y Leche cruda (4,07%), Productos cárnicos (1,90%), Productos lácteos (1,33%), Cerveza (0,50%), Cemento y Cal (0,40%) y Productos medicinales (1,25%). En el consolidado, este reducido y variado grupo de sectores explica un 28,6% del incremento total de los precios verificado durante el período considerado; porcentaje que se incrementaría sustancialmente si se tuvieran en cuenta los efectos inducidos de bienes tales como el cemento o el acero, que son insumos de uso difundido de otros rubros no incluidos en la canasta.

### **3. Análisis sectorial**

En la presente sección se presenta la evolución gráfica de las series utilizadas y se discuten los resultados observados en el período de análisis<sup>14</sup>. Antes de pasar a ello, no debe perderse de vista el contexto macro en el que se insertan las firmas en virtud de la influencia decisiva que poseen variables tales el PIB, o el tipo de cambio, sobre la dinámica de la actividad sectorial.

---

<sup>11</sup> Tampoco debe descartarse cierta subestimación del margen empresario debido a que la actualización de los salarios sólo contempla el empleo formal –precisamente aquel que, en general, percibe una mayor remuneración relativa.

<sup>12</sup> El análisis no se encuentra influido por los acuerdos de precios vigentes al momento de la realización del presente trabajo, los cuales comenzaron a implementarse de forma incipiente hacia fines de 2005 y se aplicaron de forma más generalizada recién en 2006.

<sup>13</sup> Los números entre paréntesis hacen referencia a la incidencia de cada rubro en el crecimiento del IPIM. A modo de ejemplo, en el caso del petróleo crudo y gas natural se entiende que el sector explica el 9,96% del aumento total del IPIM, luego de ponderar por el peso relativo del sector en dicho índice.

<sup>14</sup> Para la interpretación adecuada de los gráficos es preciso tener en cuenta que las variables miden, en todos los casos, la evolución de índices que se encuentran expresados en base 1997=100. Ello implica, como se mencionara anteriormente, que el análisis gráfico no aporta información respecto de los niveles absolutos alcanzados por las variables en cada momento del tiempo.

**Cuadro 1 Evolución variables agregadas**

Período	PIB (precios de 1993)	Tipo de Cambio Nominal	IPC*	IPP	IPIM
	Variación % (promedio anual)	Variación % (diciembre)			
2002	-10,9	244,3	41,0	124,9	118,0
2003	8,8	-15,1	3,7	1,9	2,0
2004	9,0	1,0	6,1	6,7	7,9
2005	9,2	1,9	12,3	11,6	10,7
<b>Acumulado</b>	15,4	200,1	74,1	173,2	165,4

\*Índice de Precios al Consumidor.  
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON e INDEC.

En el caso del nivel de actividad será particularmente relevante tener en cuenta los períodos de recesión (2002) y reactivación (2003-2005), en tanto que en lo que respecta al tipo de cambio se destacan la devaluación de 2002 y la apreciación verificada en el siguiente año.

### 3.1 Petróleo Crudo y Refinación

#### 3.1.1 Petróleo Crudo

Las exportaciones de crudo representan el 22,5% de la producción total (expresada en metros cúbicos) y tienen una incidencia significativa en el valor total de las ventas externas de nuestro país (6,3%)<sup>15</sup>. Por tratarse de un bien altamente comercializable en los mercados mundiales, los precios internos tienden a seguir la evolución del tipo de cambio y de los precios internacionales del barril de crudo, West Texas Intermediate (WTI). Los efectos del tipo de cambio se evidenciaron durante el año de la devaluación, mientras que el segundo factor prevaleció entre diciembre de 2003 e idéntico mes de 2005, cuando la cotización mundial del crudo pasó de 32,1 USD a 59,4 USD. El seguimiento de la paridad del poder adquisitivo (PPA) determina que los niveles de ganancia obtenidos por el sector surjan como diferencia entre los precios internacionales y los costos medios<sup>16</sup>. Esta dinámica tiende a verse reforzada por la fuerte presencia de capitales extranjeros –que contribuye a incrementar los incentivos para la persecución de rentas en moneda dura– y por la elevada concentración de la producción que caracterizan al sector<sup>17</sup>.

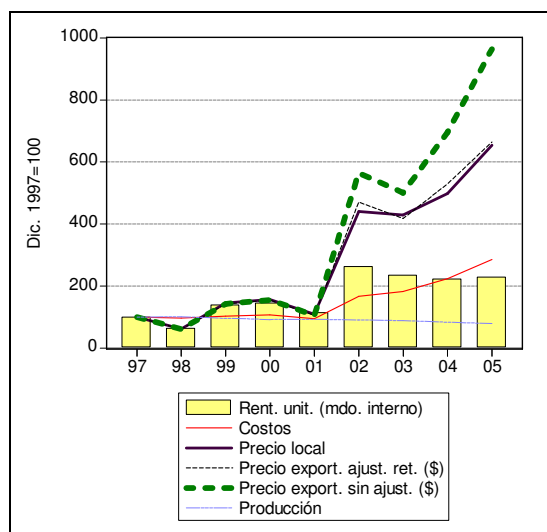
<sup>15</sup> Datos del CEP y MECON.

<sup>16</sup> En el Anexo se observa la evolución de los diferentes componentes de los costos, tanto para éste como para los restantes sectores.

<sup>17</sup> En la actualidad, tan sólo seis empresas –extranjeras– explican el 84% del total de la producción (Secretaría de Energía).



**Gráfico 3.1.1 Petróleo crudo**



Además de exponer de manera clara el vínculo entre las series de precios domésticos e internacionales, el gráfico permite visualizar la incidencia que desde 2002 han tenido las retenciones sobre la evolución de los precios internos<sup>18</sup>. En particular, sobre la base de la fuerte correlación observada entre ambas series de precios en el período 1997-2001, es posible inferir la evolución que hubiera seguido el precio doméstico en ausencia de derechos a la exportación de crudo. En este marco, y dadas las características asociadas a la determinación de precios del sector, la administración del tipo de cambio “efectivo” a través del uso de retenciones se ha presentado como una herramienta eficaz –de carácter no horizontal, o selectiva– para influir en la fijación de los precios internos, sin afectar el buen desempeño de dichas empresas en virtud de los extraordinarios márgenes de ganancia unitarios obtenidos a raíz de la devaluación cambiaria y de la suba del precio internacional del crudo<sup>19</sup>.

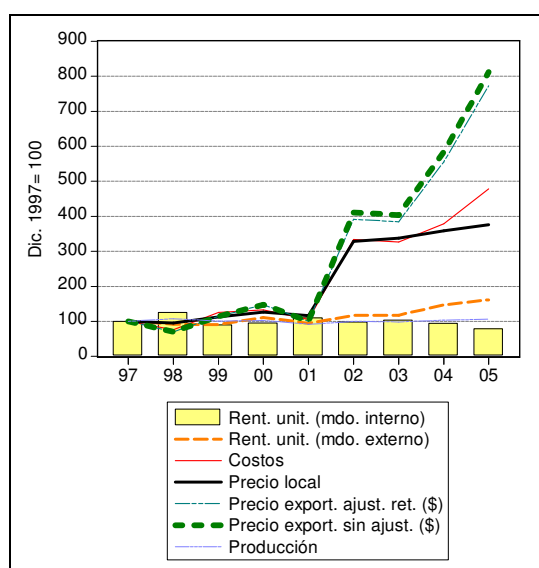
### 3.1.2 Refinación

La producción de combustibles derivados es realizada tanto por empresas que se dedican exclusivamente a la refinación (por ejemplo, Esso y Shell) como por aquellas que, además, intervienen en el proceso de extracción y producción del crudo (por ejemplo, Repsol-YPF y Petrobrás).

<sup>18</sup> En dicho año se establecieron derechos de exportación por el 20% de la base imponible estipulada en las operaciones. Posteriormente (mayo de 2004) se incrementaron al 25%, pasándose a utilizar luego (agosto de 2004) un sistema de retenciones móviles cuando los valores del barril superasen los 32 USD. A fines de 2005, con un WTI superior a los 45 USD (valor a partir del cual el adicional móvil es del 20%) la alícuota ascendía al 45%.

<sup>19</sup> Ello es complementario de la discusión vinculada al manejo de la política energética en un sentido amplio, que incluye aspectos tales como los relacionados a la exploración, a la apropiación de la renta, a la participación estatal en la producción y a la necesidad de contar con una matriz energética sustentable.

**Gráfico 3.1.2 Refinación**



Del gráfico se desprende que durante la posconvertibilidad los precios domésticos han evolucionado de manera similar a los costos de la producción –fuertemente influidos por el precio del petróleo, y escasamente relacionados con la evolución de los salarios y los insumos importados<sup>20</sup>–, sin verificarse mayores oscilaciones del margen unitario asociado con las ventas realizadas en el mercado interno<sup>21</sup>. La brecha de precios<sup>22</sup> existente entre las colocaciones domésticas e internacionales, sesgada a favor de estas últimas, ha tendido a incentivar la realización de colocaciones en el exterior a los fines de aumentar los niveles de ganancia consolidados<sup>23</sup>. Algunas muestras de ello son el fuerte crecimiento de las exportaciones de refinados (100%)<sup>24</sup> que tuvo lugar entre fines de 2001 y 2005 y el incremento de las exportaciones de nafta como proporción de lo producido, que pasó del 44% al 52%<sup>25</sup>.

<sup>20</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>21</sup> La dinámica de las variables no resulta del todo clara en el caso de las empresas integradas debido a la existencia de precios de transferencia entre actividades de extracción y refinación. En este sentido resulta conveniente tener en cuenta que la rentabilidad de ambas actividades opera de forma complementaria dado que los menores (mayores) costos del barril asumidos por las refinерías se traduce en una mayor (menor) rentabilidad de las empresas de este segmento, mientras que por otro lado se verifican menores (mayores) rendimientos por las colocaciones realizadas por las actividades extractivas en el mercado interno.

<sup>22</sup> La magnitud de la brecha puede ser explicada en 2002 por el efecto combinado de la devaluación y la fuerte recesión interna, que impidió un traspaso total a precios internos. En el bienio 2004-2005, por su parte, confluyen diversas acciones del gobierno tendientes a impedir el incremento de precios de los combustibles en el mercado local.

<sup>23</sup> Los precios internacionales se presentan netos de retenciones (considerando una alícuota del 5%). Al respecto, cabe señalar que la diferencia entre las alícuotas de este sector y las del sector extractivo constituye un estímulo adicional para la exportación de productos derivados. Ello se verificó en el hecho de que mientras que entre 2001 y 2005 las exportaciones de crudo aumentaron un 6,3%, los refinados lo hicieron en un 96,5%.

<sup>24</sup> A fines de 2005 explicaban el 7,8% de las exportaciones totales, unos 1,8 puntos porcentuales más que en diciembre de 2001 (Fuente: Datos del MECON).

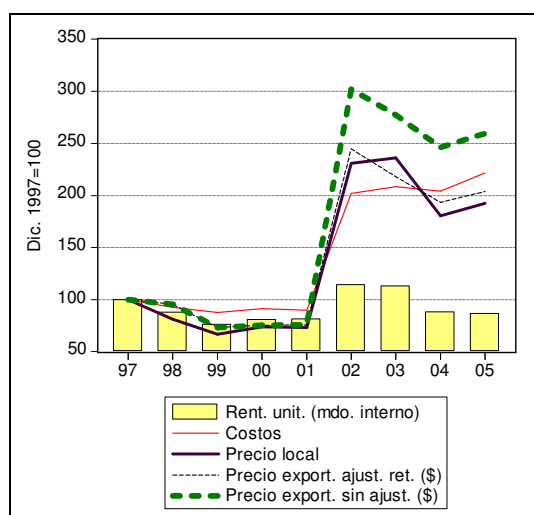
<sup>25</sup> Datos de la Secretaría de Energía.

En definitiva, en el período considerado el costo del barril de crudo ha actuado como una referencia para la determinación del precio doméstico de los refinados. En este marco, el incremento de los precios internacionales expresados en pesos tendió a repercutir, sino en mayores presiones sobre los precios domésticos, en un incremento de los incentivos para la colocación de derivados en el mercado internacional.

### 3.2 Cereales y Oleaginosas

El sector participa con el 13% de las exportaciones totales (según los datos del INDEC para el 2005) y exporta aproximadamente el 39,5% de los granos producidos<sup>26</sup>. Al igual que en el caso del petróleo, la determinación de los precios domésticos tiende a seguir la línea de los precios internacionales expresados en moneda local.

**Gráfico 3.2 Cereales y Oleaginosas**



En el año 2002 se destaca el aumento de los precios locales, en un entorno combinado de devaluación cambiaria y alza en los precios internacionales de los productos agrícolas (en dólares)<sup>27</sup>. La evolución diferencial de los precios domésticos y los costos (explicados fundamentalmente por el comportamiento de los insumos nacionales) determinó inicialmente una considerable suba de la rentabilidad unitaria, que luego se revertiría con la caída observada de los valores mundiales<sup>28</sup>. A pesar de esto último, los datos permiten inferir que la

<sup>26</sup> En 2005 la proporción de las exportaciones de granos sobre el producido era del 69,9% para el maíz (13,6 millones de toneladas), 66,9% para el trigo (10,7 millones de toneladas) y 21% para la soja (8 millones de toneladas). A su vez, los volúmenes exportados de aceites y subproductos de la soja llegaban a los 30 millones de toneladas, algo que no ocurre con los subproductos del maíz y trigo (Fuente: Datos de Márgenes Agropecuarios).

<sup>27</sup> Se consideró el índice de precios internacionales de cereales, semillas y oleaginosas publicado por el INDEC.

<sup>28</sup> Por problemas de disponibilidad de información, tanto en éste como en el sector de Cría de ganado y Leche cruda no resultó posible discriminar de la ganancia empresaria la renta pagada por el uso de la tierra.

rentabilidad del sector (medida en pesos) se encuentra en niveles elevados <sup>29</sup>, fundamentalmente por las altas cotizaciones internacionales que caracterizaron al año base (la soja, por ejemplo, muestra en la cosecha 1996/1997 el valor más alto de la década de los noventa). Complementariamente, no debe dejar de considerarse que el surgimiento y expansión del nuevo paquete agronómico a fines de los noventa, constituido por la soja transgénica RR, el glifosato y la utilización de siembra directa, ha redundado en una baja de costos y en la posibilidad de realizar el cultivo en áreas marginales (Alvarez, 2003)<sup>30</sup>.

Por último, y de manera similar que en el caso del petróleo crudo, la estrecha correlación con los valores internacionales permite inferir la dinámica aproximada que hubieran seguido los precios internos en ausencia de derechos a la exportación. Nuevamente, las series analizadas reflejan la efectividad de las retenciones en lo que respecta a la administración de los precios locales.

### **3.3 Productos siderúrgicos**

El análisis de la determinación de precios en este sector se vuelve particularmente relevante en virtud de los impactos inducidos sobre la estructura de costos de otros segmentos de la economía. En la actualidad la siderurgia se encuentra motorizada por la fuerte demanda proveniente de sectores como la construcción, la industria automotriz y de artículos del hogar, y la agroindustria. Se destaca, además, la significativa inserción exportadora de determinados productos, como es el caso de los tubos sin costura, que son destinados en grandes proporciones a los sectores de petróleo y gas, energía, y mecánica<sup>31</sup>.

Desde el punto de vista de la producción final, la industria siderúrgica local comprende la elaboración de aceros laminados planos (chapas, hojalata, flejes, galvanizado, planchuelas,

---

<sup>29</sup> Cabe aclarar que esta afirmación se refiere al sector desde una perspectiva consolidada. Ello no implica de forma alguna minimizar la difícil situación atravesada por muchos pequeños y medianos productores en un contexto sectorial caracterizado por la concentración y extranjerización de la tenencia de la tierra y la producción. Un ejemplo de estos desarrollos se observa en la elevada concentración de las exportaciones de cereales, que es explicada en un 60% por siete empresas multinacionales (Teubal, 2006).

<sup>30</sup> Es preciso tener en cuenta que las cantidades producidas de cereales y oleaginosas se encuentran actualmente muy por encima de las del año de referencia, con el consiguiente impacto sobre la masa de ganancias del sector. Dicho incremento de la producción ha tenido origen en el avance relativo de la soja –que se destina a la exportación casi en su totalidad– respecto de los otros cultivos tradicionales y de la ganadería –que históricamente han sido bienes de consumo masivo de la población (Teubal, 2006). En particular, si bien entre las campañas de 1996-1997 y 2004-2005 la producción de cereales y oleaginosas registra un incremento del 57%, cuando se analizan los rubros por separado se observa que los cereales aumentaron un 13,5%, mientras que las oleaginosas lo hicieron en un 152%. Cabe señalar que en 2004/2005 la soja (principal oleaginosa) explicaba el 46% de la producción total del sector y el 49,9% del área sembrada, mientras que en la campaña 1996/1997 las proporciones eran del 20,9% y 26,5%, respectivamente (Fuente: Datos de Márgenes Agropecuarios).

<sup>31</sup> Entre 2002 y 2005 el crecimiento de la producción ha venido siendo sostenido (28%) en el marco de una fuerte expansión de la demanda de China, principal consumidor de acero a escala global (Centro de Industrias Siderúrgicas, CIS). En materia exportadora, cabe mencionar que las exportaciones de Metales Comunes y sus Manufacturas crecieron un 60% entre diciembre de 2001 y diciembre de 2005, alcanzando los USD 2.300 millones, lo que representa el 6% de las ventas externas (Fuente: Datos del INDEC).

etc.), no planos (perfiles, alambión, hierro redondo, tubos con costura, clavos, etc.) y tubos de acero sin costura. La mayor parte de la producción es realizada por tres empresas<sup>32</sup>, que explican el 97% de la producción de acero crudo y el 88% de los productos terminados<sup>33</sup>. El sector también se caracteriza por la fuerte integración de las distintas etapas de la producción al interior de las firmas (reducción, acería y laminación) y por una marcada especialización productiva, lo cual implica que las empresas participan en segmentos del mercado diferenciados por precios y calidad de los productos<sup>34</sup>.

En cuanto al destino de la producción, el sector ha tendido a privilegiar el abastecimiento del mercado doméstico, que actualmente explica el 73% de las ventas totales (medidas como proporción del VBP<sup>35</sup>). No obstante, los mercados externos han posibilitado sortear los efectos de la recesión doméstica y los perjuicios que acarrea la subutilización de la capacidad instalada. Al respecto, las estadísticas muestran que entre 2001 y 2002 el ratio de exportaciones/VBP pasó del 28,5% al 38,4% (en un contexto de aumento de los niveles de producción y de los valores de las exportaciones).

La relativa sustituibilidad entre los mercados interno y externo se ve facilitada por el elevado grado de transabilidad que presentan los bienes producidos por el sector (generalmente considerados como *commodities* internacionales). Ello determina que los precios locales se encuentren fuertemente influenciados por las cotizaciones de los mercados internacionales<sup>36</sup> expresadas en moneda nacional, volviéndolos relativamente independientes de la dinámica que prevalece en el mercado doméstico<sup>37</sup>.

---

<sup>32</sup> Se trata de Siderca, Siderar, ambas pertenecientes al grupo Techint (multinacional de origen local), y Acindar (que se encuentra en manos de una transnacional con base operativa en Brasil).

<sup>33</sup> La tendencia a la concentración forma parte de un fenómeno de carácter global, motorizado por la existencia de significativas economías de escala en la producción siderúrgica. Al respecto, en 2002 los cuatro primeros países productores explicaban el 50% de la elaboración de acero mundial.

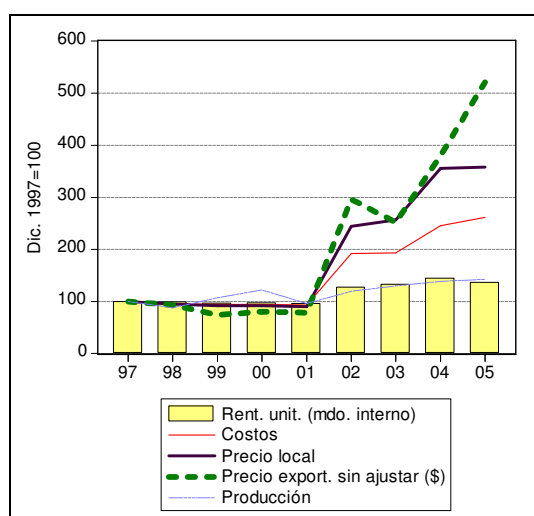
<sup>34</sup> Véase Panorama Sectorial (2006).

<sup>35</sup> Fuente: Datos del CEP.

<sup>36</sup> El índice de precios de exportación se obtuvo de la información del INDEC (Metales Comunes y sus Manufacturas), ajustado por el tipo de cambio vigente en el período respectivo. A los efectos de simplificar los cálculos, la serie de precios internacionales en pesos no se ajustó por retenciones netas de reintegros debido a que en casi todos los casos las alícuotas son muy similares entre sí (entre febrero de 2002 y fines de 2005 las retenciones se mantuvieron en un nivel homogéneo del 5%). No obstante, cabe subrayar que en algunos casos – precisamente los de mayor relevancia en las exportaciones del sector siderúrgico– los reintegros (5,25%) superan a los derechos de exportación (5%). En particular, ello se verifica en los tres principales productos (tubos) vendidos al exterior por el sector, que en 2005 representaban un 30,7% de las exportaciones de Metales Comunes y sus Manufacturas.

<sup>37</sup> Más allá de ello, en algunos años (por ejemplo en 2005) se observaron divergencias entre los precios domésticos y los internacionales. La explicación debe encontrarse en la evolución diferencial de los precios internacionales de los distintos productos que componen el índice de exportación y las ponderaciones asignadas por el INDEC a cada uno de ellos (con un elevado peso de los caños y tubos sin costura). En particular, en dicho año se observa una caída en los precios mundiales de los laminados planos y no planos, y una suba de los precios mundiales de los tubos sin costura. La baja de precios de los dos primeros, que alcanzó al 23% y 7% respectivamente (medidos a través del *CRU Steel Price Index*) permite explicar la brecha entre ambos. Otro aspecto interesante que se infiere de los datos desagregados es la existencia de rigideces a la baja en algunos de los precios locales, como es el

**Gráfico 3.3 Productos siderúrgicos**



La relación entre ambos precios se verificó en la mayor parte del período analizado. En el año de la devaluación, por ejemplo, se observó un fuerte crecimiento tanto de los precios domésticos como de los internacionales (expresados en pesos). Así, en un contexto en el que los costos de producción<sup>38</sup> evolucionaron muy por debajo de los precios locales, sobresale el fuerte incremento de la rentabilidad unitaria del sector –al incluir la serie de producción se infiere, además, un fuerte aumento en el volumen de ganancias–. La fijación de precios locales en línea con la dinámica de los de exportación, y la consecución de elevados márgenes unitarios, no pueden ser disociados de la significativa concentración e internacionalización productiva que caracteriza al sector siderúrgico.

### 3.4 Química básica

El sector abarca, entre otras, la producción de cloro, ácido sulfúrico, gases industriales y soda cáustica. Al igual que en el caso de la siderurgia, se trata de insumos intermedios utilizados por otros segmentos de la industria y que por lo tanto tienen una relevancia central en la evolución de los precios de productos como jabones y detergentes, textiles, aceites comestibles, fertilizantes, metalurgia, y alimentos y bebidas<sup>39</sup>.

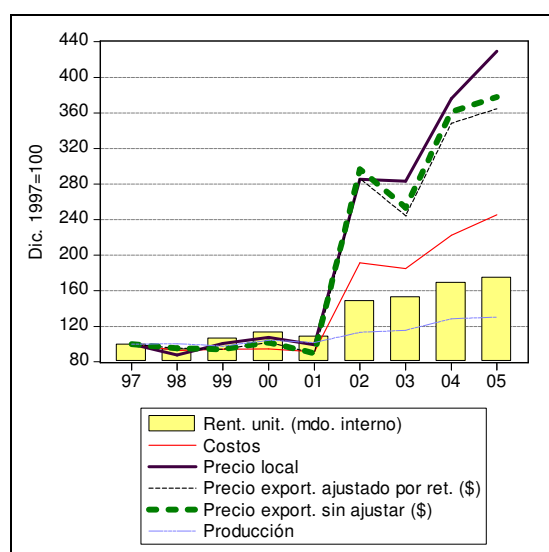
---

caso del hierro redondo. En este segmento se registró un incremento del 2,2% durante 2005, en un contexto de caída de los precios internacionales de los laminados no planos.

<sup>38</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>39</sup> En 2005, cabe mencionar, las exportaciones representaban un 33,6% de la producción total del sector (Fuente: Datos del CEP).

**Gráfico 3.4 Química básica**



La evolución de las series luego de la salida de la convertibilidad permite observar un ajuste robusto de los precios domésticos en momentos de alza de los precios internacionales (ajustados por retenciones netas a partir de 2002). Se observan, a su vez, significativas ganancias en términos unitarios –y en volumen– por las colocaciones en el mercado doméstico<sup>40</sup>. De los datos surge que los productores de químicos básicos han podido sortear los efectos de la recesión y el fuerte incremento de los costos verificado en 2002 –los mismos poseen un alto componente importado y, por ende, también se vinculan con la evolución del tipo de cambio<sup>41</sup>–. Por su parte, en un año como el 2003, de baja de los precios internacionales en pesos y de elevado dinamismo de la demanda doméstica, el sector ha mantenido los precios locales inalterados y, dada la baja de los costos unitarios, ha podido incrementar sus márgenes de rentabilidad. La dinámica descrita, cabe subrayar, se inserta en un contexto de elevada concentración de las ventas del sector<sup>42</sup>.

### 3.5 Cría de ganado y Leche cruda

El ganado en pie y la leche cruda comparten algunas características de relevancia para el análisis del comportamiento de sus respectivos precios. En primer lugar, se constituyen en

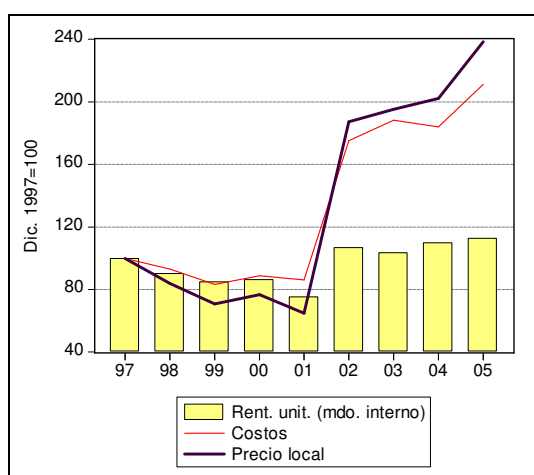
<sup>40</sup> Para el cálculo de los precios internacionales ajustados se utilizó el índice de precios de exportación elaborado por el INDEC (incluyendo productos orgánicos e inorgánicos). Las alícuotas de retenciones y reintegros utilizadas para el ajuste fueron del 5% y 1,31%, respectivamente. Estas últimas se basan en un promedio ponderado entre las alícuotas respectivas y la participación en las exportaciones de los 24 principales productos (que explican el 72% del total).

<sup>41</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>42</sup> Los datos de concentración pueden hallarse en Azpiazu (1998). Respecto de las prácticas del sector, cabe mencionar que mediante la Resolución N° 119/05 del MECON, y por recomendación de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, se estableció una multa de \$ 70,3 millones a empresas que participan en el mercado de oxígeno medicinal por conductas anticompetitivas realizadas entre 1997 y 2002 en hospitales, clínicas y sanatorios públicos y privados (Fuente: “Tendencias Económicas y Financieras, Anuario 2005, La Economía Argentina”).

insumos básicos de bienes como los productos cárnicos y los lácteos, que a pesar de colocarse mayormente en el mercado interno, muestran un elevado dinamismo exportador. A su vez, su oferta es relativamente rígida en el corto plazo y se encuentra vinculada indirectamente a la rentabilidad de los usos alternativos del suelo. En consecuencia, para analizar el comportamiento de los precios de ambos bienes resulta preciso tener en cuenta, por el lado de la demanda, tanto la situación del mercado doméstico como la dinámica de las exportaciones de los productos derivados, mientras que por el lado de la oferta deben considerarse aquellos factores que impiden una respuesta rápida a las modificaciones inducidas por la demanda.

**Gráfico 3.5 Cría de ganado y Leche cruda**



### 3.5.1 Ganadería

El fuerte incremento de los precios del ganado en la posdevaluación –que superó ampliamente el aumento de los costos y por tanto expandió los márgenes de beneficios unitarios– puede ser atribuido a la emergencia de cuellos de botella<sup>43</sup>, vinculados a la significativa suba de las exportaciones de productos derivados del ganado. Las dificultades que ha presentado la oferta para adecuarse rápidamente a los nuevos volúmenes de equilibrio –inducidos por una demanda estructuralmente más elevada que la percibida durante la convertibilidad– se asocian a diversos factores, tales como el prolongado estancamiento del stock ganadero, el doble papel del ganado como bien final y bien de capital, y el desplazamiento de ganado por cultivo de oleaginosas debido a su menor rentabilidad relativa en los años previos.

<sup>43</sup> Los cuellos de botella surgen típicamente cuando, por rigideces de corto plazo que se presentan en el lado de la producción, la oferta no alcanza a satisfacer los nuevos requerimientos de la demanda. Ello provoca que los ajustes recaigan fundamentalmente sobre los precios y se expanda la rentabilidad del productor.



**Cuadro 2 Indicadores seleccionados**

<b>Año</b>	<b>Precio del kilo vivo</b> (Pesos corrientes, a diciembre)	<b>Faena Carne Vacuna</b> (Miles de cabezas)	<b>Exportaciones de carnes</b> (En millones de dólares)	<b>Exportaciones de carnes</b> (En millones de pesos)	<b>Exportaciones de carnes</b> (En miles de toneladas)	<b>Consumo de Carne Vacuna</b> (Kg/habitante)
<b>2001</b>	0,80	9.777,7	364,9	364,9	153	64,0
<b>2002</b>	2,17	9.494,0	576,3	1.846,3	351	59,0
<b>2003</b>	1,92	10.241,8	735,7	2.160,8	392	61,0
<b>2004</b>	2,30	12.029,7	1.229,7	3.617,9	631	63,0
<b>2005</b>	2,76	12.018,2	1.650,6	4.825,2	771	61,0

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) y MECON. La serie de precios fue elaborada a partir del promedio de los precios del kilo de Novillo, de Terneros Negros y Terneros Cruza, siempre a diciembre del año respectivo, en base a Márgenes Agropecuarios.

En concreto, como se observa en el Cuadro 2, el valor de las exportaciones de productos cárnicos (en pesos) se multiplicó por cinco en el año 2002. Ello se explica por el fuerte incremento en los precios de exportación observado como consecuencia de la devaluación, por la reapertura de los mercados internacionales tras la superación de los problemas generados por la aftosa, por el incremento en la cuota Hilton en 10.000 toneladas en 2002 y por las excepcionales condiciones registradas en el mercado internacional. En este contexto de fuerte expansión de la demanda externa, la reducción de la faena indujo el mayor aumento en el precio del ganado de los años considerados en la serie –y un alza significativa de la rentabilidad unitaria–. En los años posteriores, la dinámica de los precios obedece una lógica similar. En 2003, los mismos se reducen en virtud de la respuesta de la oferta (la faena se incrementa en 750.000 cabezas de ganado) y de la moderada expansión de la demanda de exportaciones y del consumo interno. En 2004, si bien la faena crece unas 2.000.000<sup>44</sup> de cabezas y descomprime parcialmente las tensiones sobre la oferta, la fuerte expansión de los volúmenes (casi llegan a duplicarse) y valores (crecen 67%) de las exportaciones, sumada a los leves incrementos en el consumo interno, impulsaron nuevamente los precios hacia arriba. Finalmente, en 2005 la suba de precios se acelera ante el estancamiento de la faena y la sostenida tendencia al alza de la demanda externa.

En definitiva, el comportamiento de los precios, las exportaciones y la producción convalida la hipótesis planteada previamente, que indica que el principal elemento explicativo de la dinámica de los precios del sector ganadero reside en la emergencia de “cuellos de botella” asociados a las rigideces en la oferta. A su vez, si bien este problema se encuentra en el centro del argumento presentado, no debe descartarse que ciertos comportamientos poco

<sup>44</sup> El incremento de la faena pudo haber sido el resultado de la retención de vientres observada en 2002, año en el que a pesar del incremento en el precio de los productos cárnicos y del kilo vivo, la faena no crece significativamente.

transparentes por parte de los consignatarios en el Mercado de Liniers hayan influido sobre la dinámica de precios del sector<sup>45</sup>.

### **3.5.2 Leche cruda**

Dada la particular configuración del mercado, en el cual la producción se encuentra muy atomizada y la demanda se encuentra significativamente concentrada, los precios de la leche cruda no resultan sólo de las cantidades ofrecidas y demandadas, sino también del poder relativo que detenta cada uno de los actores relevantes que participan en las transacciones. Por caso, las usinas lácteas (demandantes) poseen un elevado poder de mercado que les permite fijar el precio de los insumos adquiridos a los tambos. No obstante, la industria se enfrenta con ciertos límites, expresados en el hecho de que por debajo de determinado nivel de precios los productores se ven inducidos a abandonar la actividad y reconvertirse a la ganadería o a la agricultura. En contrapartida, la capacidad de negociación de los tambos (oferentes) se encuentra estrechamente vinculada a la escasez relativa de leche en el mercado, explicada por los ciclos que caracterizaron a la actividad en la Argentina<sup>46</sup> y, más recientemente, por la demanda de bienes finales proveniente del exterior.

Por consiguiente, a la hora de explicar la trayectoria de los precios de la leche resulta preciso tener en cuenta el comportamiento de: a) la demanda doméstica de productos lácteos, que induce alteraciones en los requerimientos de leche cruda; b) la demanda de exportaciones, que absorbe parte de la producción de leche, siendo en algunos casos complementaria de la demanda local, y en otros competitiva; y c) el momento del ciclo por el que atraviesa la oferta. El análisis de estas dinámicas permite evaluar los factores de mercado, así como aquellos más vinculados a las relaciones de poder intrasectoriales.

---

<sup>45</sup> Véase la Resolución caratulada “Mercado de Hacienda de Liniers s/Investigación de mercado (C. 1087)”, Expediente N° S01: 0384564/2005, Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, Secretaría de Coordinación Técnica, MECON, donde se describen las presuntas prácticas anticompetitivas llevadas a cabo por los consignatarios.

<sup>46</sup> “El ciclo plurianual, por el contrario [a lo que genera el ciclo estacional], se origina en las contracciones o expansiones de la demanda interna que, frente a una oferta que no puede ajustarse inmediatamente dada la rigidez de la producción en el corto plazo, generan déficit o excedentes de leche de difícil colocación en el mercado internacional. La escasez (o la sobreoferta) interna se traduce en alzas (o bajas) de los precios de los productos al consumidor, que se transmiten a lo largo de la cadena hasta llegar al precio de la materia prima. Esta dinámica provoca desajustes de mediano plazo entre la oferta y la demanda de leche.” (Bisang et al., 2003).

**Cuadro 3 Indicadores seleccionados**

<b>Año</b>	<b>Precios al productor</b> (pesos por litro, a diciembre) (1)	<b>Producción</b> (millones de litros) (2)	<b>Vacas en ordeño</b> (3)	<b>Exportación</b> (millones de dólares) (4)	<b>Exportación</b> (millones de pesos) (5)	<b>Consumo Aparente de leche</b> (litros por habitante, por año) (6)
<b>2001</b>	0,14	9.475	3.214.883	286	286,0	225,7
<b>2002</b>	0,35	8.529	2.319.494	303	970,8	182,2
<b>2003</b>	0,46	7.951	2.592.525	272	798,9	178,4
<b>2004</b>	0,41	9.169	3.074.684	525	1.544,6	184,6
<b>2005</b>	0,49	9.493	n/d	599	1.751,1	190,0

Fuente:

(1) = Márgenes Agropecuarios; (2), (3) y (6) = SAGPyA; (4) y (5) = CEP y MECON.

El fuerte aumento en el precio de la leche cruda entre 2001 y 2003 se vincula fundamentalmente a las consecuencias de la profunda crisis de sobreproducción que comenzara a fines de los noventa –la cual provocó la caída del precio de la leche y una fuerte merma en la producción por cierre de tambos– y a los efectos de la devaluación. El nuevo tipo de cambio, que trajo aparejada una mejora en la rentabilidad de las actividades alternativas, profundizó la crisis sectorial. Entre 2001 y 2002 ello se plasmó en una caída de la hacienda destinada a lechería de aproximadamente 900.000 de cabezas de ganado (cerca del 30% del stock) y en una reducción de la producción de leche, hasta quebrar el piso de los 8.000 millones de litros anuales en 2003 (véase Cuadro 3). En este marco de fuerte retracción de la producción, el incremento (240%) de la demanda nominal de productos lácteos para exportación –que actuó como complemento de la deprimida demanda doméstica– incentivó la recomposición de los márgenes de los productores primarios a los fines de garantizar la provisión de insumos para las usinas. La escasez relativa de leche pudo haber implicado también cierta mejora en el poder de negociación de los tamberos, circunstancias que de forma combinada pueden ser señaladas como causales del fuerte aumento en el precio de la leche cruda en el subperíodo 2002-2003 (del orden del 200%).

En los años posteriores la dinámica puede seguirse por medio del mismo esquema analítico. En concreto, la caída de los precios al productor en 2004 se encuentra asociada al fuerte repunte de la oferta, que se expandió cerca de 1.300 millones de litros. Dicho incremento habría descomprimido los estrangulamientos sectoriales, poniendo nuevamente del lado de las usinas el mayor peso en la determinación del precio de la leche. En 2005, si bien la tendencia sigue siendo explicada por los mismos factores (se registró una moderada expansión de la oferta del 4%, mientras que la demanda externa e interna prosiguieron su firme crecimiento, impulsando hacia arriba el precio de la leche cruda), resulta preciso introducir el efecto del aumento de las retenciones a las exportaciones de productos lácteos sobre los precios

pagados al productor<sup>47</sup>. En los primeros 6 meses del año 2005 el precio de la leche cruda experimentó un fuerte incremento, pasando de \$0,4344 a \$0,5254 (lo que implicó un incremento significativo del 21%). A partir de julio, mes en el que aumentan los derechos de exportación para los productos lácteos, y hasta diciembre, se observa un retroceso de los precios de la leche cruda (caen a \$0,4905). Si bien parte de la retracción se debió a la estacionalidad del precio de la leche, la reversión de la tendencia alcista, que se confirma al observar la variación interanual negativa del precio al productor entre junio de 2005 y junio de 2006 (-2%), puede ser explicada por el poder de mercado que detentan las usinas, que habría hecho posible descargar parte del incremento de las retenciones sobre los productores primarios.

Finalmente, si bien los problemas asociados a la crisis sectorial parecieran haber sido superados dada la notable recuperación de los niveles de producción primaria, la variabilidad de los precios al productor sugiere que aún no se ha alcanzado un equilibrio intrasectorial en lo que respecta a la distribución del excedente entre las usinas y los tambos.

### **3.6 Productos cárnicos**

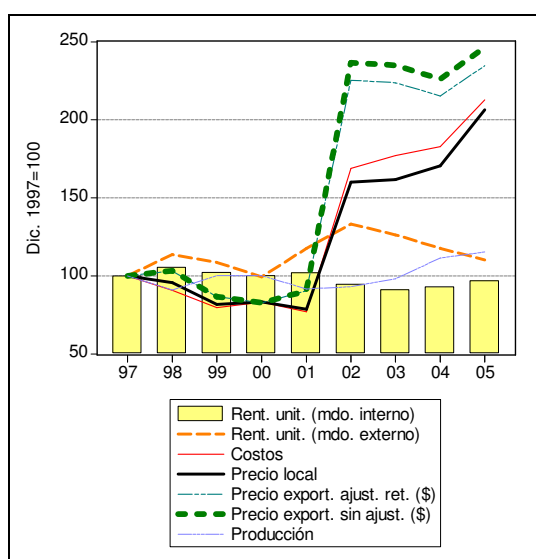
El sector procesador de carnes presenta ciertas especificidades en cuanto a la transabilidad de su producción. La misma reside en que sólo una fracción pequeña y concentrada de la industria se encuentra en condiciones de cumplir con los estrictos estándares de calidad de productos y procesos para la exportación y, por tanto, de colocar sus productos en el mercado internacional. Esto repercute bajo la forma de una marcada segmentación en el mercado de carnes. Así, mientras que por un lado se observa una gran cantidad de frigoríficos que abastecen al mercado interno al precio doméstico, por el otro aparece un puñado de grandes frigoríficos exportadores que colocan sus productos a precios muy superiores a los locales<sup>48</sup>, siendo el caso extremo el de la cuota Hilton. A pesar de esta segmentación, que impide considerar a los productos cárnicos como bienes homogéneos en cuanto a su transabilidad, los precios de las colocaciones en el mercado interno no se determinan de forma independiente al comportamiento de la demanda internacional.

---

<sup>47</sup> En julio las retenciones a la exportación de leche en polvo pasaron del 5% al 15%, mientras que las aplicadas a las exportaciones de quesos subieron hasta el 10% desde el 5% original.

<sup>48</sup> En el período considerado las retenciones (netas) de los cuatro principales productos de exportación (que representan el 70% del total) fueron del 5%. A fines de 2005 algunos de ellos fueron gravados con una alícuota adicional del 10%.

**Gráfico 3.6 Productos cárnicos**



Como se observa en el gráfico, el canal que transmite las presiones generadas por la demanda externa a los precios domésticos se encuentra en la evolución de los costos del insumo básico: el ganado. Dado que ambos segmentos del mercado utilizan el mismo insumo y que, tal como se señalara, la oferta ganadera es relativamente rígida, la mayor demanda de ganado por parte de los frigoríficos exportadores, competitiva de la que realizan los “consumeros”<sup>49</sup>, presiona sobre el precio del kilo vivo, elevando los costos de toda la cadena. De aquí surge que la evaluación del comportamiento de los precios del sector no puede reposar solamente en el análisis de la interacción entre la demanda y oferta local, sino que también debe considerar la dinámica de la demanda externa y sus efectos sobre los costos de la industria cárnica (que se encuentran escasamente influenciados por la dinámica de los insumos importados y los salarios)<sup>50</sup>.

A lo largo de todo el intervalo de la serie (2002-2005) el precio mayorista de los productos cárnicos ha seguido la trayectoria de los costos<sup>51</sup>, aunque con cierto rezago en los primeros dos años posteriores a la devaluación. Ello implicó una ligera merma en la rentabilidad del segmento de la industria que coloca sus productos en el mercado interno. Este retroceso en los márgenes se asocia fundamentalmente a la caída en el consumo doméstico (absorbe el 80% de la producción de carnes) provocada por la crisis, que impidió que los ajustes de precios fueran de igual magnitud que los aumentos de los costos. Por el contrario, se observa

<sup>49</sup> Nombre con el que se denomina a los frigoríficos que abastecen el consumo interno.

<sup>50</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>51</sup> Se puede observar en el Anexo que la trayectoria del costo total unitario del sector se encuentra determinada fundamentalmente por el movimiento del costo de los insumos nacionales, cuyo componente principal es el ganado (analizado en el apartado 3.5.1, correspondiente a Ganadería). A su vez, es posible notar que los insumos importados, así como los costos salariales, no se incrementan significativamente, incidiendo de forma marginal en la trayectoria del costo total.

que los frigoríficos exportadores incrementaron significativamente sus beneficios en ese intervalo de tiempo. En los años posteriores, de la mano de la recuperación de la demanda interna, los precios tendieron a converger con la trayectoria de los costos, observándose cierta recomposición de los márgenes de la industria orientada a abastecer el mercado doméstico.

En definitiva, la trayectoria de los precios de los productos cárnicos ha sido delineada por las presiones ejercidas por el lado de los costos, mientras que la evolución de la demanda doméstica ha actuado como catalizador, refrenando el ajuste de precios o dándole vía libre, según el caso. Este tipo de comportamiento, en el que la evolución de los costos se encuentra parcialmente dissociada del nivel y la composición de la demanda interna, pero marca la trayectoria de los precios, ha dado lugar a asimetrías entre las rentabilidades de los productores “mercadointernistas” y de los exportadores, generando presiones permanentes sobre los precios de todos los productos de la industria, independientemente del mercado en el que se coloquen. Así, para analizar la determinación de los precios de sus productos resulta relevante la forma particular en la que se encuentra organizado el sector en lo que respecta al abastecimiento de insumos, calidad de productos y procesos, mercados finales e inserción internacional. La diagramación de políticas específicas no debe ser dejada de lado a la hora de evaluar la mejor respuesta frente a la suba de los precios de un bien (“salario”) como la carne, que posee una elevada participación en la canasta básica de la población. En esta dirección se circunscriben medidas como la destinada a incrementar el peso de los animales faenados o, ya más enfocada en el corto plazo, la implementación de cuotas a las exportaciones de carnes, que ha apuntado a garantizar el abastecimiento del mercado interno y a dissociar la evolución de los precios domésticos de los internacionales.

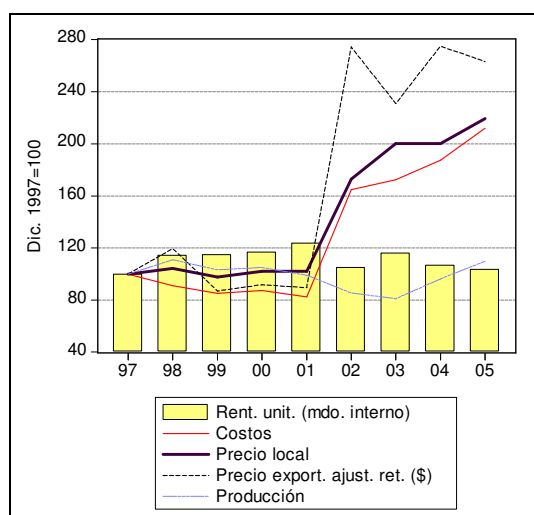
### **3.7 Productos lácteos**

La industria láctea ha estado orientada históricamente al abastecimiento del mercado interno. No obstante, en el transcurso de los años noventa las exportaciones comenzaron a cobrar relevancia a partir de la conformación del MERCOSUR y del salto en la productividad y competitividad del sector. Dicha tendencia se profundizó con posterioridad a la devaluación de la moneda doméstica, llegando en 2005 a niveles de ventas externas récord, que posicionaron a Argentina como el cuarto exportador mundial de leche entera en polvo. Hacia fines de dicho año, el volumen físico de las exportaciones del sector ya alcanzaba el 20% de la producción láctea.

En lo que respecta a los precios, la mayor transabilidad de los productos lácteos no parece haber redundando en presiones alcistas por el lado de la demanda dado que los mercados externo e interno no se presentan como sustitutos entre sí: las exportaciones están compuestas fundamentalmente por leche en polvo (producto de escaso valor agregado),

mientras que las colocaciones en el mercado interno se encuentran explicadas por productos como los yogures, los quesos y leches esterilizadas (sujetos a un mayor proceso de elaboración). En todo caso, la mayor demanda de exportaciones habría incidido sobre la evolución de los precios a través del incremento de los costos del sector, fuertemente vinculados a lo acontecido con el precio de la leche salida del tambo (véase apartado 3.5.2). En el Gráfico 3.7 se observa que entre 2002 y 2003 el aumento de los costos de la industria<sup>52</sup> –provocado por la recuperación del precio de la leche cruda a niveles más próximos a los que viabilizan la actividad de los tambos– fue trasladado casi en su totalidad a los precios, dejando prácticamente inalterada la rentabilidad unitaria del sector al finalizar el bienio<sup>53</sup>. Recién en 2004 y 2005 los márgenes de la industria cedieron terreno ante el aumento de los costos, para situarse en niveles más próximos a los vigentes antes de la crisis de sobreproducción primaria de fines de la década anterior.

**Gráfico 3.7 Productos lácteos**



La rápida respuesta de los precios de los lácteos a la recuperación de los precios pagados a los tamberos, observada incluso en un contexto recesivo, puede ser atribuida al elevado grado de concentración de la industria de bienes finales (la participación de los siete primeros elaboradores supera el 75% en las leches en polvo entera y descremada, leches

<sup>52</sup> La evolución de los insumos importados no ha ido en línea con el incremento de los nacionales. Los salarios, por su parte, aumentaron levemente, aunque representaron una parte muy pequeña del incremento del costo medio total (véase Anexo de Costos).

<sup>53</sup> Cabe señalar que dado que el precio de la leche se encontraba en niveles muy bajos, producto de la crisis de sobreproducción que afectaba al sector, los márgenes de la industria resultaban particularmente elevados en 2001 –la participación del costo de la leche cruda en el precio mayorista del litro de leche pasteurizada pasó del 40% en 1997 al 28% en 2001 (Fuente: Elaboración propia en base a SAGPyA y Márgenes Agropecuarios).

pasteurizadas, esterilizadas y chocolatadas, leche condensada, manteca, crema, yogur, quesos fundidos, sueros y postres y flanes)<sup>54</sup>.

En 2005, año en el que se realizan los primeros acuerdos de precios con el sector y se incrementan las retenciones a los productos lácteos (del 5% al 10% en quesos, y del 10% al 15% en leche en polvo), la industria parece haber sostenido su rentabilidad trasladando a los productores primarios parte del costo de las retenciones (véase apartado 3.5.2). Este comportamiento puede explicarse en base al poder de mercado que detentan las usinas en dicho segmento (tan sólo siete empresas adquieren cerca del 50% de la producción nacional)<sup>55</sup>.

En definitiva, en el período considerado el precio de los lácteos ha evolucionado de acuerdo a una serie de factores, algunos de ellos estructurales –como la configuración del mercado final y de insumos–, y otros más coyunturales –como la demanda interna y externa–. La recuperación inicial de la demanda agregada en un marco de elevada concentración pareciera haber permitido descargar parte de las tensiones sectoriales sobre los consumidores finales. Posteriormente (2005), y si bien las medidas del gobierno sosegaron el alza de precios, la agudización de las tensiones sectoriales dejó en evidencia algunas de las asimetrías que caracterizan a la cadena láctea. En este marco, y al igual que en el caso de la cadena cárnica, sobresale la necesidad de establecer políticas sectoriales orientadas a evitar el incremento en los precios de productos tan sensibles como los lácteos y a garantizar, a su vez, el aprovisionamiento de insumos en el mediano y largo plazo.

### **3.8 Cerveza**

La producción de cerveza es colocada fundamentalmente en el mercado interno (se exporta alrededor de un 1% del total producido)<sup>56</sup>. Por esta razón, el comportamiento de sus precios responde a la lógica de los bienes de tipo no transable, quedando determinados con exclusividad por lo que ocurre en el mercado interno.

El análisis gráfico resulta ilustrativo de lo ocurrido en este sector en la posconvertibilidad, pudiendo observarse dos momentos claramente diferenciados. En el primero de ellos (2002), la trayectoria de los precios ha estado asociada al incremento de los costos no salariales<sup>57</sup>. El contexto recesivo de dicho año, sin embargo, no permitió que el traslado de costos a precios fuera completo, lo que redundó en una caída de los márgenes unitarios.

---

<sup>54</sup> Fuente: Datos de SAGPyA.

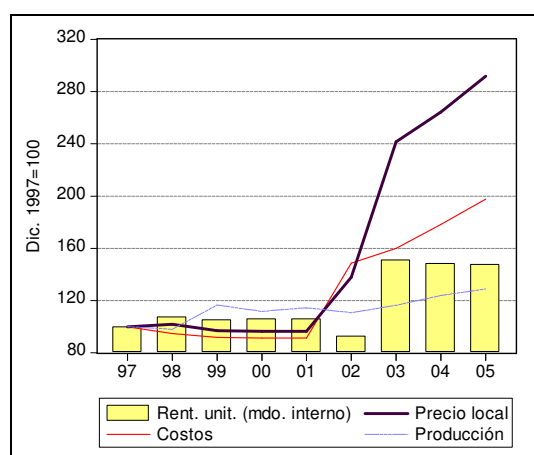
<sup>55</sup> Fuente: Datos de SAGPyA.

<sup>56</sup> Fuente: Datos de Panorama Sectorial (2005).

<sup>57</sup> Véase Anexo de Costos.



**Gráfico 3.8 Cerveza**



En los años posteriores, con la reactivación de la economía doméstica, la dinámica de los precios de la cerveza se separa sustancialmente de la serie de los costos, verificándose un significativo salto de la rentabilidad del sector –tanto en términos unitarios como de volumen–. Este comportamiento no puede ser escindido de la estructura marcadamente oligopolizada que caracteriza al mercado de cerveza, en el que la participación de la empresa líder –recientemente adquirida por capitales extranjeros– alcanzaba, en el año 2005, al 78% del total de ventas<sup>58</sup>.

### 3.9 Cemento

El cemento puede ser catalogado como un bien de tipo no transable en virtud de los elevados costos de transporte asociados a su comercialización (se exporta tan sólo un 2% de lo producido)<sup>59</sup>. En consecuencia, el estudio de la determinación de los precios del sector requiere ser abordado exclusivamente a partir de las condiciones que prevalecen en el mercado doméstico.

El gráfico permite observar que el fuerte incremento en los precios del sector no estuvo directamente asociado al comportamiento de los costos, que si bien aumentaron significativamente en el consolidado –a pesar de la reducción del costo salarial–, lo hicieron en una proporción mucho menor que los primeros<sup>60</sup>. Dicha divergencia implicó un salto en el nivel de los márgenes unitarios sectoriales, en un contexto en el cual la industria se encontraba produciendo<sup>61</sup> muy por debajo del límite de su capacidad instalada<sup>62</sup>.

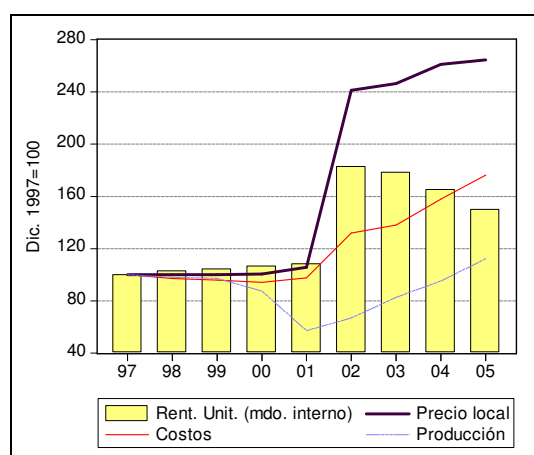
<sup>58</sup> Fuente: Datos de la Gerencia de Estudios Económicos del Banco Ciudad de Buenos Aires (Informes Sectoriales), marzo de 2006.

<sup>59</sup> Fuente: Datos de Tendencias Económicas y Financieras, Anuario 2005.

<sup>60</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>61</sup> La serie de producción se construyó sobre la base de los datos del INDEC.

**Gráfico 3.9 Cemento**



Si bien en los años posteriores a 2002 el dinamismo de los precios se desacelera y el incremento de los costos erosiona ligeramente los márgenes, estos últimos continúan situándose muy por encima de los verificados en la segunda parte de la convertibilidad. En un contexto de elevada expansión de la actividad de la construcción –principal demandante de cemento– desde mediados de 2002, la dinámica de la rentabilidad unitaria del sector encuentra sustento en una lógica de fijación de precios<sup>63</sup> caracterizada por un importante grado de concentración<sup>64</sup>, la existencia de significativas barreras a la entrada<sup>65</sup> y el ejercicio de prácticas colusorias por parte de las empresas que operan en este mercado<sup>66</sup>.

### 3.10 Productos medicinales

Las características específicas del mercado de productos medicinales, en particular la existencia de barreras al comercio internacional derivadas de las legislaciones nacionales y otras intrínsecas al tipo de producto, inducen a considerar que dichos bienes se comportan de manera análoga a los relativamente menos transables a nivel mundial, y que sus precios se ven afectados fundamentalmente por las condiciones que afectan a la oferta y demanda en el mercado local.

<sup>62</sup> El uso de la capacidad instalada promedio en 2002 fue del 25%, según datos de FIEL.

<sup>63</sup> Un análisis sobre fijación de precios y cartelización puede encontrarse en Gaggero (2006).

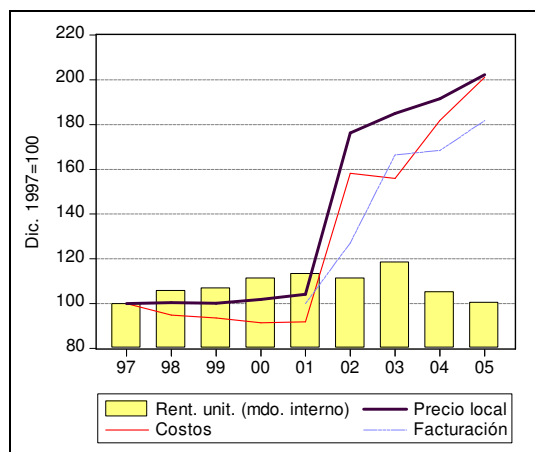
<sup>64</sup> Son cuatro las empresas que operan en el mercado local y, por tanto, abastecen la demanda de cemento. La más grande de ellas, Loma Negra (recientemente adquirida por capitales brasileños), detenta más del 40% de las ventas totales.

<sup>65</sup> Vinculadas, entre otras, al elevado costo de la inversión necesaria para iniciar la actividad y a la existencia de importantes economías de escala.

<sup>66</sup> La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia señalaba que “Precisamente en el presente dictamen esta CNDC sostiene que las empresas cementeras investigadas han restringido, limitado y distorsionado la competencia básicamente a través de una concertación de cuotas y participaciones de mercado y de un intercambio de información competitivamente sensible a escala nacional”. MECON, Secretaría de Coordinación, Comisión Nacional de Defensa de la Competencia Técnica, Julio de 2005, Dictamen N° 513.

La evolución gráfica de las series muestra que en el año 2002 el aumento en el precio de los productos medicinales se explica casi exclusivamente por lo ocurrido con los costos –los márgenes unitarios apenas se ven alterados–, en particular, por el incremento del precio de los insumos importados derivado de la devaluación<sup>67</sup>.

**Gráfico 3.10 Productos medicinales**



En el año 2003, sin embargo, la reducción del costo de los insumos importados asociada a la apreciación del tipo de cambio no se tradujo en una baja de los precios de los medicamentos. Por el contrario, se observaron nuevos incrementos y el alcance de mayores márgenes unitarios. El origen de este comportamiento asimétrico de los precios ante las variaciones observadas en los costos puede asociarse al poder de mercado propio de la industria farmacéutica, derivado de la diferenciación de productos de las empresas que participan del mercado y de otras características específicas del sector.

Durante 2004 y 2005, si bien los precios de los productos medicinales continuaron en aumento, los mismos no alcanzan a cubrir la suba de los costos, verificándose una merma en la rentabilidad unitaria. Presumiblemente ello se vincule a los efectos de la Ley de Medicamentos Genéricos (Ley N° 25.649 de prescripción de medicamentos por sus principios activos) sancionada en la segunda mitad de 2002, que al inducir un mayor grado de competencia habría incidido sobre el poder de mercado de las empresas dominantes<sup>68</sup>.

La evolución de los precios de los productos medicinales puede ser explicada, entonces, tanto por las presiones que provocaron el alza en el precio de los insumos –sobre todo los insumos importados–, como por las variaciones en el poder de mercado que detentan las empresas farmacéuticas. Los datos parecieran indicar que con anterioridad a los impactos de la mencionada ley las empresas utilizaron el poder de fijación de precios para incrementar sus

<sup>67</sup> Véase Anexo de Costos.

<sup>68</sup> Complementariamente no debe dejar de mencionarse la Resolución N° 310/04 mediante la que se estableció un descuento del 70% para los medicamentos de enfermedades crónicas.

márgenes de ganancias, mientras que la mayor elasticidad precio de la demanda inducida por la aparición de sustitutos a los medicamentos de primeras marcas provocó, posteriormente, una reducción en los márgenes y una menor respuesta de los precios ante el incremento de los costos.

#### **4. Síntesis y reflexiones finales**

En el presente trabajo se trataron algunos aspectos vinculados al proceso de formación de precios mayoristas de un conjunto de bienes producidos domésticamente, adoptando un enfoque basado en el estudio de aquellos rasgos distintivos que emergen del ámbito sectorial. El análisis se concentró en la evolución de los costos, la rentabilidad unitaria y otras variables relevantes que permitieron dar cuenta de dichas particularidades en el período 2002-2005. Los sectores abordados poseen una incidencia significativa en la evolución de los precios mayoristas durante el intervalo considerado, a la vez que presentan características heterogéneas en lo que respecta a sus vínculos con el exterior, a la configuración de los mercados respectivos y a la modalidad de la producción de bienes. Como fuera mencionado, el trabajo no pretende efectuar generalizaciones a partir de dinámicas particulares, ni extraer conclusiones universales en base a los resultados obtenidos en cada uno de los sectores estudiados. Más bien, busca resaltar algunos aspectos a tener en cuenta a la hora de analizar el comportamiento de los precios y de evaluar medidas de política tendientes a incidir sobre la evolución los mismos.

En base a las series utilizadas se verificó que los precios internos mayoristas de la siderurgia, la química básica, el petróleo y los cereales estuvieron fuertemente relacionados con los precios internacionales de dichos productos (expresados en moneda local), es decir, siguiendo la paridad del poder adquisitivo (PPA). En contextos de devaluación y subas de precios internacionales ello redundó en un significativo incremento de los precios pagados por los compradores locales y, dada la menor variación relativa de los costos, en un sustancial aumento de las ganancias unitarias de los productores. Por su parte, cuando se incluyen variables como la producción o las ventas se infiere la obtención de fuertes incrementos en la masa de ganancia de muchos de los sectores analizados.

La lógica de determinación de precios descrita se vio favorecida por los altos niveles de concentración de algunos de los mercados analizados (como la siderurgia o el petróleo crudo). En el mismo sentido parece haber incidido la significativa transnacionalización de la estructura productiva de dichos sectores, que tiende a reforzar los estímulos al alineamiento de los precios domésticos con los vigentes en el mercado internacional.

Muchos de los productos que siguen la PPA son a su vez insumos de otros sectores analizados en el trabajo. En estos casos se observaron fuertes presiones por el lado de los

costos que impactaron sobre el precio de dichos bienes, siendo evidente el caso de la refinación, en el que los precios de las colocaciones en el mercado local siguieron de cerca la dinámica del precio del barril de crudo. No obstante, cuando se consideran las ventas en el mercado externo se infieren importantes incrementos de los márgenes de dicho sector.

En otros casos, como en la cadena cárnica o láctea, los determinantes específicos de los precios se vincularon fundamentalmente a la emergencia de "cuellos de botella" y a las tensiones en la disputa por el excedente entre los distintos actores del entramado sectorial.

Por su parte, en sectores de elevada concentración como el cemento y la cerveza se verificaron dinámicas de precios significativamente divergentes respecto de los costos, las cuales redundaron en fuertes incrementos de la rentabilidad unitaria. En el primero de los casos, incluso, ello se combinó con niveles de utilización de la capacidad instalada significativamente bajos, como los del año 2002.

La evolución de los precios de los medicamentos se vio afectada por la influencia del valor (en pesos) de los insumos importados sobre la estructura de costos, particularmente en momentos de depreciación del tipo de cambio. Por otra parte, la rigidez a la baja de los precios ante la apreciación de la moneda daría cuenta de la existencia de efectos asimétricos en la relación entre el tipo de cambio y los precios del sector; asimetría que no puede ser dissociada del elevado poder de mercado que detentan las empresas farmacéuticas.

A diferencia de los sectores que tendieron a seguir la PPA –en los que los costos no se presentaron como un componente fundamental de la fijación de precios, sino que actuaron como un determinante de los márgenes unitarios (que surgen de forma residual)–, en el caso de los bienes que se comercializan fundamentalmente en nuestro país los principales factores explicativos de la formación de precios sectorial resultaron ser el costo de los insumos y el margen de beneficios perseguido por los empresarios. El comportamiento de los mismos estuvo asociado, en última instancia, a especificidades sectoriales tales como la proporción de insumos importados, el poder de mercado que detentan las firmas y los estrangulamientos vinculados al abastecimiento de insumos centrales del proceso productivo. En cuanto a la evolución de los salarios, cabe señalar que en el período considerado no se verificó una influencia decisiva sobre los precios de dichos bienes, en virtud de la pérdida de peso relativo respecto de los costos no salariales.

Hasta aquí se sintetizaron algunos de los resultados más salientes del trabajo. Los mismos se constituyen en una evidencia interesante respecto de la necesidad de contemplar las lógicas de formación de precios a escala sectorial. De cara al futuro, el uso de este tipo de enfoques facilitará la aplicación de instrumentos que –pensados para el corto y el largo plazo- apunten a

corregir, o al menos morigerar, algunos de los desequilibrios que habitualmente brotan en la esfera sectorial.

En la misma línea, una adecuada interpretación de las dinámicas sectoriales, y de la interacción entre estos procesos y la evolución de las variables macro, permitirá elegir de forma adecuada el instrumento más útil para influir sobre el sendero de precios, evitando sacrificar de manera innecesaria otros objetivos de política (tales como el nivel de actividad o de empleo). Esto último podría ocurrir si, por ejemplo, ante un aumento del nivel general de precios originado desde el frente externo de la economía (debido al alza de los precios internacionales de los *commodities*) las autoridades reaccionaran de manera automática a través de la utilización de instrumentos no selectivos (por ejemplo, mediante el incremento de la tasa de interés). Este tipo de medidas, es sabido, tiende a afectar de manera horizontal a los diversos sectores productores de la economía doméstica con independencia de la coyuntura atravesada por cada uno de ellos.

En particular, dada la actual configuración de nuestro comercio exterior, la influencia que poseen el tipo de cambio nominal y los precios internacionales sobre la estructura de precios domésticos de algunos sectores, ya sea por el lado de los insumos como de los bienes finales, resalta la importancia de disponer de un esquema de retenciones de carácter permanente y lo suficientemente flexible como para adaptarse, tanto a la dinámica de los precios internacionales (expresados en moneda local), como a las particularidades que caracterizan a cada uno de los sectores. En el caso de los cereales y el petróleo crudo, por ejemplo, la utilización de retenciones resultó ser un instrumento sumamente eficaz para la administración de los precios locales. A su vez, y en relación a lo anterior, los vínculos estrechos que existen entre la evolución del tipo de cambio nominal y los precios domésticos de los productos de importación (insumos) y exportación (con un fuerte componente de "bienes salario" e insumos de uso difundido) refuerzan la necesidad de evitar fluctuaciones bruscas del tipo de cambio nominal que puedan inducir variaciones significativas en los precios de los bienes.

Considerando el comportamiento observado en los sectores en los que existe un alto grado de concentración, resulta relevante identificar la existencia de prácticas anticompetitivas que apunten a la obtención de ganancias extraordinarias por la vía de aumentos de precios. En estos casos se hace necesario operar en el sentido de desalentarlas, ya sea promoviendo la competencia (un ejemplo de ello ha sido la aplicación de la Ley de Prescripción de Medicamentos por su nombre genérico) y/o induciendo una fijación de precios más acorde con la que resultaría de estructuras de mercados no concentradas.

Finalmente, la evidencia recogida respecto de la aparición de cuellos de botella (en las cadenas láctea y cárnica) sugiere la necesidad de estimular el incremento en la oferta

mediante políticas focalizadas que apunten a solucionar los desequilibrios sectoriales, considerando las asimetrías existentes al interior de los mercados. El alcance de un equilibrio estable se constituye en un elemento fundamental para minimizar las fluctuaciones en los precios y las cantidades, y asegurar en el mediano plazo niveles de oferta acordes con las necesidades del mercado interno y con los requerimientos que presente el mercado externo.

En el plano de la praxis, la utilización del herramental sectorial –dentro del cual pueden incluirse medidas como los acuerdos de precios o aquellas destinadas a garantizar el abastecimiento en los mercados locales– requerirá de la disponibilidad precisa y oportuna de datos que posibiliten evaluar la coyuntura de cada sector. De esta forma será posible, por ejemplo, identificar la existencia de comportamientos empresarios (abuso de posición dominante, obtención de rentabilidades extraordinarias, y otras) que vayan en detrimento de un sendero de precios compatible con los requerimientos de la economía.

En adelante, el abordaje de estos temas precisa ser enriquecido con la inclusión de una mayor cantidad de sectores y con series temporales más extensas que permitan, por ejemplo, analizar la dinámica de las variables a la luz de los acuerdos de precios vigentes en la actualidad. En otro nivel de abstracción, el estudio también requiere adentrarse en difíciles – pero necesarias– discusiones, como las vinculadas a la configuración del perfil exportador – que actualmente posee un elevado componente de ventas primarias y "bienes salario"– y/o a los significativos niveles de transnacionalización de la estructura productiva doméstica. Estos rasgos, es sabido, no son fácilmente reversibles en el corto y mediano plazo. No obstante, su consideración resulta imprescindible para un análisis integral del proceso de formación de precios internos, que posibilite la elaboración consistente de políticas públicas acordes con un sendero de desarrollo de largo plazo.

## Referencias

- Alvarez, V. (2003): "Evolución del mercado de insumos agrícolas y su relación con las transformaciones del sector agropecuario argentino en la década de los '90", Estudios sobre el sector agroalimentario. Componente B: Redes agroalimentarias. Tramas B-6, Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As. coord.
- Azpiazu, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO-EUDEBA.
- Banco Ciudad de Buenos Aires (2006): Gerencia de Estudios Económicos, Informes Sectoriales, marzo.
- Bisang, R. (2003): "Las tramas de carnes bovinas en Argentina", Estudios sobre el sector agroalimentario. Componente B: Redes agroalimentarias. Tramas B-1, Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As. coord.
- Bisang, R., G. Gutman y V. Cesa (2003): "La trama de lácteos en Argentina", Estudios sobre el sector agroalimentario. Componente B: Redes agroalimentarias. Tramas, B-2:, Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As coord.
- CEP (2003): "Una Aproximación a los Movimientos de Costos y Precios en la era Post Convertibilidad", *Síntesis de la Economía Real*, No. 39, marzo, pp. 55-58.
- FMI (2006): *Capítulo IV*, Public Information Notice (PIN), No. 06/93.
- Gaggero, A. (2006): "Cartelización, fijación de precios y Estado ausente: el caso de la industria del cemento en Argentina post-convertibilidad (2002-2005)", XX Jornadas de Historia Económica, Asociación Argentina de Historia Económica, Mar del Plata, 18 al 20 de Octubre de 2006.
- Panorama Sectorial (2006): "Anuario 2005".
- Tendencias Económicas y Financieras (2006): "Anuario 2005, La Economía Argentina".
- Teubal, M. (2006): "Expansión del modelo sojero en la Argentina. De la producción de alimentos a los commodities", *Realidad Económica*, No. 220.
- UNCTAD (2006): *Informe de Comercio y Desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.



**Cuadro Anexo**

**Evolución desagregada de los costos (base dic. 1997=100)**

