



Boletín de Coyuntura | Julio 2021

PARTE 1

EL INFINITO ESPIRAL

LA DINÁMICA DE LOS PRECIOS

Introducción

La crisis económica se despliega en el marco de la pandemia en todo el globo. La situación de los países del cono sur no es para nada excepcional. Sin embargo, la crisis en Argentina adquiere una forma particular: la inflación se mantiene alta y se suma a la lenta reactivación productiva.

En los documentos que presentamos a continuación, nos enfocamos en las dos caras del proceso inflacionario. Por un lado, la inflación opera en el país como una estrategia decidida por las grandes esferas del poder económico para incrementar sus ganancias y volcar la distribución del ingreso nacional a su favor. Lejos de las explicaciones monetaristas, los datos son lo suficientemente contundentes: los aumentos de precios responden a los objetivos de rentabilidad del gran empresariado.

Por otra parte, como contracara de la espiral de aumento del costo de vida, tenemos el impacto en las clases trabajadoras. Evidentemente, el efecto de la inflación sobre los sectores asalariados y de ingresos fijos es uno de los principales temas a tener en cuenta en esta coyuntura económico-política que atravesamos.

Desde el Instituto Tricontinental de Investigación Social, intentamos entonces presentarles algunos datos de mayor peso para comprender estos dos fenómenos vinculados: la inflación y la desigualdad. Incluimos, además, el análisis de las principales políticas estatales que ha llevado adelante el gobierno nacional para paliar esta situación compleja y un abordaje de las principales acciones de los actores sociales más relevantes.

La dinámica de los precios.

El infinito espiral

A. El escenario económico y las características generales del actual ciclo inflacionario

El análisis de cualquier dimensión de la economía argentina tiene que tener presente necesariamente la profundidad de la crisis económica de 2020. Según los datos del Ministerio de Economía, la contracción del producto bruto alcanzó 9,9%, una de las mayores caídas en la historia argentina y la más elevada de la región después de Perú. A su vez, hay que agregar que Argentina fue el único país latinoamericano que al momento de la irrupción de la pandemia arrastraba dos años consecutivos de caída del producto: 2,6 % en 2018 y 2,1% en 2019.

Después de las erogaciones extraordinarias que se registraron al inicio de la pandemia, se pasó a una reducción del gasto público en términos reales a partir del tercer trimestre de 2020. Para el primer trimestre de 2021 el gasto se había incrementado apenas un 0,6% respecto al mismo período del año previo. Los únicos ítems que crecieron dentro del gasto primario son los subsidios, en el marco del congelamiento tarifario, y los gastos de capital (infraestructura). Estos últimos, sin embargo, quedaron en términos reales en niveles similares a los de 2019.

En medio de un aumento significativo de la recaudación (en donde jugó un papel importante el impuesto extraordinario a las grandes fortunas) y de la reducción de la carga de vencimientos de la deuda producto de la reestructuración, esa política tuvo como resultado una sensible disminución del déficit fiscal (del 60% en términos reales para el primer trimestre). En suma, el camino asumido, desde el Gobierno Nacional, por lo menos hasta el primer cuatrimestre de este año, ha tenido más que ver con la búsqueda de generar un efecto virtuoso del equilibrio macroeconómico en el ciclo de recuperación, que en generar un impulso sostenido en base a una política fiscal expansiva.

Desde el tercer trimestre de 2020 comenzó a registrarse una reactivación impulsada en ese momento, fundamentalmente, por la inversión y el consumo privados. La reactivación se vio limitada por la segunda ola de contagios de Covid-19. Para el primer trimestre de 2021 se registró un crecimiento de la producción del 2,2% en relación al año anterior y el nivel del PBI -que según el INDEC creció 2,5% en ese lapso- no alcanza aún los valores del último trimestre de 2019 que, por cierto, fue un año de recesión debido a las políticas neoliberales de Cambiemos.

En este contexto, el punto más saliente en términos económicos es, sin duda, la aceleración del proceso inflacionario, que tiene en los precios de los alimentos a uno de sus componentes de mayor importancia. Esa aceleración revirtió una tendencia inversa que se venía desplegando en la primera parte de 2020 en el marco de la crisis económica y de la caída del consumo privado fruto de la pandemia. Entre abril y septiembre del año pasado el índice de precios al consumidor (IPC) promedió un incremento del 2,1% mensual, mientras que en el primer trimestre de 2020 fue del 2,5% y había registrado un 3,7% en promedio durante 2019. A partir de octubre la tendencia cambió y la inflación minorista se elevó al 3,9% mensual en el promedio de octubre de 2020 a marzo de 2021, con un pico de 4,8% en ese mes. La tendencia a la desaceleración de la inflación desde abril de este año no representa un alivio significativo puesto que siguen siendo tasas elevadas, en particular en lo que respecta a los rubros alimentos y bebidas, transporte y salud. El aumento de precios de junio de 2020 a junio de 2021 ronda el 50,2% mientras que los alimentos alcanzaron un aumento del 53,2% en ese período. Muy lejos quedó la pauta de 29% inflacionaria que propuso el Gobierno Nacional para el presente año.

Si tomamos como punto de referencia el último trimestre del año pasado, para poner en relación al aumento del IPC con otras variables fundamentales vamos a tener el siguiente panorama. Los salarios crecieron por debajo de la inflación, el incremento en el tipo de cambio se amesetó y se registró un mayor aumento en los precios internacionales de alimentos y bebidas a partir de enero. Sin embargo, la velocidad del incremento de los precios domésticos, y la estabilización actual del tipo de cambio –el ritmo de las devaluaciones está por debajo de la inflación en el último semestre–, lleva a poner el foco en las empresas formadoras de precios. Aquellas que poseen una posición dominante en la estructura productiva y logran imponer condiciones en las diferentes ramas en las que operan.

Hay que resaltar que en plena crisis sanitaria y en medio de un proceso de destrucción de puestos de trabajo y retroceso del salario real, esta dinámica inflacionaria se traduce en un significativo aumento de la participación de las ganancias sobre el producto, en desmedro de la participación de los salarios. En el último año, la participación de las ganancias sobre el producto alcanzó un 51%.

B. Concentración, precios internacionales y nuevos mercados

Los ciclos inflacionarios en Argentina tienen siempre diversas fuentes. Las explicaciones liberales insisten en la expansión monetaria, la monetización del déficit fiscal (es decir, la emisión para financiar gasto) y la inflación de costos producto de los aumentos de salarios y precios internacionales de insumos.

Por más que se fuercen una y otra vez estas explicaciones, la dinámica de precios en Argentina responde a dos factores: uno interno y otro externo. En el primer caso, frente a la reticencia de los empresarios para incrementar su rentabilidad por medio de mayor inversión y por ende mayores ventas, la puja distributiva entre empresa-

rios y trabajadorxs desemboca en un traslado inmediato de esa presión a los precios. De esta manera, más que inflación de costos lo que tenemos por lo general es que la tensión distributiva en Argentina se resuelve mediante un margen de ganancia sobre costos que es inflexible y que, además, se encuentra entre un 30% y 50% por encima de lo que las mismas ramas obtienen en países centrales.

Por otro lado, la dinámica de los precios internacionales tiene un efecto trascendental ya que nuestro país basa sus exportaciones en materias primas y manufacturas de origen agropecuario. Cada aumento de los precios internacionales de los bienes primarios, como cada aumento del tipo de cambio, se traduce de manera casi lineal en un aumento de precios internos. Al mismo tiempo, la dependencia importadora de la industria manufacturera se encuentra asociada a los precios internacionales de insumos que se intercambian también en dólares. Ante cada aumento del tipo de cambio, los costos de producción de la industria manufacturera se incrementan y las empresas líderes de cada rama ajustan sus precios al alza.

En los últimos años la presión distributiva no fue un factor determinante en el espiral inflacionario. Por el contrario, desde 2016 las negociaciones salariales no han implicado aumentos salariales en ningún caso. La caída de la rentabilidad empresarial no se debió a factores distributivos, sino a la combinación de un modelo donde se priorizaron las finanzas y los servicios en detrimento de las ramas de producción de bienes, en el marco de una crisis internacional que afectó a las ramas más dinámicas del país.

Ante esto, es claro que tenemos que buscar más en los factores indicados las explicaciones del ciclo inflacionario que comenzó en el último trimestre del año pasado y que tiene a los alimentos en un lugar determinante. Pasando por la corrida inicial contra el peso que elevó el precio del dólar, hasta el aumento de los precios internacionales y la consolidación de nuevos mercados de exportación, el alto nivel de concentración existente en toda la cadena de producción y comercialización agroalimentaria aparece como el gran elemento que facilita la suba indiscriminada de precios para incrementar ganancias y la adopción de medidas especulativas y coercitivas por parte del empresariado y hace más difícil cualquier acción estatal que pretenda regular y corregir la situación. Veamos una aproximación al despliegue de dichas variables.

En primer término, hay algunos elementos coyunturales a tener en cuenta. Estados Unidos vino aplicando una política monetaria expansiva para paliar la crisis del coronavirus. Ese aumento en la emisión ha tenido un efecto devaluador del dólar ante otras monedas fuertes, lo que a su vez impacta en la demanda y en los precios internacionales de las commodities. Si a eso le sumamos que China, gran demandante de productos agropecuarios, es el país con el mejor desempeño económico durante la pandemia y la única potencia que mostró un crecimiento durante 2020 (6,5 % interanual en el último trimestre de ese año), entonces podemos comprender por

qué en lo que va del año estamos ante un escenario internacional con precios más elevados.

En efecto, esa suba presiona sobre los precios internos. Tanto de manera indirecta, por el desaliento de actividades agrícolas y ganaderas menos rentables en comparación -por ejemplo- con la soja y sus derivados, como de forma directa por el impacto en los productos que son insumo para la producción ganadera o para la elaboración alimenticia, como el maíz, el trigo o el girasol. A su vez, el nivel de concentración que existe en el complejo de cereales y oleaginosas, pero también en el polo exportador ganadero, posibilita acciones especulativas que pueden perseguir objetivos económicos inmediatos y también de condicionamiento político.

En cuanto al frente exportador, los principales productos que vende el país pertenecen al sector oleaginoso (soja, girasol y sus derivados) y al complejo cerealero (cebada, maíz y trigo). La participación de ambas producciones en el total de las exportaciones se ubica en torno al 45% del total. Los tres productos más exportados son: harina de soja, maíz y aceite de soja.

El último [informe](#) de la Bolsa de Comercio de Rosario indica que el 90% de las exportaciones del sector, y por ende la mayor entrada de divisas, está en manos de diez empresas de origen nacional (4) y extranjero (6): Cargill (EEUU), Cofco (China), Oleaginosa Moreno, ADM (EEUU), Bunge (EEUU), AGD, Dreyfus (Francia), ACA, Molinos, Amaggi (Brasil). Las tres primeras concentran casi el 40 % del total de lo exportado. Las cifras del primer semestre del año hablan de un récord en la facturación y en el ingreso de divisas por esos rubros, aunque el volumen exportado es menor y por más que en las últimas semanas se haya registrado una baja en los precios. Para tener una referencia concreta: en el mes de junio los grupos agroexportadores liquidaron un 43% más en la comparación interanual.

En ese marco, a comienzos de año se generó un conflicto significativo con las cámaras de productores y exportadores de maíz, en el cual el Gobierno Nacional estableció un [acuerdo](#) para garantizar el abastecimiento interno luego de imponer durante unos días cuotas de exportación.

El conflicto con los exportadores de carne ha sido el otro gran emergente en esta coyuntura. En una actividad con una alta concentración, principalmente, en la comercialización, tanto interna como hacia el exterior, el aumento de precios responde a una estrategia de los actores dominantes para recuperar rentabilidad. A eso hay que añadir el papel de China y el incremento de la compra de carne bovina por parte del gigante asiático.

La reactivación en Estados Unidos y la Unión Europea a partir de la masificación de la vacunación y el crecimiento económico en China empujan hacia arriba la demanda y los precios. Argentina es el cuarto proveedor mundial de carne y el segundo mayor abastecedor de China, lejos el [principal destino](#) de la producción local. Allí se coloca el 75% del total, con un incremento del 1138% en los últimos seis años.

En su momento, el gobierno de Mauricio Macri liberalizó las exportaciones. Desde 2015 las ventas al exterior crecieron casi un 300% y el consumo interno no paró de bajar. En aquel año Argentina destinó al comercio internacional el 7,7% de su producción, para 2019 el 21,7% y actualmente el 29%. En ese período, cada argentino dejó de consumir alrededor de 15 kilos en promedio por año.

El peso de la carne en la economía familiar es notorio. Tiene una incidencia en el Índice de Precios al Consumidor que está en torno al 10%, lo que ubica a este tema entre los más urgentes. En mayo el precio promedio de la carne vacuna aumentó 5,9%. Según un [informe](#) del Centro de Economía Política Argentina (CEPA) en términos interanuales los cortes populares fueron los que más crecieron y se movieron por encima de la variación de precios del período. A la cabeza de los aumentos sobresalen cortes como el asado (92,6%), el matambre (80,2%) y el vacío (84,6%).

En cuanto a la producción y comercialización de productos esenciales el nivel de concentración está a la vista con solo recorrer un pasillo de un gran supermercado. Esa imagen ilustra el poder de los formadores de precios sobre los consumidores.

Se trata de una situación estructural que viene de lejos y que la pandemia agudizó, al incrementar la distancia entre las cadenas de supermercados y los comercios de cercanía. Para mostrar [un indicador](#), mientras que a principios de 2020, las ventas por dispositivos online representaban el 1,4% del total y llegaban a los \$980.259 millones, actualmente ya representan un 4,7% y suman un total de \$3678006. Obviamente son las firmas más grandes las que tienen las mejores condiciones logísticas y presencia territorial, para aprovechar el nuevo escenario.

Actualmente, [según el INDEC](#), las grandes cadenas de supermercados concentran el 83 % de las ventas totales del sector. Las tres cadenas principales (Carrefour, Cencosud -Jumbo, Disco, Vea- y Coto) son responsables de aproximadamente la mitad de las ventas del sector. Carrefour y Cencosud operan en la mayoría de las provincias del país. Coto cuenta con más de la mitad de sus sucursales en la Caba.

En tanto, supermercados DIA, de capitales españoles, con sus locales más pequeños, es la cadena con mayor cantidad de sucursales, ubicadas principalmente en la provincia de Buenos Aires y en la Ciudad de Buenos Aires.

Un [informe](#) del CEPA muestra otros datos reveladores de los grupos económicos dedicados a la producción de alimentos y bebidas. Estos son algunos de los que evidencian mayores niveles de concentración: La existencia de unas pocas grandes empresas en los rubros de consumo masivo es un condicionante clave para entender la dinámica de los precios que pagan los consumidores finales y también para la cadena productiva en su conjunto. En los hechos, al tener en el centro a los productos de primera necesidad el proceso inflacionario que atraviesa el país significa un proceso de transferencia de riqueza desde los asalariados y las Pymes a los grupos oligopólicos.

Rubro	Empresas	% de facturación
Lácteos	La Serenísima, Sancor, Danone.	75%
Bebidas sin alcohol	Coca-Cola, Villa del Sur y Pepsico	85%
Gaseosas	Coca-Cola y Pepsico	98%
Bebidas con alcohol	Quilmes (Quilmes, Brahma, Stella Artois, etc.), Fratelli Branca, CCU (Heineken, Schneider, etc.).	90%
Enlatados/ conservas	Arcor	78%
Aceite	Molinos Río de la Plata, Molinos Cañuelas y AGD.	90%
Panificados	Bimbo (Fargo, Bimbo y Lactal).	80%
Azúcar	Ledesma	75%
Galletitas	Bagley (Arcor), Kraft-Mondelez.	60%
Yerba	Las Marías (Taragüí, Unión, etc.), Liebig (Playadito), Molinos Río de la Plata (Nobleza Gaucha, Cruz de Malta), Hreñuk (Rosamonte), La Cachuera (Amanda).	60%

C- Las ganancias al interior del empresariado.

Está claro que esta dinámica de los sectores concentrados no responde a un fenómeno coyuntural, sino más bien a la condición estructural dependiente de nuestro país. En ese sentido, esta condición conjuga dos elementos de gran importancia para nuestra economía y, por tanto, para la reproducción del poder del gran empresariado. Por un lado, las ramas ganadoras en diferentes períodos y con diferentes marcos de política macroeconómica han sido las ramas vinculadas a los sectores primarios y extractivos, con la excepción de las manufacturas dedicadas a los rubros de alimentación. Por otro lado, la concentración que mencionamos en el apartado anterior es un fenómeno propio del capitalismo en general, pero fuertemente marcado en el capitalismo periférico.

En cuanto al primer punto, si tomamos en cuenta tres períodos desde la década del '90 a esta parte, en donde se dieron diferentes proyectos económico-políticos, encontramos que las ganancias sobre el capital invertido de las ramas vinculadas a la Agricultura y Ganadería y Minas y Canteras, se ubican de modo constante muy por encima del promedio de ganancias de la economía. Por dar un ejemplo concreto, en 2016-2019 el promedio de la ganancia sobre capital invertido de la economía alcanzó el 33% mientras que agricultura y minería alcanzaron niveles muy superiores (44% y 91%, respectivamente). Vale aclarar que en 2020, los efectos de la profunda crisis de la economía no se vieron reflejados en la rentabilidad total, principalmente por los niveles de desinversión que redujeron los riesgos de pérdidas del gran empresariado.

Tasa de ganancia por rama de actividad

Rama de actividad	1993-2001	2002-2015	2016-2019	2020
Agricultura y ganadería	24%	48%	44%	40%
Minas y Canteras	37%	94%	91%	85%
Industria Manufacturera	20%	36%	27%	31%
Suministro de electricidad, gas y agua	4%	3%	10%	9%
Construcción	21%	25%	35%	30%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8%	5%	7%	6%
Resto de los servicios	1%	1%	2%	1%
Ganancia promedio	17%	22%	33%	35%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.

Hay una novedad de los años de Cambiemos que permanece como un problema de peso durante el año 2020: los servicios de electricidad, agua, gas incrementaron sus ganancias en promedio un 100% y marcaron la diferencia central con el período previo.

Claro que la contracara de esta súper rentabilidad de ciertos sectores lleva no sólo a un aumento de la participación de las ganancias en el PBI en desmedro de la participación de lxs trabajadorxs, sino que además tenemos un diferencial en esta desmejora de la distribución de ingresos durante la ofensiva neoliberal de Cambiemos y el año de crisis del coronavirus. En todas las ramas (a excepción de construcción), los ingresos del empresariado en relación al producto se incrementaron entre 2015 y 2020, pero en particular en las ramas de agricultura y minería los incrementos llevaron esas participaciones a niveles muy elevados: 65% y 74% para agricultura y para minería, respectivamente, en el año 2020. Mencionamos esto porque, efectivamente, es un indicador del aumento de la desigualdad entre empresarios y trabajadorxs. En promedio todxs lxs trabajadorxs empeoraron su condición en 5 años, pero fueron los empresarios de las ramas más dinámicas los que recibieron una porción sustancialmente mayor de la torta en detrimento de lxs trabajadorxs.

Este recorrido es sólo para indicar que efectivamente el poder del gran empresariado ligado a las ramas primarias, extractivas y de alimentos responde a posiciones estructurales que por el momento aparecen como incuestionables. Ahora bien, pensando en la coyuntura la prueba de este poder estructural se puede ver en los datos concretos de aumento de los márgenes de ganancia de las grandes empresas de cada rama entre el año 2020 y el 2021.

Sólo tomando un puñado de empresas testigo, que son algunas de las fijadoras de precios en cada rama de actividad, tenemos el siguiente cuadro:

Ganancias totales de los balances trimestrales 2020 y 2021. En pesos.

Empresa	2020	2021
Molinos Río De La Plata	-162.815.000	1.180.110.000
Arcor S.a	576.474.000	3.676.102.000
Ledesma	52.696.000	3.720.727.000
Grupo Clarin S.a	-895.456.969	669.572.847

Ternium	11.096.909.000	18.865.705.000
Aluar S.a	-2.045.319.581	2.205.420.281

Fuente: elaboración propia en base a balances de empresas publicados por la Comisión Nacional de Valores.

En todos los casos, las ganancias dieron un salto significativo. Tanto empresas de la alimentación (como Molinos Río de La Plata, Ledesma y Arcor), como la megacorporación de telecomunicaciones (Grupo Clarín-Telecom) y las empresas líderes de ramas metalúrgicas con inserción en cadenas globales de valores, pasaron de tener pérdidas en 2020 o resultados menos abultados, a grandes ganancias.

¿Bajo qué estrategia estas empresas lograron incrementar sus ganancias? Difícil saberlo en detalle. Pero podemos al menos inferir que el efecto de los incrementos de precios en sus rubros principales y las inversiones financieras especulativas, en particular en fondos de inversión de alto riesgo, son dos de las formas concretas para dar cuenta de estos incrementos de peso en las ganancias de las megacorporaciones. Los incrementos de precios son una herramienta a mano debido a su posición dominante e incuestionable en cada mercado en el que operan y se demuestra con claridad ante cada incremento mensual de la inflación.

Lo interesante en este punto es que, repasando los balances de cada empresa, los costos totales muestran una disminución (en algunos casos por la vía financiera y en otros vía los costos operativos) entre 2020 y 2021. Ante estos datos producidos por las mismas empresas, en los balances obligatorios de las empresas líderes, encontramos que toda la estrategia de aumento de precios de las grandes empresas tiene más que ver con ganar participación en el producto y aumentar sus ganancias que con sostener las ganancias debido a los incrementos de costos.

Más allá de la profunda crisis que transitamos en 2020 y la lenta recuperación de este 2021, las mega corporaciones que marcan el ritmo de las diferentes ramas de producción parecen indemnes a los impactos en el empleo y los ingresos, como ocurre con la gran mayoría de las empresas pequeñas y medianas del país. Así lo indica, por ejemplo, el balance de ARCOR S.A propiedad de la [familia Pagani](#), cuando afirma que "el Grupo no ha sufrido impactos significativos en sus resultados como consecuencia de la pandemia".

Y estos resultados los atribuyen centralmente a la dinámica de incremento de la demanda de alimentos de China que implicó precios internacionales de alimentos con fuertes alzas.

En definitiva, aquí radica la importancia central del control directo de precios de exportación, de las posibilidades de liquidación de exportaciones con intervención

estatal y de la participación del Estado mediante empresas testigo que permitan monitoreo de costos. Sin estas herramientas, que han sido progresivamente arrebatadas por los gobiernos neoliberales, las empresas líderes de los rubros más sensibles para los bolsillos populares, continúan realizando la mayor parte de su producción en el mercado internacional y tienen la posibilidad de remarcar precios internos en función de los precios internacionales.

D- Las políticas gubernamentales

En el marco de la crisis económica y del incremento del proceso inflacionario, el gobierno ha puesto en juego una estrategia con varias líneas de acción orientadas por un horizonte que por ahora estuvo más ligado a generar equilibrios macroeconómicos que a impulsar la recuperación incentivando el consumo interno. La implementación de una política fiscal y monetaria austeras y de una política cambiaria centrada en la desaceleración del ritmo devaluatorio constituye el marco general en cual el oficialismo desplegó una serie de medidas para intentar garantizar que el incremento de precios no atente contra el incipiente crecimiento de la economía. Esas medidas, que evidencian efectos desiguales y sobre todo insuficientes, se llevaron a cabo en dos carriles fundamentales: los acuerdos con los sectores empresarios y demás programas que pretendieron contener los precios de los productos de primera necesidad; y la debatida definición de actualizar las tarifas de los servicios públicos bien por debajo de los índices de inflación.

Entre las principales acciones para el control de precios y la diversificación del acceso a productos de primera necesidad, hay que mencionar:

- Programa Precios Máximos: establecido en marzo de 2020, congeló el precio de 2300 categorías de productos. Se fue prorrogando con ajustes y a partir de noviembre comenzó el descongelamiento gradual por grupos de productos. Fue resistido hasta último momento por los empresarios nucleados en la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (Copal).
- Programa Precios Cuidados: vigente desde 2014, actualmente [abarca 702 artículos](#) de primera necesidad. Se basa en generar precios de referencia negociados con las empresas que participan voluntariamente, con actualizaciones cada tres meses. En julio el promedio de los aumentos quedó en 5% con respecto a abril. Según la [Secretaría de Comercio Interior](#), con la reciente incorporación de 32 productos lácteos se duplicó la cantidad de empresas que participan del programa, muchas de ellas pymes. Las ventas de los artículos incluidos representan el 10% de las ventas en supermercados.
- Programa Súper Cerca: lanzado en junio, establece 70 artículos de alimentos, bebidas, aseo y limpieza con precios fijos hasta fin de año en almacenes y autoservicios de barrio. [El acuerdo](#), que implicó una reducción promedio en los

precios de un 7%, se selló con empresas líderes que garantizan la distribución. Como condición, los precios deben figurar en los envases.

- Acuerdos por la carne: después de decretar el cierre de exportaciones (aunque mantuvo abiertas las ventas de cortes de alta calidad a EEUU y la Unión Europea), el 22 de julio el Gobierno anunció una [serie de medidas](#) negociadas con los frigoríficos exportadores y las grandes cadenas de supermercados. En primer lugar, la reapertura gradual de las exportaciones, con un tope del 50% del volumen mensual promedio exportado en 2020. Transitoriamente no podrán exportarse un conjunto de cortes para garantizar el consumo interno. En segundo lugar, se amplió el acuerdo de precios internos, con ofertas de cortes a valores accesibles toda la semana y con precios hasta un 45% más bajos. También se informó la ampliación de los puntos de venta del [Mercado Federal Ambulante](#). En tercer lugar, se pondrá en marcha un Plan ganadero, consensuado con los empresarios del sector, que tiene como objetivo aumentar la producción de carnes.
- Ley de góndolas: aprobada en el Congreso a principios de 2020, se reglamentó en diciembre y los supermercados minoristas tuvieron hasta mayo para adecuarse. [La norma](#) involucra a los grandes supermercados y los obliga a garantizar un 25% de la góndola para la exhibición de productos de micro y pequeñas empresas nacionales y un 5 por ciento adicional para productos originados por la economía popular. Además, establece que debe señalizarse el artículo más barato en cada rubro y una sola marca no puede abarcar más del 30% de cada góndola. Se trata de una iniciativa cuya aplicación dependerá directamente de la capacidad de inspección que tenga la Secretaría de Comercio Interior, y también de que se acorten los plazos de pago que con los que suelen manejarse las grandes cadenas de supermercado y que son inviables financieramente para cualquier emprendimiento pequeño o mediano.

Por otra parte, una de las acciones que más impacto positivo ha tenido en el esquema de precios es, sin dudas, la política implementada respecto de las tarifas de los servicios públicos. Mientras los entes reguladores analizaron el estado de situación del sistema y, en el marco de la emergencia sanitaria, en todo 2020 se sostuvo el congelamiento de las tarifas de luz, gas y agua. Una vez concretado el descongelamiento, en mayo el Ente de Regulación de la Energía Eléctrica (ENRE) y el Ente Regulador del Gas (ENARGAS) anunciaron aumentos del 9% y 6% respectivamente.

La medida, que coloca los aumentos habilitados muy por debajo de la inflación acumulada en 2020 y de las estimaciones sobre la pauta inflacionaria para este año, apunta a aliviar el peso de este rubro en los gastos de los hogares y busca apuntalar el crecimiento económico. La contrapartida es el impacto que tiene en las cuentas públicas como consecuencia de los subsidios puestos en juego por el Estado Nacional. Más allá de los cálculos financieros y de su impacto directo en la distribución

del ingreso, hay que enmarcar esta cuestión -que de hecho generó debates y tensiones públicas dentro del equipo de gobierno- en los requerimientos planteados por el FMI para llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda y en las posibles estrategias a sostener en esa negociación. La ecuación es sencilla, a menos aumento en las tarifas más aumento en los subsidios y por ende menos reducción del déficit fiscal, al menos en lo inmediato. El debate que se dio en el Frente de Todos implica evaluaciones diferentes respecto a cómo calibrar tres grandes variables: el papel del gasto público en la recuperación, la situación del salario real luego de cuatro años de caída y los tiempos para sellar un acuerdo con el FMI.

Veamos los datos centrales a tener en cuenta para ponderar integralmente la política oficial en esta materia:

- En 2019, de cara a las elecciones, el gobierno de Macri suspendió la serie de aumentos que había pautado y que venía implementando en los años previos. Esa sucesión de aumentos había implicado una baja de los recursos públicos destinados al sector, que habían tenido un pico en 2014 (15.753 millones de dólares, un 2,8% del PBI). Para el último año del gobierno de Cambiemos las cifras fueron 4753 millones y 1,1%, respectivamente.
- El congelamiento de las tarifas de gas y electricidad provocó un aumento sensible en el nivel de subsidios en 2020. Los subsidios energéticos aumentaron un 31% respecto a 2019, alcanzando los 6.200 millones de dólares (1,6% del PBI).
- Ese incremento se produjo en un año donde los productos energéticos tuvieron una histórica caída a raíz de la pandemia. Por lo cual, en cualquier escenario los subsidios energéticos en 2021 serán mayores a los de 2020.
- Según diversos análisis, el incremento pautado en las tarifas de luz y gas, del 9% y del 6%, generará un incremento en los subsidios de entre 650 y 700 millones de dólares. Vale agregar que ese aumento redundará en un incremento del ingreso de las compañías distribuidoras de gas y electricidad que rondará el 20%.
- Si los subsidios energéticos en 2020 representaron el 1,6% del PBI, con los incrementos anunciados, este año los subsidios serán de alrededor del 1,8% del producto. Por lo tanto, un aumento tarifario mayor (el Ministro Guzmán llegó a hablar de un 30%), implicaba la posibilidad de estar más cerca de congelar esa proporción o incluso de disminuirla, pero con un costo muy importante en términos distributivos, puesto que el impacto de un aumento superior al 30% en las tarifas implicaría un aumento del costo de vida cercano al 3% mientras que los aumentos del 9% habilitados el anterior no alcanzan el 1% de impacto en la inflación general a nivel nacional. La tensión es entonces entre la cuestión del orden fiscal, ligada a la negociación con el FMI, y los impactos en el bolsillo de una reducción de subsidios.

En lo que hace a los servicios públicos, la otra esfera determinante está dada por las telecomunicaciones. En agosto de 2020 el Gobierno Nacional decretó (DNU 690/20) el carácter de servicio público esencial en competencia para la telefonía móvil y fija, Internet y la TV por cable, congeló el valor de las tarifas y estableció la Prestación Básica Universal y Obligatoria (PBU) para cada uno de esos servicios. A partir de ese momento las tarifas del sector quedaron reguladas y bajo la órbita de la autoridad de aplicación, el Ente Nacional de Comunicaciones (Enacom).

Desde enero, el Enacom habilitó una serie de aumentos que de conjunto están claramente por debajo de la inflación acumulada desde agosto (47%) y también por detrás de la inflación del primer semestre (25%):

- En enero un 5% para los servicios de telefonía fija, móvil, internet y TV por cable.
- En febrero permitió a las compañías de telefonía celular aumentar un 7,5% y, luego, otro 2,5% en marzo.
- Las compañías de TV por cable, internet y telefonía fija, pudieron aumentar entre un 5% y un 7,5% a partir de marzo de este año a condición de que devolvieran los aumentos realizados de forma indebida (algo que nunca hicieron).
- En julio el Enacom aprobó un aumento general del 5%.

Por el momento, esta política ha chocado con la estrategia asumida por las principales empresas de telecomunicaciones, que acudieron a la Justicia para trabar los efectos prácticos del DNU 690 y lograron **fallos** que en los hechos avalan y permiten aumentos muy por encima de los permitidos. El desafío permanente por parte de esas corporaciones no ha tenido hasta el momento una respuesta acorde por parte del oficialismo y los organismos de la administración pública.

E- Los movimientos políticos del gran empresariado industrial.

Recientemente se llevó a cabo la renovación de autoridades de la Unión Industrial Argentina (UIA). La llegada de Daniel Funes de Rioja a la presidencia tiene muchas aristas significativas para el análisis de la estrategia desplegada por la cúpula del gran empresariado local en el escenario que venimos describiendo y analizando.

Por empezar, hay un gesto claro hacia el Gobierno Nacional. Más allá de los resultados concretos, junto con el Consejo Agroalimentario Argentino (CAA), la UIA venía siendo un interlocutor privilegiado para el gobierno del Frente de Todos en sus llamados a tejer acuerdos puntuales y sus convocatorias a construir consensos sobre perspectivas de mayor alcance (como la puesta en escena del Consejo Social y Económico). La pandemia y la agudización de la crisis económica pusieron como prioridad casi absoluta a los problemas urgentes, pero el equipo económico

encabezado por Marín Guzmán y Matías Kulfas venía encontrando en la entidad industrial una postura mucho más dialoguista y constructiva que, por ejemplo, sus colegas de la Sociedad Rural o de la Asociación Empresaria Argentina, que nuclea a los principales empresarios a título personal. Los movimientos en la conducción de la UIA auguran más tensiones y, a priori, colocan a la entidad un poco más cerca del bloque opositor que -con sus patas empresarial, política y judicial- viene accionando sistemáticamente para condicionar al gobierno del FDT. En otro plano, la reciente incorporación de la Mesa de Enlace al CAA, puede tener efectos en un sentido similar.

En segundo término, la designación de Funes de Rioja ratifica la definición de los principales grupos del poder económico local de imponer su conducción política y sus intereses más sectoriales al conjunto del empresariado industrial. Sus caras más visibles son Techint, Arcor, Ledesma y, también, Mercado Libre. Por fuera de la UIA, el Grupo Clarín. Se trata de una línea de acción que se viene desplegando a lo largo de la última década, evidenciada en la tendencia a ocupar más los primeros planos en los espacios de conducción gremial mediante alfiles de su riñón y en el impulso a nuevas entidades corporativas, como el Foro de Convergencia Empresarial. A su vez, en términos de intereses, se trata de las fracciones más concentradas -oligopólicas-, crecientemente transnacionalizadas y cuyo desarrollo depende menos de un mercado interno pujante. Su programa tiene como eje fundamental la liberalización de la actividad económica, incluyendo las instancias que reglamentan las condiciones salariales y de trabajo, y el rechazo a cualquier esquema tributario proclive a generar una mejor situación distributiva.

La crisis económica ha reforzado las tensiones y contradicciones entre las distintas fracciones del empresariado. Aunque suene exagerado, para los industriales que dependen de un mercado interno tan golpeado, en especial para las Pymes, el tipo de política económica es lo que, en muchos casos, determinará su supervivencia o su desaparición. La diferencia con las firmas más grandes, y más aún con las ligadas directamente al comercio exterior, es muy clara. Como ya señalamos, estas ya recompusieron márgenes y aumentaron sus ganancias por encima de la inflación gracias a su posición dominante.

En este marco se resolvió la sucesión en la conducción de la UIA y se dieron los primeros pasos de su nuevo titular. Tal como hizo saber José de Mendiguiren, dos veces expresidente de la UIA y actual titular del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), la otra candidatura que estuvo en danza fue la de Miguel Ángel Rodríguez, de la fábrica de pinturas Sintoplast, una compañía cuyas ganancias dependen del nivel de actividad interna y del éxito de la incipiente reactivación de la construcción a pequeña escala. A Rodríguez lo apoyaba incluso el presidente saliente, Miguel Acevedo, de Aceitera General Deheza (AGD). Sin embargo, desde Techint y Arcor le hicieron saber que no contaría con su aval, por lo que bajó su candidatura y quedó integrado en la nueva comisión directiva como Secretario General.

Daniel Funes de Rioja no es un industrial clásico. Es un cuadro técnico que desde hace décadas ocupa puestos relevantes en las entidades empresarias. Abogado, docente en la Universidad Católica (UCA) y de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), desde 1967 [asumió diversas tareas](#) en la UIA. A partir de 1976, representó a la Institución internacionalmente en la OIT. Fue Vicepresidente Ejecutivo de la Organización Internacional de Empleadores, entre 2001 y 2014, y luego su Presidente hasta 2017. También presidió en los años noventa el Comité Empresarial de Asuntos Laborales de la OEA. Desde esos cargos impulsó cuestionamientos al derecho a huelga y a las normas que garantizan el derecho a un salario mínimo y vital.

Desde 2009, Funes de Rioja está al frente de la poderosa Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (Copal). El espacio nuclea a 37 cámaras, en donde coexisten verdaderos gigantes transnacionales y otros actores medianos, empresas ligadas al consumo interno y otras con una importante actividad exportadora, como el Consorcio de Exportadores de Carnes ABC, que ocupó las primeras planas a raíz del debate por la escalada de precios y el cierre de exportaciones del sector.

Más allá de toda formalidad, el 8 de junio Funes de Rioja pronunció un [discurso de asunción](#) en el que quedó muy clara la orientación que se fortalecerá con su presidencia.

Lejos de poner el eje en la necesidad de contribuir a paliar la profunda crisis social y económica que atraviesa el país fruto de la pandemia de Covid-19, el flamante titular de la UIA hizo un llamado a que todos los sectores aporten en la consolidación de lo que llamó “las tres C”: Certidumbre, Confianza y Concertación. También se refirió a la necesidad de retomar el camino comenzado por tres figuras de la historia argentina: el republicanismo de Juan Bautista Alberdi; el ideario de la generación del '80, destacando el aporte realizado por Carlos Pellegrini para jerarquizar el papel de la industria nacional; y la visión estratégica de Arturo Frondizi. En otras palabras, una reivindicación del republicanismo y las libertades individuales, del trabajo nacional representado en la industria, y de la idea del desarrollo económico “solvente” ligado a la “unidad nacional”, divergente con cualquier “partidismo”.

Hechas esas referencias más conceptuales, Funes de Rioja se concentró en los elementos programáticos de su gestión. Por empezar, fijó como criterio rector la afirmación de la actividad privada como “principal generador de riqueza y prosperidad”. En ese punto, se refirió a un gran objetivo: “Argentina necesita realizar las reformas que transformen recuperación en crecimiento sostenido”. Y dejó planteados dos planos sobre los que deberían actuar esas reformas: la macroeconomía y las políticas estructurales de largo plazo. Allí destacó la necesidad de “reglas de juego previsible”, “precios relativos estables” y “políticas que bajen la nominalidad”. Bregó por “un sistema laboral tributario que potencie la inversión y el empleo, así como nuestra inserción en el mundo”. Y destacó como objetivos el “aumento de la

productividad”, el “potenciar el perfil exportador” y la generación de “incentivos para más empleo formal”.

Una vez asumido, Funes de Rioja dio una [conferencia de prensa](#) en la que se refirió a las demandas más urgentes que promoverá la entidad. Por un lado, dejó en claro su desacuerdo con lo que denominó el "triple cepo laboral", en referencia a las prohibiciones de despidos, suspensiones y la doble indemnización, implementadas por el Gobierno Nacional para sostener el empleo en medio de la pandemia. En esa línea, afirmó que "cuando se generan obstáculos de esta naturaleza a la posibilidad de contratar y despedir se dificulta la entrada de nuevos trabajadores". Por otro lado, adelantó que reclamará al equipo económico “medidas pro inversión”, una “menor presión tributaria”, y un ataque a lo que llamó “competencia del sector informal”.

De este modo, si contemplamos las primeras intervenciones públicas del nuevo titular de la UIA y las proyectamos sobre el telón de fondo que representa el accionar del gran empresariado que hemos descrito en este documento hay mínimamente dos cosas que podemos concluir. Por un lado, para esos sectores no existe margen para ninguna medida “excepcional” que podría haber sido aceptable en el peor momento de la pandemia. Por otro, la cúpula del gran empresariado encabeza una ofensiva en pos de imponer sus intereses y no encuentra razones de envergadura para aminorar su marcha.



tricontinental

Instituto Tricontinental de Investigación Social
*es una institución promovida por los movimientos,
dedicada a estimular el debate intelectual al servicio de
las aspiraciones del pueblo.*

www.eltricontinental.org

 @tricontinental_ar

 thetricontinental

 @tricon_es

 americalatina@thetricontinental.org