



CLAVES PARA LA “GUERRA” CONTRA LA INFLACIÓN

Por Claudio Lozano y Ana Rameri



Claves para la “guerra” contra la inflación

En una economía con capacidad ociosa y con un 40% de población bajo la línea de pobreza, ni la emisión monetaria ni el déficit fiscal explican la inflación. En suma, no es la demanda la que puede influir en la evolución de los precios. Hay inflación porque pocos actores de la producción utilizan los precios para capturar mayores proporciones de dinero. A continuación, presentamos información sobre los principales agregados contables de tres grandes productoras de alimentos de la Argentina que demuestra que, en los últimos dos años, las ganancias crecieron al compás de la evolución de los precios de los alimentos.

Según la lectura de los balances contables publicados en la CNV, las empresas Arcor, Mastellone Hermanos y Molinos Río de la Plata obtuvieron una evolución de sus ganancias brutas (Ventas – Costos) del 112% durante el bienio 2020-2021 mientras los precios de los alimentos incrementaron en ese mismo período un 114%.

Crecimiento de las ganancias brutas de las compañías productoras de alimentos Arcor, Molinos Río de la Plata y Mastellone Hnos. Evolución del IPC del rubro "Alimentos y bebidas". 1er trim 2019 - 4to trim 2021 (en millones de pesos, índices y porcentajes).

		Ganancias brutas acumuladas		IPC AyB (Dic 2016=100)	
		Millones \$	Var.% i.a.	Nº índice	Var. % i.a.
2019	1er Trim	\$ 10.737	-	210,6	-
	2do Trim	\$ 23.059	-	226,9	-
	3er Trim	\$ 40.550	-	256,4	-
	4to Trim	\$ 59.543	-	285,3	-
2020	1er Trim	\$ 16.668	55%	318,7	51%
	2do Trim	\$ 37.330	62%	334,4	47%
	3er Trim	\$ 62.039	53%	360,8	41%
	4to Trim	\$ 87.346	47%	405,3	42%
2021	1er Trim	\$ 24.098	45%	461,3	45%
	2do Trim	\$ 54.376	46%	512,2	53%
	3er Trim	\$ 89.000	43%	553,4	53%
	4to Trim	\$ 126.317	45%	609,3	50%
2021 vs 2019		112%		114%	

Estamos hablando de las empresas que integran el selecto grupo de los formadores de precios. En el mundo existen diez corporaciones que dominan el mercado alimenticio: seis estadounidenses, dos británicas, una francesa y una suiza. En nuestro país la industria de los alimentos está liderada por Sistema Coca-Cola, Danone, el grupo Arcor, Molinos Río de la Plata, Ledesma Mondelez (ex Kraft Food) y Bagley Latinoamérica. De este conjunto, aquí evaluamos el comportamiento de tres empresas porque son los que presentan balances y cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Para estos formadores de precios, el precio de venta no es una variable dada y sintetizan en la fijación del valor de mercado las aspiraciones de rentabilidad que luego concretan.

Se verifica que, durante el año 2020 que representó el pozo de la última crisis, el trío de la alimentación obtuvo ganancias brutas positivas por \$87.346 millones conforme a un crecimiento del 47%, 11 puntos por arriba de la inflación. En el 2021 volvieron a expandirse en un 45% hasta llegar a los \$126.317 millones, 5 p.p. por debajo de la evolución de precios. En el acumulado del bienio, las ganancias de los conglomerados alimenticios y los precios de los alimentos corrieron a la par. Esto no es casualidad ni significa que “empataron a la inflación”. Significa que el oligopolio alimenticio argentino **traduce en los precios las ganancias que proyectan**.

Más aún, si avanzamos en la lectura de los balances se verifica que las ganancias operativas (que descuentan gastos de administración y comercialización) también fueron positivas tanto en el 2020 como en el 2021. De \$20.599 millones y \$22.026 millones, respectivamente.

Crecimiento de las ganancias operativas de las compañías productoras de alimentos Arcor, Molinos Río de la Plata y Mastellone Hnos. Evolución del IPC del rubro "Alimentos y bebidas". 1er trim 2019 - 4to trim 2021 (en millones de pesos, índices y porcentajes).

		Ganancias operativas acumuladas		IPC AyB (Dic 2016=100)	
		Millones \$	Var.% i.a.	Nº índice	Var. % i.a.
2019	1er Trim	\$ 1.210	-	210,6	-
	2do Trim	\$ 2.535	-	226,9	-
	3er Trim	\$ 5.773	-	256,4	-
	4to Trim	\$ 8.173	-	285,3	-
2020	1er Trim	\$ 3.405	182%	318,7	51%
	2do Trim	\$ 9.119	260%	334,4	47%
	3er Trim	\$ 17.081	196%	360,8	41%
	4to Trim	\$ 20.599	152%	405,3	42%
2021	1er Trim	\$ 5.836	71%	461,3	45%
	2do Trim	\$ 13.609	49%	512,2	53%
	3er Trim	\$ 20.494	20%	553,4	53%
	4to Trim	\$ 22.026	7%	609,3	50%
2021 vs 2019		170%		114%	

Lo particular de este concepto de ganancia es que muestra cómo durante el año 2020 la rentabilidad fue extraordinaria (un 152% superior al 2019) superando incluso el retorno por la remarcación de precios por el efecto de la notable desaceleración de los costos de fletes, derrumbe histórico del petróleo y gas mediante.

El frondoso colchón del 2020 junto con el aumento de los costos operativos durante el 2021, generan que la evolución de la ganancia operativa se desacelere, pero en el consolidado de ambos años, el aumento de las ganancias alcanza el 170%.

El aumento de los precios internacionales de las materias primas como el trigo, soja y maíz, que proyecta acelerarse este año en razón del conflicto bélico, junto con el aumento de las tarifas y la tasa de interés que vienen asociadas al Acuerdo con el FMI, más la aceleración del proceso de devaluación a la que obligaría la regla pactada con el organismo, son un caldo de cultivo para que estos conglomerados busquen querer sostener el valor dolarizado de las rentabilidades conseguidas durante los últimos años.

En términos simples: para comprender lo que está de fondo en el problema de la inflación es necesario invertir los términos de las recetas monetaristas. ***La emisión no necesariamente genera inflación. El orden, en realidad, es el siguiente: es la concentración económica en sectores estratégicos en el marco de una deficiente regulación pública (es decir, no solo estatal sino comunitaria) lo que genera que un grupo de empresas aproveche todo margen extra de emisión monetaria para convertirla en ganancia a través de la remarcación de precios. Los precios actúan de salvaguarda de la ganancia empresarial.***

De esta manera, todo evento de la economía que atente contra el margen de rentabilidad se neutraliza por la vía de su traducción en precios. Así, el aumento de salarios, ellos (el conglomerado de la alimentación en este caso) lo traducen en mayores precios; el aumento del dólar, ellos lo traducen en mayores precios; aumentos de impuestos, ellos lo traducen en mayores precios. Y el aumento del mayor volumen de pesos ganados, ellos lo traducen a dólares, presionan el tipo cambio y luego vuelve a impactar en los precios.

Es simple, en la disputa por la apropiación del ingreso generado, el aumento de los precios (o el recurso inflacionario) es el mecanismo que las principales corporaciones económicas que actúan en el país utilizan para disputar, ya sea vía sus posiciones dominantes en los mercados (monopólica u oligopólica); el despliegue empresarial a lo largo de toda una cadena de producción, o bien vía la conglomeración, lo que supone la presencia simultánea en diferentes cadenas de valor.

El argumento monetarista del FMI y del arco conservador opositor no cierra, o cierra para sostener el modo desigual en que los distintos actores participan en la contienda inflacionaria.

Claves para la “guerra” contra la inflación

Por todo esto es que, dada la coyuntura local y mundial, la imprescindible estrategia antiinflacionaria que debiéramos impulsar supone combinar:

- a) **Aplicar retenciones** para desacoplar precios internos de los internacionales, tanto en lo relativo a las commodities agropecuarias como en insumos estratégicos (como el acero o la energía).
- b) Avanzar en un **control social comunitario del sistema de formación de precios**. Esto implica organizar la participación de la comunidad en torno a las cadenas de producción estratégicas. Ello requiere la participación del Estado, los/as trabajadores/as, las pymes, cooperativas y grupos empresarios organizados en torno a mesas por cadenas de producción. Es clave hacerlo en alimentos, energía e insumos de uso difundido.

El objetivo principal sería articular en cada cadena alianzas estado-comunidad que limiten la capacidad de fijación de precios y la apropiación del excedente de aquellos que detentan posiciones dominantes. Esto no sólo permitiría disciplinar los precios sino también orientar la inversión. Los datos que hasta aquí hemos presentado demuestran la estrecha vinculación entre las ganancias de los grupos económicos con posición dominante y la evolución de los precios. Es por esta razón, que resulta imprescindible el control social y comunitario sobre el sistema de formación de

precios. Solo la regulación estatal articulada con la participación organizada de la comunidad puede disciplinar el comportamiento distorsivo de los principales capitales. Comportamiento asentado normalmente en fallas de mercado que impiden el funcionamiento competitivo de los mismos y que exigen la aplicación de reglas que promuevan la cooperación económica y social.

- c) Un escenario con 50% de inflación supone también la existencia de un componente inercial sumamente relevante que retroalimenta el proceso. Por lo tanto, requiere de una intervención de shock, que en una primera instancia apele a un **congelamiento general de precios** por un período acotado **que debe fundarse, dada la situación socioeconómica de la Argentina, en un movimiento previo de redistribución progresiva de los ingresos**, a los efectos de situar de entrada una recomposición inmediata de las condiciones de vida de la población y una ampliación del mercado interno de base popular. El congelamiento debe sostenerse en un acuerdo social de precios, salarios e ingresos provistos por la política pública (haber jubilatarios, ingresos sobre la población informal y desocupada) que ponga en marcha una tendencia inversa a la hasta hoy vigente en materia de distribución del ingreso. Se trata de romper la inercia inflacionaria congelando la distribución del ingreso pero no la actual, sino otra que pueda sostener un nuevo orden social. Del citado congelamiento habrá que ir saliendo de manera administrada, aprovechando la organización de las mesas por cadena de producción. Es decir, se requiere de un doble movimiento para combatir la inflación: congelar primero, y salir luego de manera administrada. Es central entender que la inflación supone como primer paso frenar el alza de los precios, para posteriormente administrar una salida que suponga estabilizar un orden de precios relativos compatible con una estrategia de desarrollo. Por el contrario, si el orden que se estabiliza supone energía cara, costo financiero elevado, dólar elevado y salarios bajos estaríamos consolidando un régimen de acumulación que desarticula la posibilidad del desarrollo industrial ya que eleva los costos de producción. El objetivo de la estrategia antiinflacionaria a impulsar debe permitirnos salir de manera administrada en dirección a un orden que nos permita la distribución progresiva de los ingresos, la ampliación del mercado interno, el desarrollo de las economías regionales, la agregación de valor, la incorporación de progreso técnico y el ahorro de divisas.