

EVOLUCION RECIENTE DE LA COMPETITIVIDAD EN LA ARGENTINA: UN ANALISIS INTEGRAL

Bernat, Gonzalo^{*}
Besmedrisnik, Pablo^{**}

enviado: julio 2012 - aceptado: octubre 2012^{***}

Resumen

El presente trabajo pretende constituir un aporte al estudio integral de la competitividad en la Argentina. Como principal conclusión, se observa que entre 2005 y 2011 las fuentes “no precio” de la competitividad argentina mostraron un movimiento positivo aunque insuficiente para compensar el deterioro en la ventaja cambiaria.

Clasificación JEL: O40

Palabras clave: competitividad, desarrollo, productividad, tipo de cambio, Argentina

Abstract

This paper intends to contribute to the comprehensive study of competitiveness in Argentina. The main conclusion is that between 2005 and 2011 Argentina increased its “non price” competitiveness although not enough to offset the deterioration of the real exchange rate.

JEL Classification: O40

Key words: competitiveness, development, productivity, exchange rate, Argentina

*Licenciado en Economía y Magister en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Investigador de la Fundación CREAR y docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

**Licenciado en Economía de la Universidad Nacional del Sur y Magister en Finanzas de la Universidad del Salvador. Investigador de la Fundación CREAR. Contacto: Fundación Crear, Córdoba 1352 6° piso (C1055AAQ), Ciudad de Buenos Aires, Argentina, Tel (011) 4371-6072. E-mail: gbernat@fundacioncrear.org.ar / pablobesme@fundacioncrear.org.ar

*** Los autores agradecen los valiosos comentarios de un evaluador anónimo a una versión previa de este trabajo.

INTRODUCCION

Indudablemente, la existencia de competitividad en cualquier economía resulta vital para su desempeño exitoso, reflejándose en cuestiones tales como el desarrollo de las exportaciones, la posibilidad de sustituir importaciones, el crecimiento de la producción transable y hasta la creación de empleo, entre otras variables.

Sin embargo, a pesar de su relevancia y de su utilización habitual, aquel concepto suele ser difícil de aprehender, aún cuando las consecuencias de (la mayor o menor) competitividad resultan usualmente nítidas.

Al respecto, se suele argüir que la Argentina padeció un déficit creciente de competitividad a lo largo de la década del noventa, que se tradujo, entre otras consecuencias, en un continuo declive en el nivel de actividad del sector transable y en un aumento sistemático de la participación de los bienes foráneos en el mercado interno.

También resulta habitual el consenso respecto de que la competitividad aumentó significativamente luego del colapso del régimen de Convertibilidad, transformación que se asoció a la recuperación del sector transable argentino y a la expansión de las exportaciones manufactureras.

En cambio, existen mayores disidencias en cuanto a la evolución de la competitividad argentina durante el último lustro, que responden a resultados contrapuestos: por un lado, el crecimiento sostenido del sector transable, generalizado a gran parte de las ramas de actividad; por el otro, un incremento continuo en las importaciones y la consecuente implementación de herramientas para encauzar esa dinámica.

En cualquier caso, las argumentaciones tradicionales acerca de la evolución de la competitividad presentan la debilidad de que examinan ese concepto a partir de enfoques parciales – principalmente, basándose en el estudio de la dinámica del tipo de cambio real, de la productividad laboral o de ambas variables simultáneamente (por ejemplo, véase Couto, 2010) – o de visiones sectoriales – especialmente en lo que respecta a los sectores industrial manufacturero y/o agropecuario (por ejemplo, véase Bernat y Corso, 2010).

En cambio, el análisis de la competitividad argentina a partir de un enfoque integral – considerando todas o buena parte de sus fuentes – y macroeconómico

presenta exiguos antecedentes. El escaso desarrollo del estudio de la competitividad a partir de enfoques integrales y macroeconómicos puede vincularse a la difundida teoría de que aquel concepto resulta un término carente de significado al ser aplicado a economías nacionales, en cuyo caso se transforma en una “obsesión equivocada y peligrosa” (Krugman, 1994).

Al respecto, si bien es cierto que el concepto de competitividad suele ser utilizado de manera abstracta y, en ocasiones, imprecisa, ello no implica renunciar al estudio de una variable sumamente relevante para cualquier economía en virtud de sus consecuencias sobre el desarrollo económico.

En ese contexto, los antecedentes respecto de un análisis integral en la Argentina presentan como referencia ineludible al desarrollo de competitividad realizado por Esser *et al* (1996), que plantean la diferenciación entre cuatro niveles analíticos de competitividad (meta, macro, meso y micro), lo que conlleva la necesidad de vincular elementos pertenecientes a la economía industrial, la teoría de la innovación y la sociología industrial.

Entre las escasas excepciones al análisis sectorial y/o parcial de la competitividad en la Argentina se destaca el aporte de González (2006). En ese trabajo se presenta, en primer lugar, una revisión extensa de los diferentes enfoques en la materia, y en segundo lugar, un indicador macroeconómico de ganancias de competitividad.

Otra excepción radica en el trabajo de Ubfal (2004), en el cual se aborda a la competitividad desde dos visiones complementarias. Por un lado, se analiza un índice construido por el IEFE que toma en cuenta exclusivamente variables precio en relación a los mayores socios comerciales de nuestro país, como Europa, Estados Unidos y Brasil. Por otro lado, se analizan indicadores que se refieren a la competitividad “no precio”, tales como los costos laborales unitarios y diversos rankings globales de competitividad sistémica, tanto propios como los del WEF y del IMD.

En esa línea, con el propósito de desarrollar un análisis integral de la competitividad en la Argentina, en la Sección I del presente trabajo se aborda brevemente de manera teórica a la competitividad mediante el margen de ganancia del sector transable, procurando definir tanto los factores “precio” como “no precio” que la determinan.

A partir de esa base teórica, en la Sección II se realiza un abordaje empírico integral de la competitividad en la Argentina, analizando la evolución de sus dis-

tintas fuentes en el período 2005-2011. De ese análisis, se desprenden tendencias contrapuestas: por un lado, mejoras en la productividad; por el otro, deterioro en el tipo de cambio real multilateral y en la competitividad sistémica.

En definitiva, este trabajo pretende constituir un aporte al estudio integral de la competitividad en la Argentina, objetivo fundamental al momento de diseñar políticas que permitan, como se discutirá en las reflexiones finales, una evolución relativamente simétrica de sus principales fuentes y, de ese modo, un desarrollo sustentable para nuestra economía.

Vale aclarar que este documento adopta una visión macroeconómica de la competitividad en la Argentina. En este sentido, a raíz de la elevada heterogeneidad que caracteriza a nuestro aparato productivo, una línea de investigación a seguir en el futuro radica en el análisis de la competitividad a nivel sectorial desde un enfoque integral.

I. APROXIMACION TEORICA A LAS FUENTES DE COMPETITIVIDAD

Como se señaló en la Introducción, el concepto de competitividad no está asociado a un listado claro y exhaustivo de sus variables explicativas. En este sentido, una alternativa para abordar el concepto de competitividad es plantear que esta última está definida por un perfil de características, que se pone a prueba frente al perfil de otra economía en una disputa en la arena comercial (González, 2009). Por ello, una economía obtiene una ganancia de competitividad cuando mejora relativamente su perfil de características.

Partiendo de esa definición general para la competitividad, en este trabajo se aborda ese concepto mediante el margen de ganancia del sector transable, dado que este último debe reflejar la capacidad relativa de competir de aquel sector: Al respecto, la mejora en la competitividad del sector transable debería traducirse – en el mediano y largo plazo – en un aumento de su margen de ganancia, ya sea mediante el incremento del margen unitario como a partir de la expansión de las cantidades transadas.

A su vez, en aras de definir el margen de ganancia del sector transable, puede plantearse la siguiente función de precios y costos unitarios:

$$P = (1 + m) (W / \varphi_N + \text{CMP\&I} / \varphi_M + \text{CSP\&I} / \varphi_S)$$

Donde P : precio del producto final; m : margen de ganancias; W : salario nominal; φ_N : producto medio del factor trabajo (cociente entre la producción y el empleo o “productividad laboral”); $CMP\&I$: precio de materias primas e insumos; φ_M : producto medio de materias primas e insumos; $CSP\&I$: tarifas de servicios públicos, costo del financiamiento e infraestructura; φ_S : producto medio de los servicios públicos y financieros e infraestructura.

Para el sector transable, el precio del producto final suele definirse alternativamente por: 1) la combinación entre el tipo de cambio nominal y el precio internacional del producto (cuando los bienes son “exportables” o *commodities*, en cuyo caso rige la Ley del Único Precio¹); 2) por el precio del mismo producto importado expresado en moneda local (cuando el bien es “importable”²).

Lógicamente, en ambos casos, la evolución del tipo de cambio nominal adquiere un rol relevante en la definición del precio doméstico. Asimismo, para sendas alternativas, el margen de ganancia equivale a un residuo que surge de la diferencia entre el precio del producto final y la sumatoria de los costos unitarios de los distintos insumos ponderados por sus respectivas productividades.

En cuanto a los insumos, los costos difieren significativamente entre las distintas empresas de un mismo sector, en la medida en que – si bien los precios de los insumos pueden (o no) ser comparativamente similares – sus productividades resultan radicalmente heterogéneas.

Tomando como *proxy* del concepto de competitividad al margen de ganancia del sector transable, pueden clasificarse a las fuentes de competitividad en “precio” y “no precio” (Bouzas y Fanelli, 2001).

La *competitividad “precio”* se vincula al nivel y a la evolución de las variables nominales que componen la función de precios y costos unitarios presentada: el tipo de cambio, el precio internacional de los productos finales, el salario, el precio de las materias primas y de los insumos, el costo del financiamiento y las tarifas de los servicios públicos y de la infraestructura.

¹ En el caso de la Argentina, al precio definido por la combinación entre el tipo de cambio nominal y el precio internacional debe restarse los derechos de exportación.

² Nótese que, en este caso, el precio del producto importado en moneda nacional opera como un “techo” para los precios de los bienes producidos localmente. De hecho, con el propósito de desplazar total o parcialmente a los bienes extranjeros del mercado local, los productores nacionales podrían fijar un precio inferior al de las importaciones, siempre y cuando ello les permitiera mantener márgenes de ganancia “adecuados”.

El componente “precio” de la competitividad depende, entonces, de diversos factores, principalmente exógenos a la empresa. En primer lugar, la política macroeconómica, el intercambio comercial y los flujos de capitales determinan el nivel del tipo de cambio nominal.

En segundo lugar, la política de subsidios incide sobre el valor de las tarifas de los servicios públicos y de la infraestructura, en tanto que la política monetaria y crediticia determina el costo del financiamiento.

Finalmente, la dotación relativa de factores – esto es, la cantidad de aquellos en comparación con la disponibilidad en otros países – afecta al nivel de los salarios y al precio de las materias primas e insumos.

Gran parte de las fuentes de competitividad “precio” suelen resumirse en un único indicador, el tipo de cambio real, que analiza la dinámica tanto del tipo de cambio nominal como de los precios internos de la economía, incluyendo también la evolución de los precios de los socios comerciales.

En este sentido, el tipo de cambio real puede entenderse como una medida de competitividad relativa, dado que compara las ecuaciones de precios y costos unitarios de distintos países expresadas en una misma moneda.

La *competitividad “no precio”* se asocia al nivel y a la dinámica de las variables reales que integran la función de precios y costos unitarios, es decir, a las productividades del factor trabajo, de las materias primas e insumos y de los servicios públicos, sistema financiero e infraestructura.

A diferencia del caso anterior, esta fuente de competitividad depende, en parte, de factores endógenos a la empresa. Esto se debe a que las firmas pueden incrementar su competitividad “no precio” realizando inversiones que les permitan aumentar sus distintas productividades.

Naturalmente, esta fuente de competitividad también puede aumentar debido a factores exógenos a la empresa, tanto mediante políticas públicas – que mejoren la calidad de la mano de obra o de la infraestructura o el volumen de financiamiento disponible o, como se detallará en la próxima sección, la “competitividad sistémica” – como a innovaciones por parte de los proveedores de materias primas e insumos.

Sobre la base de la definición anterior, en la próxima sección se estudia la evolución de diversas fuentes “precio” y “no precio” de la competitividad para la economía argentina entre 2005 y 2011.

II. APROXIMACION EMPIRICA A LAS FUENTES DE COMPETITIVIDAD

A continuación se seleccionan algunas fuentes de competitividad “precio” y “no precio” que, sin ser exhaustivas, permiten el abordaje del término en cuestión. En primer lugar, como se señaló en la Sección previa, el Tipo de Cambio Real Multilateral (TCRM) representa la variable “precio” por excelencia. En el TCRM convergen los tipos de cambio nominales del país y de cada uno de los socios comerciales ponderados por su participación en las exportaciones e importaciones y ajustados por la inflación local y de los países socios. Por ello, la evolución del TCRM marca con nitidez cuantitativa la ganancia o pérdida de competitividad “precio” del país respecto de sus contrapartes comerciales.

En segundo lugar, dentro de los factores “no precio” se destaca la “competitividad sistémica” (Esser *et al*, *op. cit.*). En ese concepto, confluyen variables de carácter macro, micro, meso y meta económico: a la competitividad que surge desde el mismo seno de la firma (micro) y del entorno macroeconómico puro, se agregan el ambiente institucional y organizacional (meso económicos) y factores socioculturales, valores, capacidad estratégica y política y patrones de organización social (meta económicos).

Desde esa perspectiva, la competitividad es el “resultado del entretrejo de una serie de factores económicos, geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación” (Araoz, 1998).

Por otro lado, también dentro de los factores “no precio”, la productividad pretende traducir la eficiencia de los factores de la producción, revelando con su evolución el nivel de tecnología disponible en una economía – en definitiva, la calidad y cantidad del esfuerzo inversor que se desarrolló en años previos –.

Finalmente, bajo el concepto de políticas públicas compensatorias se incluyen parte de los esfuerzos del Estado, en sus diferentes niveles, destinados a afectar indirectamente la ecuación económica y financiera de las empresas productivas, tales como el aumento del volumen de crédito público destinado al sector transable o la construcción / mejoramiento de infraestructura específica³.

³ El concepto en cuestión incluye sólo a parte de las políticas, dado que no se contemplan aquellas que afectan a la competitividad “precio”, esto es, al precio de los servicios públicos, del financiamiento o de la infraestructura, tales como el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales, los subsidios a diversos sectores productivos o distintos tipos de beneficios fiscales.

Cuadro 1 - Fuentes de Competitividad

Fuentes de competitividad			
Precio	No precio		
Tipo de Cambio Real Multilateral	Competitividad Sistémica	Productividad	Políticas públicas compensatorias

II.1. Variables utilizadas para capturar la evolución de las distintas fuentes de competitividad

Para construir el *Tipo de Cambio Real Multilateral*, se utilizó el indicador que elabora el Banco Central de la República Argentina, detrayéndole el efecto inflacionario oficial e incluyendo la evolución de los precios minoristas que divulgan las Direcciones de Estadísticas y Censos de las provincias de Santa Fé y de San Luis.

Para estimar el componente “*competitividad sistémica*” se recurrió al Índice Global de Competitividad (IGC - o GCI por sus siglas en inglés -) elaborado por el Foro Económico Mundial. Ese índice intenta medir a una parte de la competitividad “no precio”, que el Foro Económico Mundial define como un “set de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”.

La medición del IGC se funda en la descripción de la evolución de los que denominan pilares de la competitividad: la infraestructura, la salud y la educación primaria, la eficiencia en el mercado de bienes, el desarrollo del sistema financiero, las instituciones, el entorno macroeconómico, la educación superior y el entrenamiento, la eficiencia del mercado laboral y la preparación tecnológica.

Cuadro 2 - Fuentes de la competitividad sistémica según el IGC

Fuentes de la competitividad sistémica según el IGC 100%		
Requerimientos básicos 39,7%	Potenciadores de la eficiencia 50,0%	Innovación y sofisticación de los factores 10,3%
Instituciones	Educación superior y entrenamiento	Sofisticación empresas
Infraestructura	Eficiencia del mercado de bienes	Innovación
Entorno Macroeconómico	Eficiencia del mercado laboral	
Salud y Educación Primaria	Desarrollo del sistema financiero	
	Preparación tecnológica	
	Tamaño de mercado	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Foro Económico Mundial.

El IGC ha sido objeto de repetidas críticas, tales como la utilización en el relevamiento de preguntas cualitativas de escaso rigor y consistencia, relegando información estadística disponible (Ubfal, *op. cit.*; Lall, 2011), así como por la gran volatilidad en las posiciones de cada uno de los países año a año.

No obstante, se considera que su conformación metodológica es sólida, al tiempo que el despliegue estadístico y de relevamientos cualitativos propios resulta considerable, alcanzando en su última edición a 142 países.

El IGC expone sus resultados de dos formas. Por un lado, exhibe un resultado absoluto para cada país, especificando notas para cada componente de la competitividad y para el agregado. Por otro lado, en función de esos resultados, calcula un ranking mundial de países.

En el presente documento se toman en cuenta ambas metodologías, considerando que existen ventajas y desventajas que lo ameritan. El seguimiento de la competitividad sistémica a partir del posicionamiento ordinal en un listado tiene la ventaja de que permite realizar un análisis de la evolución relativa a otras economías.

Sin embargo, el hecho de que desde 2005 se hayan incorporado nuevos países al indicador relativiza, aunque no de manera drástica, su consideración. De todos modos, para compensar esta cuestión, para su análisis y exposición ordinal se utiliza la muestra de países de 2005 (114 naciones). Es decir, no se consideran en el análisis del ranking los nuevos países incorporados al relevamiento⁴.

De manera adicional, se considera la evolución de las calificaciones absolutas, que valorizan la competitividad del país desentendiéndose de la dinámica de mejora en el resto.

Para el cálculo de la *productividad* de los sectores productivos se utilizó el promedio simple de las estimaciones de las productividades de la industria y del sector agrícola. Por un lado, la productividad industrial se estimó empleando el índice de productividad horaria, que consiste en el cociente entre el Índice de Volumen Físico (IVF) y el Índice de Horas Trabajadas (IHT).

Para adaptar esa evolución a la realidad del proceso inversor y, por lo tanto, medir la sustentabilidad en el tiempo de las ganancias de productividad, se ajustó al índice de productividad horaria por la utilización de la capacidad instalada de la industria.

Por su parte, la productividad agrícola se calculó promediando la producción física por hectárea de soja, maíz, trigo y girasol. Para ello, se recurrió a la información estadística del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la República Argentina.

Finalmente, la ponderación del peso de las *políticas compensatorias del sector público* para apuntalar a la competitividad involucra fuertes dificultades metodológicas. A los efectos de evitar un indicador complejo, con limitaciones y poco enriquecedor, se optó por no incluirlo en el presente documento.

⁴ Desde el comienzo del relevamiento hasta la fecha, se han incorporado países al estudio, engrosando el número de la muestra. De los 27 países adicionados, 18 se encuentran en el último informe en una peor posición relativa frente a la Argentina.

En todos los casos, el análisis se realiza para el período 2005-2011. El motivo de la elección de 2005 radica en que resultó el primer año en el que la Argentina comenzó a transitar un camino con variables macroeconómicas y sociales relativamente recuperadas de la fuerte inestabilidad generada por la crisis de 2001-2002.

Por otra parte, la serie estadística del Indicador Global de Competitividad del Foro Económico Mundial verifica importantes modificaciones a partir de 2005, año desde el cual está disponible con la misma estructura y componentes, excepto por cambios menores.

Vale destacar que toda la información estadística y los cálculos asociados se transformaron a una base 2005=100.

Cuadro 3 - Variables utilizadas para mensurar la evolución de la competitividad

<p>Tipo de Cambio Real Multilateral</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza el Tipo de Cambio Real Multilateral elaborado por el Banco Central de la República Argentina ajustado por el IPC promedio de las provincias de Santa Fé y San Luis
<p>Competitividad Sistémica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se recurre al Índice Global de Competitividad (GCI) del Foro Económico Mundial (WEF)
<p>Productividad</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se captura la mejora en la productividad industrial y agrícola a través de: <ul style="list-style-type: none"> • Industria: Productividad horaria de la industria ajustada por la utilización de la capacidad instalada • Agrícola: Rendimiento por hectárea a promedio del trigo, maíz, soja y girasol

II.2. La competitividad “precio”

Entre 2005 y 2011, el Tipo de Cambio Nominal (TCN) de la Argentina creció frente a sus principales socios comerciales: la devaluación del Peso Argentino frente al Dólar alcanzó 41,9% y 55,3% frente al Euro. Sin embargo, el rasgo distintivo de la evolución cambiaria nominal fue la devaluación de la moneda local frente al Real (77,9%) y frente al Yuan (81,7%).

En definitiva, la apreciación de las monedas de Brasil (el socio industrial) y de China (socio con gran y compleja participación comercial con la Argentina) generó que prácticamente se duplicara la competitividad cambiaria nominal argentina, comparada con la usual cotización frente al Dólar o al Euro.

Cuadro. 4 - Tipo de cambio nominal del Peso Argentino frente a las monedas de los principales socios comerciales.

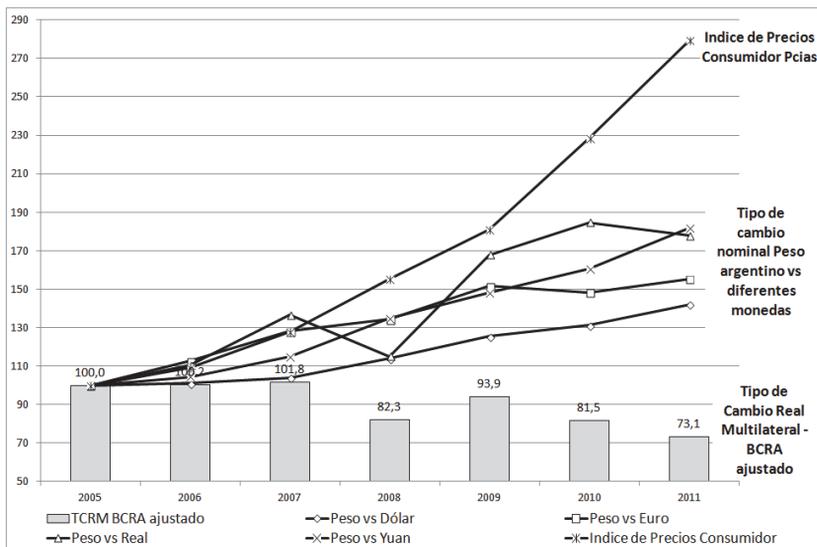
Fecha	Tipo de Cambio Nominal Peso Argentino frente al			
	Dólar	Euro	Real	Yuan
dic-05	3,030	3,590	1,297	0,375
dic-11	4,300	5,574	2,308	0,682
Var. %	41,9%	55,3%	77,9%	81,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina.

A pesar de la devaluación nominal del Peso Argentino frente a todas las monedas relevantes desde el punto de vista comercial, en términos reales se verificó una sensible apreciación cambiaria. En este sentido, la inflación observada en la Argentina en este período alcanzó 179% según las Direcciones de Estadísticas y Censos de las provincias de Santa Fé y de San Luis, lo que contrastó con un contexto de baja inflación en los países socios.

La revisión del Tipo de Cambio Real Multilateral elaborado por el BCRA, ajustado por la inflación de las provincias de Santa Fé y de San Luis, arroja como resultado que, entre 2005 y 2011, la competitividad cambiaria real multilateral de la Argentina decreció 26,9%.

Gráfico 1 - Competitividad precio – TCRM BCRA ajustado por índices de precios de Santa Fé y San Luis, y principales tipos de cambio nominales. Índices base 2005=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del BCRA; Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de San Luis; Instituto Provincial de Estadísticas y Censos de Santa Fé; Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina.

II.3. La competitividad “no precio”

- *Competitividad sistémica*

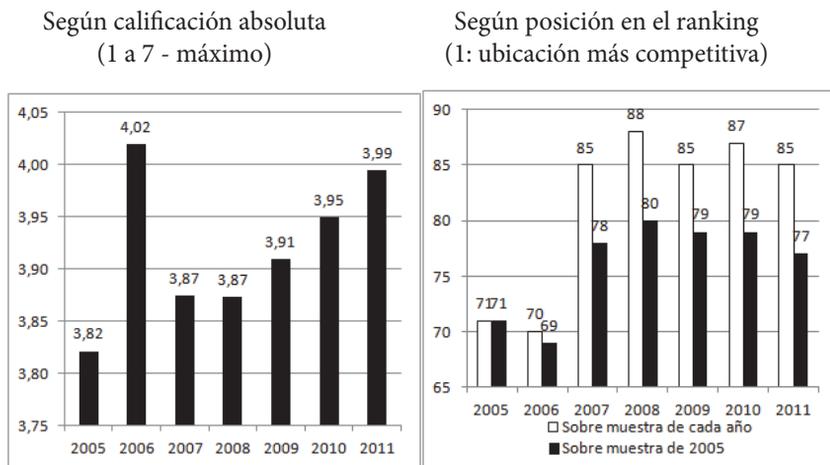
Según el ICG del Foro Económico Mundial (2011), la calificación de la Argentina pasó de 3,82 (sobre 7) en 2005 a 3,99 en 2011, es decir, una mejora de 4,5%. De todos modos, ese resultado debe analizarse en perspectiva de lo sucedido con los países emergentes y en desarrollo, grupo en el que se encuentra la Argentina. En idéntico periodo, la calificación promedio de esos países pasó de 4,1 a 4,4 (7,3%).

Si se tomara la evolución en términos ordinales, es decir la posición que ocupa la Argentina en el contexto de las naciones relevadas, surge que en 2005 se situaba en el puesto 71, mientras que en 2011, en el 85.

Esa evolución implica haber perdido 14 posiciones, con la salvedad de que entre 2005 y 2011 se incorporaron 27 países al relevamiento, 8 de los cuales se encuentran en una mejor posición relativa que la Argentina.

De todos modos, aún descontando la inclusión de nuevos países en el índice, la Argentina perdió posiciones en términos de su competitividad relativa. Esa realidad se ve reflejada en la caída de la Argentina en el ranking considerando únicamente a la muestra de países del año 2005, pasando del sitio 71 al 77 entre 2005 y 2011.

Gráfico 2 - Competitividad sistémica según el IGC del Foro Económico Mundial. Evolución anual según calificación absoluta y posición en el ranking.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Índice Global de Competitividad (GCI) del Foro Económico Mundial.

Del análisis particular de la evolución de los doce pilares que motorizaron la competitividad de los países entre 2005 y 2011, según el relevamiento del Foro Económico Mundial, surgen las siguientes conclusiones:

- Según su calificación absoluta, la Argentina mejoró en siete pilares y empeoró en cinco.
- Según el posicionamiento en el ranking y sobre la base de la muestra de países de 2005, en siete pilares la Argentina se encuentra en una peor posición relativa y en cinco, en una mejor situación frente al resto de los países.

Es evidente que la sustancial mejora en el entorno macroeconómico de la Argentina, que ronda 56,4% medida en términos de ganancia ordinal en el ranking o 19,6% según la calificación absoluta, no se vio reflejada en el resto de las variables (a excepción de la preparación tecnológica⁵) que, siempre según el Foro Económico Mundial, pretenden medir la competitividad de las economías.

Al mismo tiempo que la Argentina ganó 31 lugares específicamente en el pilar macroeconómico, en eficiencia del mercado de bienes perdió 62 ubicaciones, en tanto que en instituciones e infraestructura se retrasó 16 lugares.

Visto en términos más concretos, el 50% de crecimiento acumulado del PBI entre 2005 y 2011 no fue suficiente para transformar (por lo menos en una magnitud semejante o al menos relevante) al resto de los pilares de la competitividad en términos relativos.

Es decir, el crecimiento económico a elevadas tasas no se reflejó en cambios importantes comparables en infraestructura, en institucionalidad, en eficiencia del mercado de bienes o en el desarrollo del sistema financiero, sólo por citar algunos ejemplos.

⁵ El rubro preparación tecnológica incluye los sub-rubros:

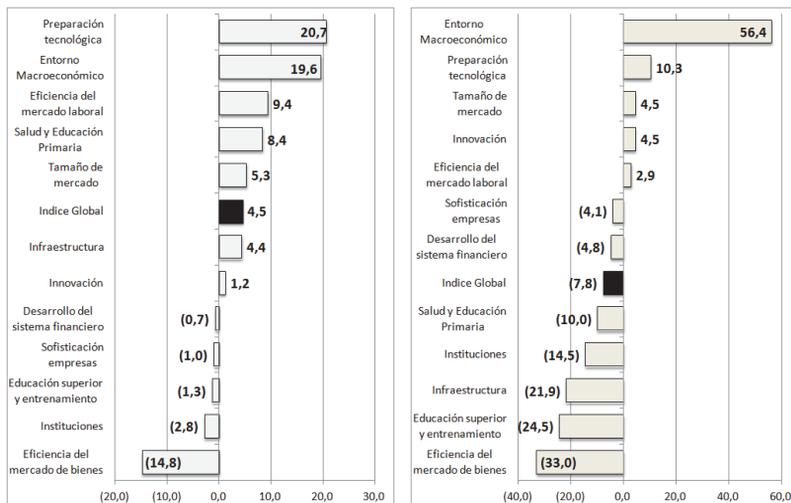
- (i) Adopción de tecnologías: disponibilidad de últimas tecnologías; absorción de tecnologías a nivel empresas; inversión extranjera directa y transferencia de tecnología.
- (ii) Uso de tecnologías de la información: usuarios de Internet como % de la población; suscripciones a banda ancha de Internet como % de la población; ancho de banda (kb/s/cápita); % de hogares con computadora.

La Argentina tiene posiciones y calificaciones particularmente elevadas en el uso de tecnologías de la información.

Gráfico 3 - Competitividad sistémica según el IGC del Foro Económico Mundial. Variación 2011 frente a 2005. Base ubicación en el ranking en el año 2005=100.

Según calificación absoluta.

Según calificación relativa (ranking),
utilizando muestra de países año 2005



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Índice Global de Competitividad (GCI) del Foro Económico Mundial.

• Productividad

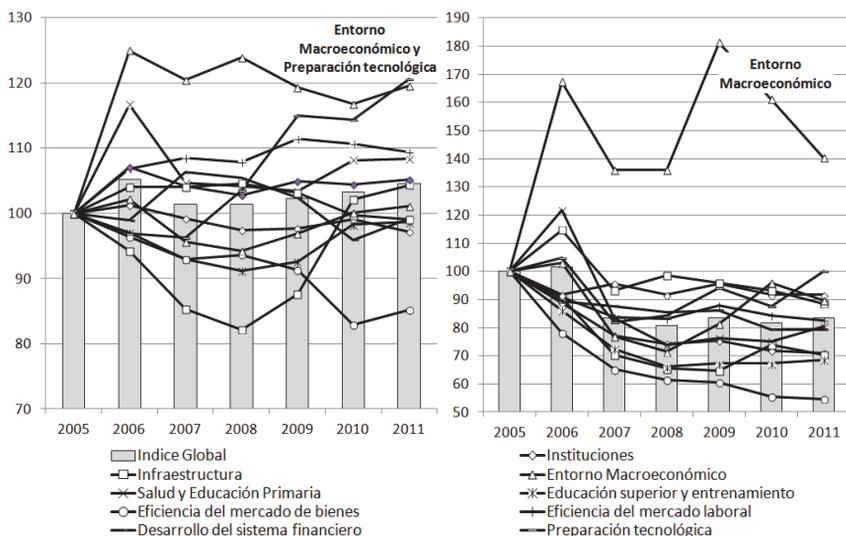
Entre 2005 y 2011, la productividad horaria del sector industrial argentino se incrementó 41,7%⁶. Ese aumento se reduce hasta llegar a 22,9% cuando se lo ajusta por el uso de la capacidad instalada disponible, dado que en ese mismo lapso la utilización de la capacidad instalada se incrementó desde 71% hasta 81,9%.

⁶ El Índice de Productividad Horaria de la industria se define como el cociente entre el Índice de Volumen Físico (IVF) y el Índice de Horas Trabajadas (IHT).

Gráfico 4 - Competitividad sistémica por sus diferentes componentes según el Foro Económico Mundial. Base ubicación en el ranking en el año 2005=100.

Según calificación absoluta.

Según calificación relativa (ranking),
utilizando la muestra de cada año.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Índice Global de Competitividad (GCI) del Foro Económico Mundial.

Cuadro 5 - Productividad horaria de la industria. Índice base 2005=100.

Año	Productividad Horaria de la industria	Utilización de la capacidad instalada en la industria	Productividad Horaria de la industria ajustada por utilización de la capacidad instalada
2005	100,0	71,0%	100,0
2006	105,0	72,2%	103,2
2007	109,5	74,5%	104,3
2008	114,5	76,1%	106,7
2009	121,8	79,8%	108,4
2010	131,2	82,9%	112,3
2011e	141,7	81,9%	122,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Indec.

Por su parte, la productividad del sector agrícola creció 4,5% entre las campañas 2004/2005 y 2010/2011, medida en kilogramos por hectárea⁷.

Es importante señalar que, a diferencia del Tipo de Cambio Real Multilateral y del ranking de competitividad, la productividad no está medida en términos relativos al resto de los países del mundo o de los socios comerciales, sino en términos absolutos. Es decir, mide la mejora en la productividad argentina sin considerar progresos en la productividad de otros actores.

Cuadro 6 - Rendimiento agrícola por hectárea según cultivo.
Kg por hectárea total país.

Rendimiento. Kilogramos por hectárea.				
Período	Girasol	Maíz	Soja	Trigo
2004 /05	1.904	7.358	2.728	2.630
2005 /06	1.734	5.902	2.679	2.530
2006 /07	1.487	7.665	2.971	2.625
2007 /08	1.810	6.452	2.821	2.831
2008 /09	1.364	5.576	1.848	1.963
2009 /10	1.491	7.812	2.905	2.677
2010 /11	2.106	6.138	2.607	3.375

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

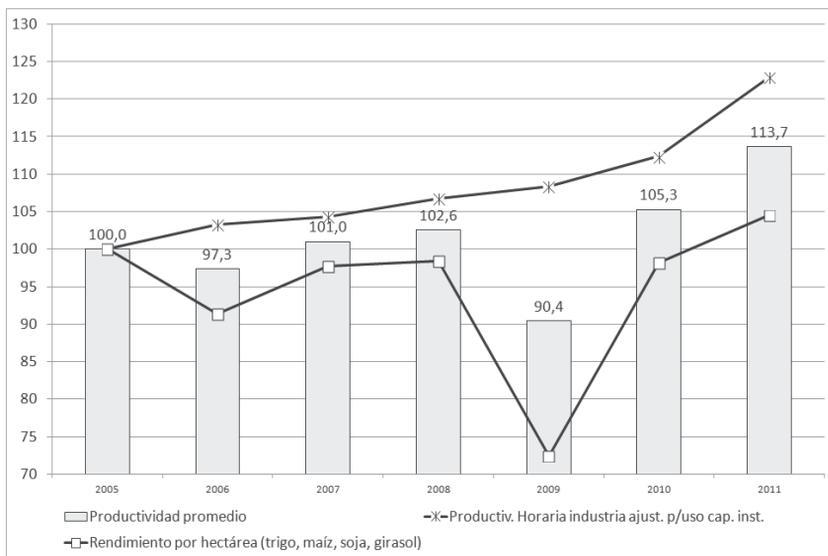
Así, la productividad promedio simple de la industria y el agro creció 13,7% entre 2005 y 2011.

II.4. Síntesis de los indicadores explicativos de la competitividad

El análisis de la evolución de las distintas variables elegidas para explicar la competitividad de la Argentina arroja los siguientes resultados:

⁷ El incremento en las toneladas producidas entre 2005 y 2011 (desde 78,3 millones a 90,8 millones) fue de 15,8%, aunque por efecto de la incorporación de tierras menos productivas, el rendimiento por hectárea creció sólo 4,5%.

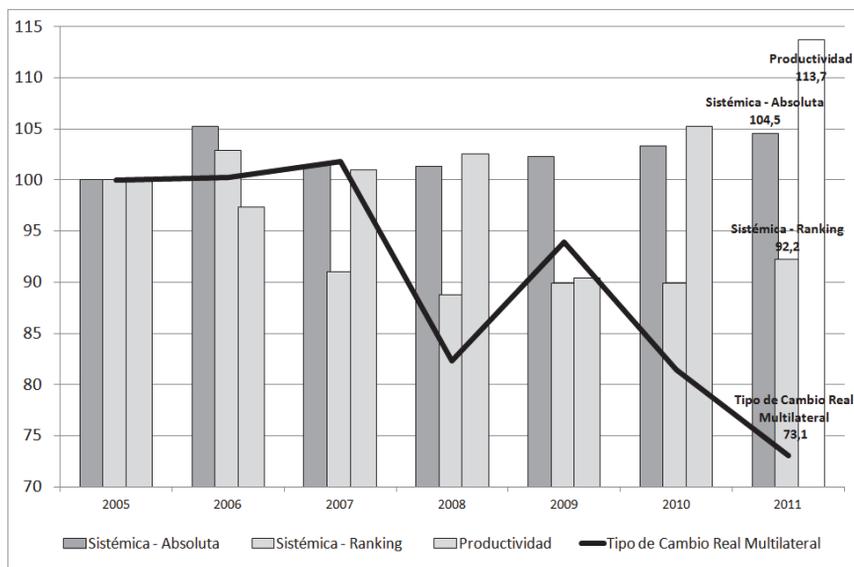
Gráfico 5 - Productividad horaria de la industria ajustada por utilización de la capacidad instalada, rendimiento agrícola por hectárea promedio y productividad promedio simple. Índice base 2005=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y del INDEC.

- La competitividad “precio” medida por el TCRM cayó 26,9% entre 2005 y 2011. La relativa rigidez cambiaria del Peso frente al Dólar, la inflación local y el ajustado incremento de precios en los socios comerciales pudieron ser compensados solo parcialmente por la revaluación del Real y del Yuan. La caída en ese indicador ha sido persistente y concreta, con la excepción de 2008.
- La competitividad sistémica, elemento fundamental de los factores “no precio”, mostró una mejora en términos absolutos (4,5%), aunque inferior al crecimiento de los países emergentes y en desarrollo (7,3%). Por ende, medido en términos de su posición en el contexto de los países relevados, la Argentina pasó de figurar 71 en 2005 a ubicarse 77 en 2011, siempre considerando como muestra a los países que fueron relevados en 2005.
- La productividad arrojó como resultado una mejora absoluta del orden de 13,7%, con aumentos tanto en el sector industrial como en el agrícola.

Gráfico 6 - Evolución anual de la competitividad argentina según su fuente. 2005-2011. Índice base 2005=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Min. de Agric., Ganadería y Pesca; INDEC; Índice Global de Competitividad (GCI) del Foro Económico Mundial; BCRA; Dir. Prov. de Estadísticas y Censos de San Luis; Inst. Prov. de Estadísticas y Censos de Santa Fe; Min. de Economía y Finanzas Públicas de la República Argentina.

REFLEXIONES FINALES

Si bien el tipo de cambio real es un elemento central en la determinación de la competitividad de una economía, una ventaja cambiaria no puede por sí sola traccionar un crecimiento sostenido sin el apuntalamiento de los otros motores de la competitividad.

En este sentido, los componentes sistémicos – que congregan determinantes micro, macro, meso y meta económicos –, la productividad de los factores de producción y las políticas compensatorias del Estado conforman un núcleo de factores “no precio” que, en conjunto con la relación cambiaria, establecen la fuerza competitiva de una economía y la perdurabilidad de su crecimiento.

Luego de años de contar con un tipo de cambio real bajo, la competitividad cambiaria se convirtió en una pieza transformadora de la economía argentina a partir de la crisis de 2001-2002, constituyéndose en un pilar central del fuerte crecimiento del sector productivo.

En el período de análisis del presente documento, se observa que la ventaja cambiaria mermó sustantivamente, dado que el Peso Argentino perdió competitividad real entre los años 2005 y 2011 (26,9%).

Por otro lado, también se advierte que las otras fuentes de competitividad relevadas no mostraron una evolución distintivamente dinámica. En primer lugar, la competitividad sistémica creció en términos absolutos pero mermó en relación al contexto global. Es decir, el crecimiento de la competitividad sistémica argentina efectivamente existió, aunque resultó inferior al de países comparables.

Si bien en el lapso analizado se observan incrementos en la competitividad “no precio” fundados en la productividad de los factores de producción, la magnitud de esas mejoras se constituye en evidencia – aún ignorando los crecimientos en la materia alcanzados por nuestros socios comerciales – de que no hubo un salto cualitativo extraordinario.

Queda de manifiesto, entonces, que las fuentes “no precio” de la competitividad mostraron un movimiento positivo aunque insuficiente como para compensar el deterioro reciente en la ventaja cambiaria. En definitiva, el vigoroso crecimiento económico no logró modificar drásticamente la estructura y el potencial competitivo del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aráoz, M., (1998), “*La integración como instrumento para incrementar la competitividad en un mundo globalizado: perspectivas en la Comunidad Andina*”, CEFIR, Montevideo.
- Bernat, G. y Corso, E. (2010), “Dualidad innovativa en la Argentina: Fundamentos macro y microeconómicos”, *Boletín Informativo Techint*, No. 331, enero-abril, pp. 69-92.
- Bouzas, R. y Fanelli, J.M. (2001), “*MERCOSUR: Integración y Crecimiento*”, Fundación OSDE, Siglo XXI.
- Couto, B. (2010), “Competitividad y política industrial en la Argentina tras la crisis de la convertibilidad. Viejos y nuevos desafíos para el estado y los actores económicos”, *Argumentos, Revista de crítica social*, No. 12, octubre, pp. 52-80.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996), “Competitividad sistémica: Nuevo desafío par alas empresas y la política”, *Revista de la CEPAL*, No. 59, pp. 39-52.
- González, G. (2009), “Ganancias de competitividad: un enfoque agregado y de largo plazo”, *Análisis Económico*, No. 57, Vol. XXIV, pp. 81-104.
- González, G. (2006), “La competitividad: significado, formalización y medición”, Tesis Doctoral, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Krugman, P. (1994), “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs* 73, (2), marzo/abril, pp. 28-44.
- Lall, S. (2001), “Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum’s Competitiveness Index”, QEH, *WP* No. 61, Oxford.
- “The Global Competitiveness Report 2011–2012”, Foro Económico Mundial, Ginebra, Suiza.
- Ubfal, D. (2004), “El concepto de competitividad. Medición y aplicación al caso argentino”, Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.