

## ¿Pueden ser las exportaciones un salvavidas para las economías regionales?

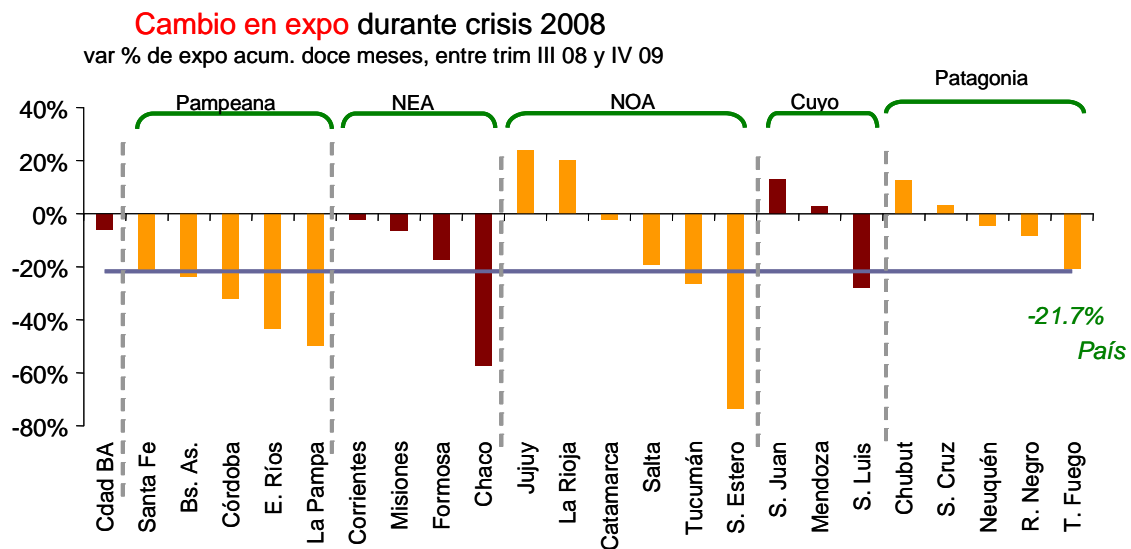
Jorge A. Day  
IERAL Mendoza

En las regiones argentinas, varios indicadores muestran que la actividad económica comienza a resentirse, tanto en ventas como en producción. Quizá todavía no marque una tendencia recesiva, pero en el hipotético caso de llegar a tal situación, un interrogante es si las exportaciones pueden constituir un salvavidas para las provincias, puesto que permitiría una entrada de fondos frescos que amortiguaría el posible bajón económico.

En este sentido, se debe considerar dos puntos clave: (i) ¿cuánto cambian las exportaciones (¿aumentarán?), y (ii) ¿cuánto impactan en las economías regionales? Para responder, nos resultará interesante tener en cuenta la última recesión padecida en el país, la del periodo 2008 / 2009, asociada con la crisis financiera internacional.

### Crisis de unos años atrás

**Cuánto variaron las exportaciones:** durante la crisis 2008/09, las mismas no ayudaron, puesto que cayeron fuertemente. Mirando los datos, entre el tercer trimestre del 2008 (antes de la crisis) y fin del año siguiente, las exportaciones argentinas se vieron reducidas en un 22% en dólares. La región Pampeana fue la más afectada. También lo hicieron otras provincias, como Santiago del Estero, también dependiente de la soja.



IERAL Mendoza, basado en INDEC

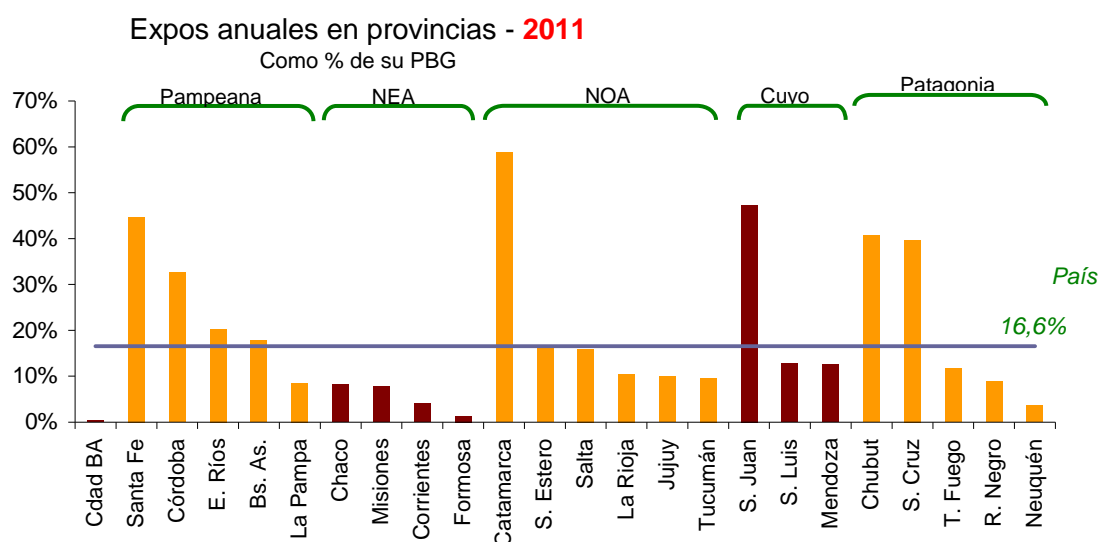
Durante ese periodo crítico, el mundo desarrollado había entrado en recesión, lo cual implicó una menor disposición a comprar productos de otros países, afectando así tanto los volúmenes importados como los precios internacionales de la mayoría de los

commodities (entre las cuales estaba la soja), afectando a las regiones recién mencionadas.

Sin embargo, no ocurrió lo mismo en todas las regiones argentinas. En algunas hubo aumento de exportaciones en el periodo analizado, como en San Juan, explicado no sólo por el mayor precio del oro (instrumento de ahorro utilizado cuando hay incertidumbre mundial), sino también por el empuje que venía tomando las exportaciones de este mineral en dicha provincia. Otro caso se dio en Mendoza. Durante aquella crisis, uno de sus principales productos, el vino, tuvo sólo una leve caída. Ello se debió a que, ante la recesión en varios grandes países consumidores de vino (como EEUU), sus habitantes optaron por reducir la compra de vinos caros (especialmente europeos), sustituyéndolos por otros más baratos y de similar calidad, beneficiando a aquellos de origen argentino.

Dejando de lado la anécdota, se puede resumir que, durante la crisis 2008/09, las exportaciones regionales en Argentina no ayudaron a empujar la actividad económica, sino al contrario, la contrajeron ante las menores ventas externas. Posteriormente, con la implementación de políticas muy expansivas en los países desarrollados, la recuperación mundial contribuyó a aumentar el comercio internacional, y así también a mejorar las exportaciones argentinas. Debe agregarse que además hubo acciones internas, como la devaluación (o depreciación) de la moneda local y políticas económicas expansivas, las cuales favorecieron a acortar el periodo recesivo en el país.

**Cuánto impactan las exportaciones:** No sólo hay que tener en cuenta cuánto varían, sino también depende de cuán relevante sean las exportaciones en cada provincia. Dicha relevancia se mide como porcentaje de su producción (% PBG). En el siguiente gráfico se observa que dicho porcentaje no es homogéneo a lo largo del país. La región Pampeana es la más exportadora, lo cual se entiende que haya sido la más afectada durante la crisis del año 2008.



IERAL Mendoza, basado en INDEC y D. Estad. Provinciales

Otro caso es el de San Juan, que también es muy exportador, dependiente de un solo producto (el oro). Como su precio internacional aumentó considerablemente durante aquella crisis, contribuyó a aminorar el impacto recesivo en esa provincia. En cambio,

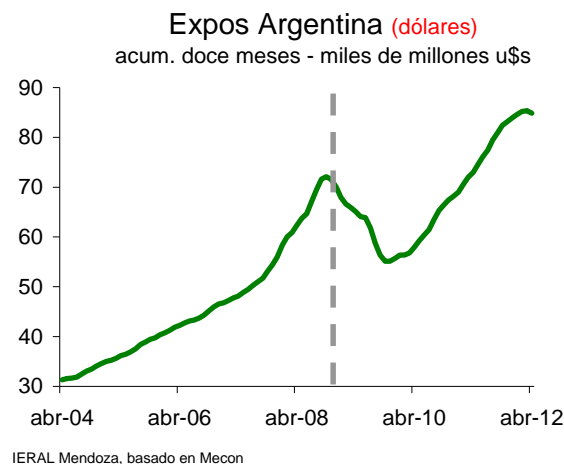
las zonas del NEA resultan poco exportadoras, por lo que notan relativamente menos los impactos por cambios en exportaciones.

Resumiendo, en la crisis 2008/09, la región pampeana, que es la más exportadora, sufrió las mayores caídas en sus ventas externas, y por lo tanto, fue de las que más padeció la crisis.

### Actual contexto

Como se comentó al inicio, surgen indicios de menor actividad económica. ¿Pueden las exportaciones constituir un salvavidas para las regiones argentinas? Utilicemos el mismo esquema inicial.

**Cuánto varían las exportaciones:** todavía es muy temprano para decirlo, pero se observa cierto estancamiento en las exportaciones argentinas, lo cual parecería razonable, y no precisamente por motivos externos.



A diferencia de la crisis anteriormente analizada, actualmente los precios internacionales de los commodities no parecen estar cayendo, sino al contrario, están aumentando. Tampoco se nota una abrupta caída en el volumen de comercio internacional. Ambos hechos se explican porque la economía mundial está lenta, pero no en caída. Estados Unidos continúa creciendo (a ritmo lento), Europa está en problemas pero no está como en el 2008, China sigue fiel a su ritmo, y Brasil viene lento, pero no está en recesión. Es decir, se puede expresar que el mundo mantiene su capacidad de compra de productos argentinos.

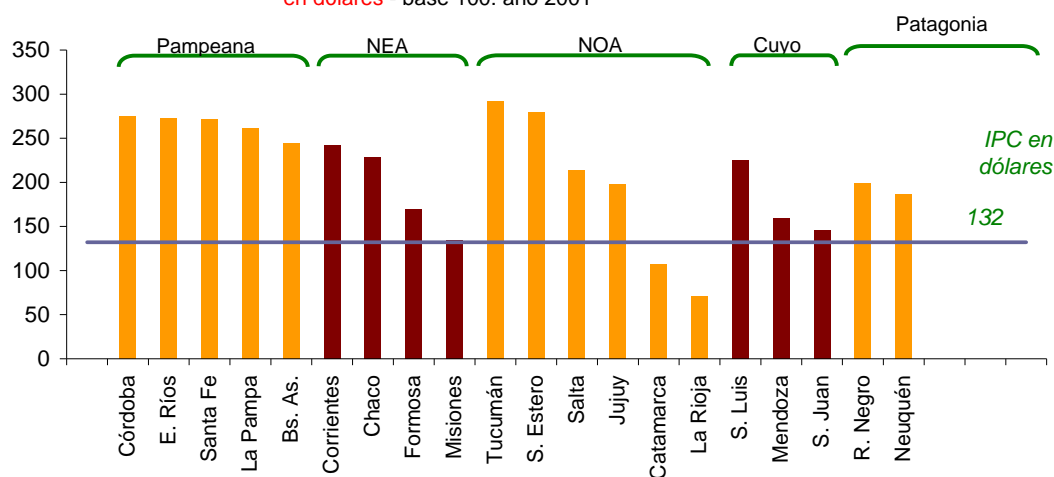
Este posible estancamiento en exportaciones se explica más por razones internas. Hay un cóctel de acciones que juegan en contra de los exportadores: una menor rentabilidad (debido a un dólar “oficial” cada vez más barato), las represalias que toman otros países (debido a las restricciones impuestas por el gobierno nacional para importar productos extranjeros), la exigencia para liquidar prontamente las divisas (afectando la parte financiera de la actividad exportadoras) y la caída de los créditos para las empresas exportadoras (al disminuir la fuente de fondos de esas líneas, que son los depósitos en dólares). Además, están las complicaciones para producir al restringir la importación de equipos e insumos, y las demoras en los reintegros.

Pensando en el futuro, si las exportaciones se mantuviesen estancadas, no jugarían como motor para las economías regionales. Pero hay un punto a tener en cuenta, que es la **heterogeneidad en precios internacionales**.

El precio de la soja es muy representativo para varias provincias grandes, pero no para todo el país. A continuación, se presentan precios internacionales promedio, correspondientes a cada provincia. Sólo se toman sus **principales productos agropecuarios y agroindustriales** (es decir, se excluyen el petróleo, los productos mineros y los otros industriales).

Tomando como base 100 los precios vigentes durante el año 2001, cada barra representa el precio promedio once años después (2° trimestre del 2012). En la región pampeana, sus precios promedios se han más que duplicado, explicado entre otros productos, por la soja, pero no ha sido así para otras provincias.

Precio internacional - Prod. Agropec. y agroindustr. - 2° trim 2012  
en dólares - base 100: año 2001



IERAL Mendoza, basado en FMI, Ad. Brasil, USDA y D. Estadísticas provinciales

Por ejemplo, casos como Catamarca y La Rioja, con fuerte presencia olivícola, tienen precios promedio en dólares aun inferiores al 2001. A ello se debe tener en cuenta lo que han aumentado los costos internos para el sector exportador. Una forma de ilustrarlo es considerar el aumento de la inflación en dólares en nuestro país. En promedio ha sido del 32% en once años (línea horizontal). De esta manera, hay varias provincias que están en una situación similar a la previa a la devaluación del año 2002.

Esos precios no consideran otros, como el oro, que sigue alto, y permite a San Juan, tener un margen para amortiguar una posible recesión (siempre y cuando se mantenga alto dicho precio).

Resumiendo, a diferencia del año 2008, no hay caída en la demanda mundial de productos argentinos (es más, hay precios más altos), pero las exportaciones de nuestro país parecieran estancarse, por razones internas. Es decir, el mundo ofrece un salvavidas para algunas regiones, pero puede desperdiciarse si se agravan aquellas razones internas que compliquen las ventas externas.