

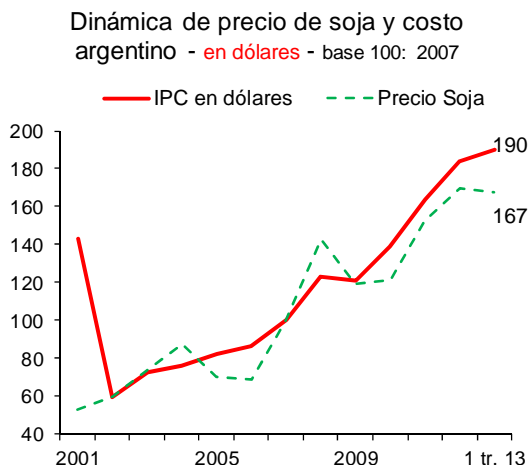
Economías regionales: los precios internacionales no alcanzan a compensar el atraso cambiario

Jorge A. Day
IERAL Mendoza

En Argentina, la cotización del dólar oficial viene aumentando a menor ritmo que la inflación, y posiblemente esta situación se mantenga, al menos, hasta las próximas elecciones legislativas, como una estrategia para controlar la inflación. Para los exportadores, no es una buena señal, puesto que sus costos continuarán creciendo en dólares, complicando sus ventas al exterior. Para compensar esos mayores costos, la clave está en los precios de exportación de sus productos. Desafortunadamente, en varios de los productos regionales típicos del país no se ha logrado tal compensación en los últimos años.

Para este análisis regional, se iniciará tomando como referencia la soja. Para saber cómo ha evolucionado la rentabilidad de este sector, se tienen en cuenta dos variables relevantes. Por un lado, su **precio de exportación** (promedio), que ha seguido una tendencia creciente en los últimos diez años, aunque con una cierta disminución a inicios del presente ejercicio. Por otro lado, los **costos unitarios**¹ en Argentina, expresados en dólares “oficiales”², que experimentaron una abrupta caída con la devaluación del 2002, y luego han ido creciendo a un ritmo preocupante.

El gráfico muestra la evolución de ambas variables, tomando como base el año 2007, cuando el dólar oficial todavía no era tan barato. Luego del 2001, tanto precio como costo unitario evolucionaban a similar ritmo. Sin embargo, posteriormente los costos unitarios comenzaron a crecer a mayor ritmo (más notorio si se tiene en cuenta sólo los costos salariales). En el término de cinco años y algo, los precios de la soja han aumentado casi un 70% en dólares, mientras que el costo unitario argentino lo ha hecho al 90%.

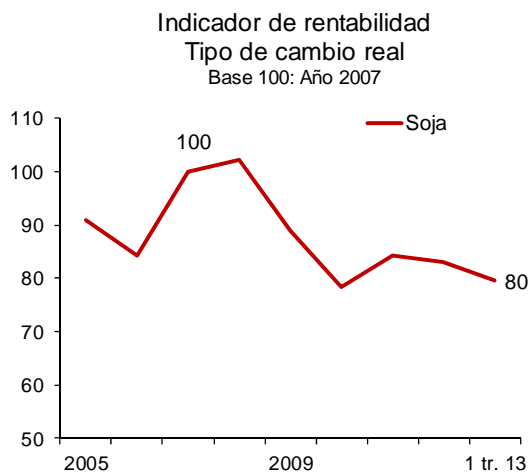


IERAL Mendoza, basado en FMI, INDEC, D. Estadísticas S. Luis y Mecon

¹ Cada producto tiene su propio costo. Para simplificar el análisis, se considerará que el costo argentino en promedio evoluciona al ritmo del nivel general de precios.

² Se consideran los dólares oficiales, que es el relevante para el exportador.

Teniendo en cuenta ese precio (descontándole ahora la retención a la exportación) y ese costo unitario en dólares, se puede calcular un **indicador de rentabilidad** para el exportador de soja. En la terminología económica, sería un “tipo de cambio real para el sector”. Dicho indicador habría caído un 20% en el periodo analizado (2007 vs inicios del presente año). Es decir, en estos últimos años se ha visto deteriorada la rentabilidad del exportador sojero³.

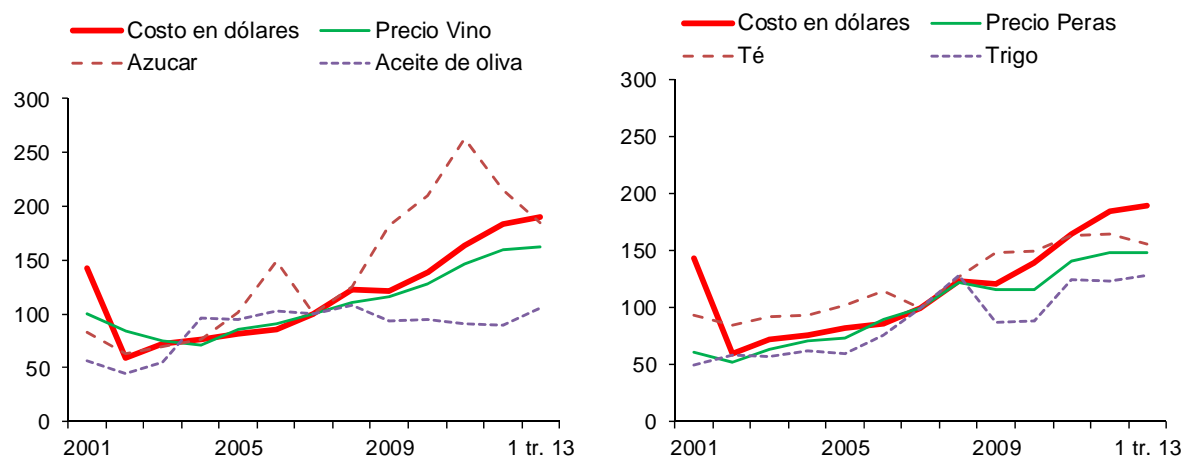


NOTA: incluye retenciones

IERAL Mendoza, basado en FMI, INDEC, D. Estadísticas S. Luis y Mecon

¿Ocurre lo mismo con **otros productos regionales** de Argentina? Tomando unos pocos representativos, existe una gran disparidad en la evolución de sus precios de exportación, debido a que se ven muy influenciados por las particularidades de cada mercado. Sin embargo, en todos estos casos, desde el año 2007 estos precios de exportación han aumentado menos que el costo argentino en dólares.

Dinámica de precios productos y costo argentino - en dólares - base 100: 2007

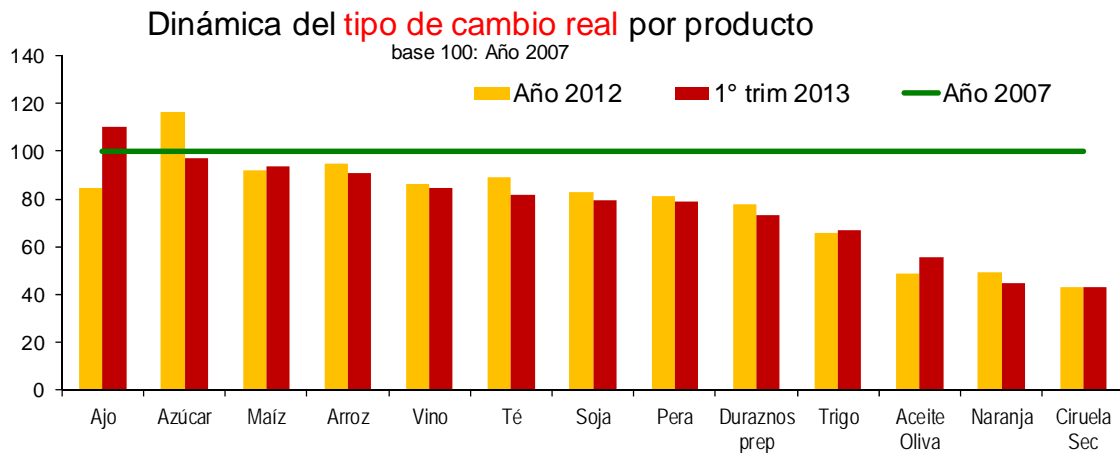


IERAL Mza, basado en FMI, Ad. Brasil, INDEC, D. Estadísticas S. Luis y Mecon

³ Ese indicador no muestra si el exportador promedio gana o pierde, sino sólo que su rentabilidad se ha deteriorado en el periodo considerado.

El azúcar es un caso especial, principalmente porque en 2007 fue un periodo de precios bajos (en comparación al año anterior). Luego subió fuertemente, para nuevamente bajar, de modo tal que en el periodo analizado, su precio internacional haya aumentado casi al mismo ritmo que el costo argentino promedio.

Así como con la soja, con estos precios y el costo unitario promedio en Argentina, se puede calcular el indicador de rentabilidad del exportador para cada caso. En el siguiente gráfico se compara para cada producto la evolución de su tipo de cambio real durante el año 2007 (la línea, que representa el punto de partida, con dólar oficial no tan barato), el 2012 (barra clara), y el inicio del presente año (barra oscura). Es fundamental aclarar que este gráfico no muestra cuáles productos son más rentables, sino que se comparan cuáles han cambiado más, con respecto a años anteriores.



NOTA: el gráfico no indica qué sectores son más rentables, sino cuáles han tenido mayor variación en su indicador de rentabilidad.
NOTA 2: incluye retenciones

IERAL Mendoza, basado en Minagri, FMI, Aduana Brasil, INDEC, D. Estadísticas S. Luis y Mecon

¿Qué se rescata de este gráfico?

- En casi todos los productos considerados, su actual indicador de rentabilidad está por debajo del que estaba vigente durante 2007. En general, la caída de este indicador de rentabilidad supera el 20%.
- La excepción es el ajo, que venía de precios muy bajos en 2012 (por la invasión de ajo chino a Brasil), y se estaría recuperando a inicios de 2013. También se podría mencionarse al azúcar (aunque experimenta fuerte caída de precios a inicios de este año).
- En esta comparación inter-temporal, los más afectados han sido ciruela desecada (con fuerte caída de precios, al normalizarse su producción mundial) naranjas y aceite de oliva (aun cuando a inicios de este año, han mejorado notoriamente su precio internacional, ante la escasa producción en los principales países productores de Europa).

Otros comentarios relevantes son los siguientes:

- Peor es el caso de actividades intensivas en mano de obra (por ejemplo, frutas), puesto que los costos salariales han aumentado en mayor proporción.
- Al notar el deterioro de su rentabilidad, el exportador agroindustrial intentará trasladar parte de su problema al productor primario. Por ejemplo, en la vitivinicultura, los precios de uvas para vinos varietales casi no han aumentado en los últimos dos años, en un contexto de inflación superior al 20% anual.
- Estos indicadores de rentabilidad sólo considera el tema de precios relativos (precios de exportación versus costos unitarios), excluyendo el tema volumen. Por ejemplo, hubo cupos para exportar maíz. Quien puede exportar recibe el precio internacional, pero como queda maíz sin exportar, presiona para una disminución en su precio local, especialmente el que recibe el productor primario.

Todo lo dicho es compatible con un dólar oficial que se ha venido retrasando frente a los costos internos y, por ende, generando “inflación en dólares”. Lo que se constata aquí es que este fenómeno no ha sido compensado con mayores precios internacionales. Si se mantiene el statu quo, las malas noticias puedan expandirse en las economías regionales. Confiamos que no se llegue a tal situación.