

## Competitividad regional, luego de la devaluación

Jorge A. Day – IERAL Mendoza

La devaluación de los últimos meses ha brindado un respiro a las economías regionales argentinas, principalmente agropecuarias y agroindustriales. La pregunta es cómo han quedado posicionadas. ¿Comparado con qué periodo están mejor?

Primero una aclaración. Se analizará desde la perspectiva del **exportador**, y al final se realizará unos comentarios de su impacto sobre el productor, que es el grupo más vulnerable en las economías regionales.

Comencemos con una visión global. Un típico indicador de la competitividad argentina es su **tipo de cambio real**, que señala cuán caro (o barato) está el país, en relación al mundo. Cuando dicho indicador presenta valores bajos, es señal que Argentina está cara, y por lo tanto, resulta más costoso exportar. Esta es la situación vivida hasta fines del año pasado.



Con la devaluación, el dólar está en Marzo a un valor de \$ 15. ¿Es competitivo o no? El gráfico permite observar tres momentos. Se puede decir que el **dólar actual** es más competitivo que el vigente en noviembre pasado, que a precio de hoy, equivalía a un dólar de casi \$ 11, y es tan competitivo como el de mediados de 2010. Pero no lo es con el que prevalecía hace diez años atrás, cuando todavía no se producía el fuerte rezago del dólar.

Tomando como referencia esos tres momentos, analicemos la situación de distintos productos regionales del país. Los hemos categorizado en tres grupos: de la región

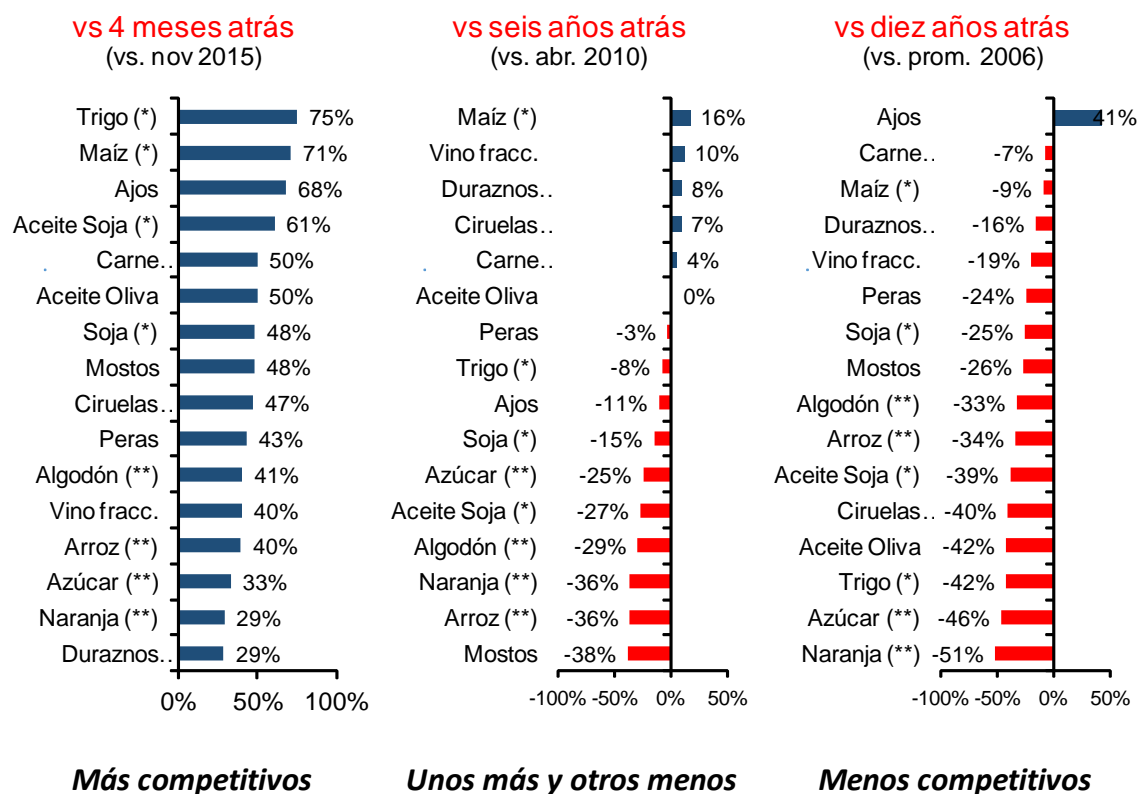
Pampeana (trigo, soja, etc.), del Norte<sup>1</sup> (azúcar, naranja, etc.) y de Oeste argentino (vino, peras, ajo, etc.).

Para cada producto, se considera cómo ha evolucionado el poder de compra del exportador regional (luego haremos un comentario sobre los productores). Se calcula el ingreso, neto de inflación, suponiendo que exporta siempre la misma cantidad (por ejemplo, la de un contenedor). Es decir, los cambios en su ingreso dependerán principalmente del precio del producto exportado, del dólar, de las retenciones y de la inflación argentina. Mientras mayor sea ésta última, menor será el poder de compra de los exportadores.

Los siguientes tres gráficos muestran en cuánto ha mejorado el ingreso del exportador promedio, neto de inflación, para cada producto regional. Son coherentes con los resultados de la competitividad del dólar en cada momento.

### Cambio en poder de compra de exportadores regionales - 1° bim. 2016

var % - (suponiendo misma cantidad exportada)



(\*) productos típicos de la R. Pampeana

(\*\*) productos típicos del Norte Argentino

IERAL Mendoza, basado en FMI, Ad. Brasil, INV

Comparado con tres meses atrás (antes de la devaluación), todos los productos regionales analizados están mejor, gracias a la fuerte suba del dólar, más la eliminación o reducción de las retenciones (poco cambiaron los precios internacionales, y en varios casos, disminuyeron en dólares). Por ejemplo, en varios productos pampeanos, los

<sup>1</sup> En esta categorización, se han juntado las dos regiones nortenas (NEA y NOA).

ingresos de los exportadores, netos de inflación, han aumentado en más del 60%. Un poco más o un poco menos, la realidad es que todos mejoraron.

Debido a que varios productos pampeanos (trigo, maíz) tenían altas retenciones y fueron eliminadas, se pueden decir que dicha región ha sido la más beneficiada en el corto plazo. Una ventaja es que varios son productos agrícolas anuales, por lo que rápidamente pueden ampliar su superficie cultivada.

Comparando **con mediados de 2010**: habíamos mencionado que el dólar de hoy es tan competitivo como el de ese periodo. Entonces, podría esperarse que hubiera algunos productos regionales que hayan mejorado su competitividad con respecto a seis años atrás, y otros empeorado. Así fue, como lo muestra el gráfico del medio

Las diferencias entre productos están dadas por la diferente dinámica de sus precios de exportación y las retenciones, o su competitividad, mientras que muchos otros han empeorado. Están mejor que hace tres meses, pero no como hace seis años atrás. Un punto llamativo es que, con la excepción del maíz, la zona pampeana no se muestra ahora tan competitiva con respecto al 2010, y eso que sus retenciones fueron eliminadas o reducidas. Obviamente, ha pesado una caída proporcionalmente mayor en sus precios, en comparación con otros productos regionales.

Por último, **comparado con 2006**: habíamos dicho que el dólar de ese periodo fue mucho más competitivo que el actual. Y así se hace notar cuando se desagrega por productos regionales. Salvo un caso, todos muestran valores negativos. Es decir, todavía esos productos son menos competitivos que hace diez años atrás. La excepción se observa en el ajo, que tuvo precios muy bajos en aquel año, y por eso, aparece mejor posicionado.

Resumiendo, lo que ocurre con el dólar, se repite para los distintos productos regionales. Son más competitivos que antes de la última devaluación, pero lejos de lo visto hace diez años atrás. Por otro lado, la región pampeana ha sido la más beneficiada en el corto plazo, pero no necesariamente están mejor que hace seis años atrás (al observarse una disminución proporcionalmente mayor en sus precios de exportación).

Algunas acotaciones. Aquí sólo se ha analizado la dinámica del **poder de compra de los exportadores**, que no es lo mismo que su rentabilidad, puesto que no se ha hecho referencia a la evolución del precio de sus materias primas. Por ejemplo, en esta temporada, la ciruela para industria, que posteriormente es secada, tendría una menor cosecha, y por ende, sus precios aumentarían significativamente, lo cual ha deterioraría la rentabilidad exportadora, a pesar del mayor dólar.

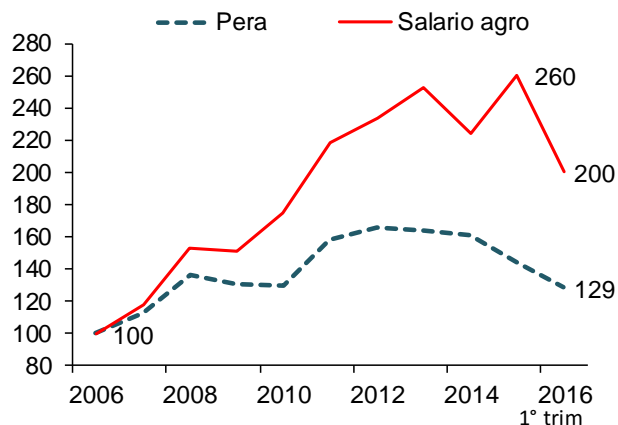
Desde la perspectiva del **productor**, dos comentarios. En primer lugar, si el exportador cobra más, también debería reflejarse en los precios pagados a los productores. Acorde a los primeros datos de este año todavía no se observa esa mejoría en el caso del trigo y de la soja. En vinos, comienza a notarse mayores en precios para los productores, pero principalmente por las expectativas de una importante disminución de la cosecha de uvas. Lo más probable que este efecto derrame no demore tanto, porque en algún momento habrá mayor demanda de productos agrícolas, que son la materia prima de los bienes a exportar.

En segundo lugar, pensando en la rentabilidad del productor regional, debería tenerse en cuenta la mano de obra, su principal costo. Varios productos no pampeanos son muy intensivos en mano de obra (especialmente en aquellos cuya cosecha no se puede mecanizar). En los últimos años, el costo laboral se había incrementado muy por encima de los precios de aquellos productos. Consideremos el caso emblemático de la pera. En diez años, su precio de exportación ha aumentado un 30% en dólares (con tendencia decreciente), mientras que el salario agrícola (en Río Negro) se ha duplicado en dicha moneda verde.

En principio, la devaluación reduce ese costo laboral expresado en dólares, pero habrá que ver si los precios de exportación se mantienen para poder hacer frente a dicho costo.

### Dinámica precio pera de exportac. y salario agro en dólares

Base 100: año 2006



IERAL Mendoza, basado en Ad. Brasil y M. Trabajo

Pensando para el futuro próximo, hay mejores expectativas para las economías regionales, pero por ahora la competitividad está en un término medio. ¿Cuán caro será el dólar en el país? Hay fuerzas contrapuestas. La situación mundial lo empuja hacia arriba, pero una mejoría de la situación económica argentina podría tirarlo hacia abajo. Ante este panorama incierto, a diferencia de varios productos pampeanos, se puede pensar que en las economías regionales todavía queda tarea pendiente para mejorar su competitividad, para volver a ser un motor de crecimiento.