



Vuelve el conflicto por el "dólar soja" y se corre el peligro de perder las ganancias mientras se discute cómo se repartirán las pérdidas

INDICADORES DE LA NUEVA ECONOMÍA

Informe de coyuntura

Boletín del Centro de Estudios de la Nueva Economía de la Universidad de Belgrano

Director: licenciado Víctor A. Beker

Número 115 – Junio de 2013

Vuelve el conflicto con el campo

En momentos en que la cotización de la soja alcanza niveles relativamente elevados vuelve a tensarse la relación entre el gobierno y el campo.

Los productores afrontan una situación inédita en la presente campaña. Por un lado, una brecha nunca vista entre el dólar-soja y el dólar billete. Por el otro, a partir de la pesificación compulsiva, no existe otro instrumento de ahorro que permita la conservación del poder adquisitivo que no sea la propia producción. El único ahorro permitido a prueba del impuesto inflacionario lo constituye la misma mercadería. Por lo tanto, no es extraña la escasa predisposición de los agricultores para desprenderse de la cosecha.

Por su parte, las autoridades enfrentan una creciente caída en el nivel de reservas del Banco Central y aprontan toda una batería de medidas para forzar compulsivamente la liquidación de la cosecha y no se descarta la estatización de la comercialización de granos y oleaginosas.

Al igual que en 2008, se dirime quién se queda con la mayor parte del beneficio que significan los altos precios de la oleaginosa. De prolongarse el conflicto se corre el peligro de que, en lugar de discutir cómo se reparten los beneficios, finalmente se concluya dirimiendo cómo se distribuyen las pérdidas. Algo así ocurrió en 2008, cuando se paralizaron las ventas precisamente mientras los precios externos alcanzaban niveles records. Cuando finalizó el conflicto, los precios ya habían descendido.

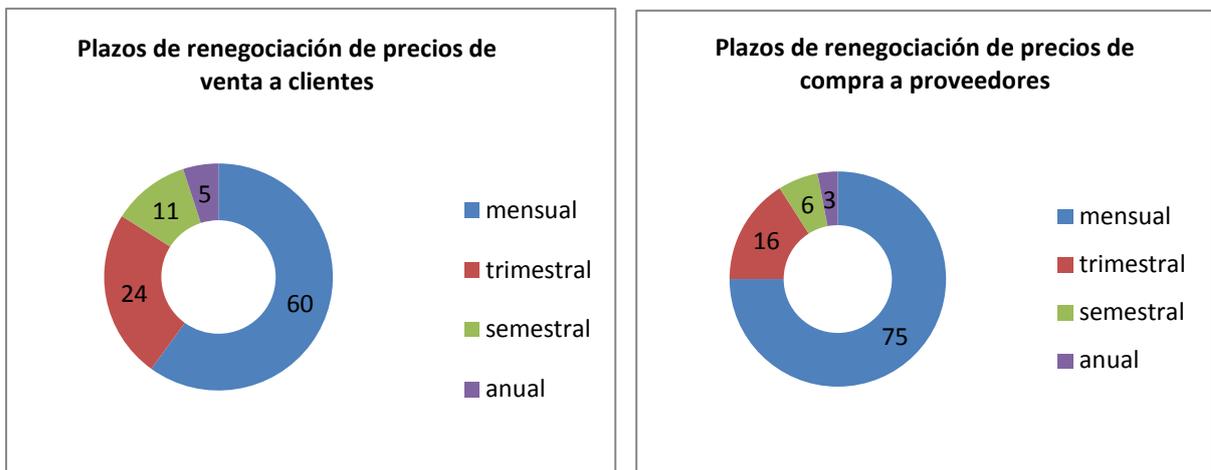
Hoy no es solamente el campo el que afronta dificultades económicas; como se detalla más abajo, el sector industrial también enfrenta declinantes márgenes de beneficio. La perspectiva para la actividad económica en Argentina no es, por tanto, promisorio pese a que las condiciones externas son sumamente favorables. Los problemas, por tanto, se generan al interior del país.

Se deteriora la situación de las pequeñas y medianas empresas industriales

Según datos elaborados por la Fundación Observatorio Pyme con cobertura nacional, en el primer trimestre de 2013 se registró una disminución de las cantidades vendidas de las pequeñas y medianas empresas industriales del orden del 3% en términos desestacionalizados con respecto al último trimestre del año anterior y continúa la tendencia declinante observada durante 2012.

Uno de los principales problemas que enfrentan las pymes industriales es la pérdida de rentabilidad de su actividad. En efecto, según el estudio presentado por la fundación, la tasa de incremento de los costos directos de producción continúa siendo mayor a la tasa de incremento de los precios de los productos fabricados.

Por otra parte, la inflación de precios ha acortado los plazos de renegociaciones con los clientes y proveedores. Según los datos obtenidos para el primer trimestre de 2013, un 60% de las pymes industriales renegocia los precios de venta a clientes en forma mensual, un 24% lo hace de manera trimestral y sólo un 5%, anualmente. En el caso de la renegociación de los precios de compra a proveedores, un 75% de las pymes industriales renegocia estos precios en forma mensual, un 16% lo hace de manera trimestral y sólo un 3%, anualmente.



Asimismo, en la encuesta cualitativa de la Fundación Pro Tejer –que cubre la industria textil y de confecciones con alcance nacional– la disminución de la rentabilidad aparece como el principal problema a enfrentar durante el año 2013. En segundo lugar, se registran los retrasos en los pagos de los clientes y, en tercer término, se ubica la caída de las ventas. Las pequeñas y medianas

empresas constituyen el 69% de la muestra y si se agregan las microempresas se alcanza el 82% de la muestra relevada.

La inflación no sólo impacta en el aumento de los costos de producción de las empresas sino que también se vincula con la caída de las ventas como consecuencia del debilitamiento del poder adquisitivo de la población. Según la encuesta de la Fundación Pro Tejer, entre las empresas que han sufrido una caída en el nivel de actividad en 2012, la disminución del poder adquisitivo aparece como el principal motivo de las menores ventas.

El problema de la caída de la rentabilidad también aparece en el caso de las firmas metalúrgicas. Según el informe de coyuntura de ADIMRA, en 2012 la rentabilidad de las empresas metalúrgicas ha tenido un deterioro considerable con respecto a los años anteriores. El sector metalmeccánico es otro de los rubros industriales con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas.

Desde el punto de vista sectorial, según la encuesta coyuntural realizada por la Fundación Observatorio Pyme, en el primer trimestre de 2013 con respecto al cuarto trimestre de 2012, el único sector que aumentó las cantidades vendidas (con estacionalidad) es el de las pequeñas y medianas empresas autopartistas. Ello se vincula a la recuperación en el nivel de actividad de las terminales automotrices durante este año.

Además, según la encuesta de la fundación, la tercera parte de las pymes industriales indicó que se incrementaron sus necesidades de financiamiento en el primer trimestre del año. Dicho financiamiento se destinaría principalmente a cubrir necesidades financieras de corto plazo. Esta situación también se vincula con el retraso de los pagos por parte de los clientes.

Con respecto a los principales problemas que enfrentan las pymes industriales, se destacan el aumento de los costos de las materias primas y la disminución de la rentabilidad. Luego aparecen con un alto grado de importancia el aumento en los costos salariales y los retrasos en los pagos de los clientes.

Asimismo, según la encuesta coyuntural de la fundación, sólo el 21% de las pequeñas y medianas empresas industriales planea realizar inversiones durante el segundo trimestre del corriente año. La dificultad para satisfacer la demanda y la disminución en la participación del mercado por competencia de importaciones no aparecen entre los principales problemas.

Es de remarcar que las pymes son la mayor fuente de ocupación en nuestro país y que normalmente su evolución anticipa la de las grandes empresas.



En mayo se frenó el dólar

La intervención oficial, a través de la venta de bonos en dólares, logró frenar la escalada del dólar. En efecto, el aumento de la oferta de bonos bajó la cotización del contado con liquidación y, por consiguiente, la del billete físico que lo tiene como su referencia más cercana.

Por otra parte, a fines de mayo, el tipo de cambio de convertibilidad (TCC) se ubicaba en 10,23 o sea por encima del valor que alcanzaba el billete verde en ese momento.

Como hemos explicado en nuestro número anterior, el TCC debería actuar como techo de la cotización del dólar billete. Por ahora, ello viene ocurriendo así según se observa en el gráfico.

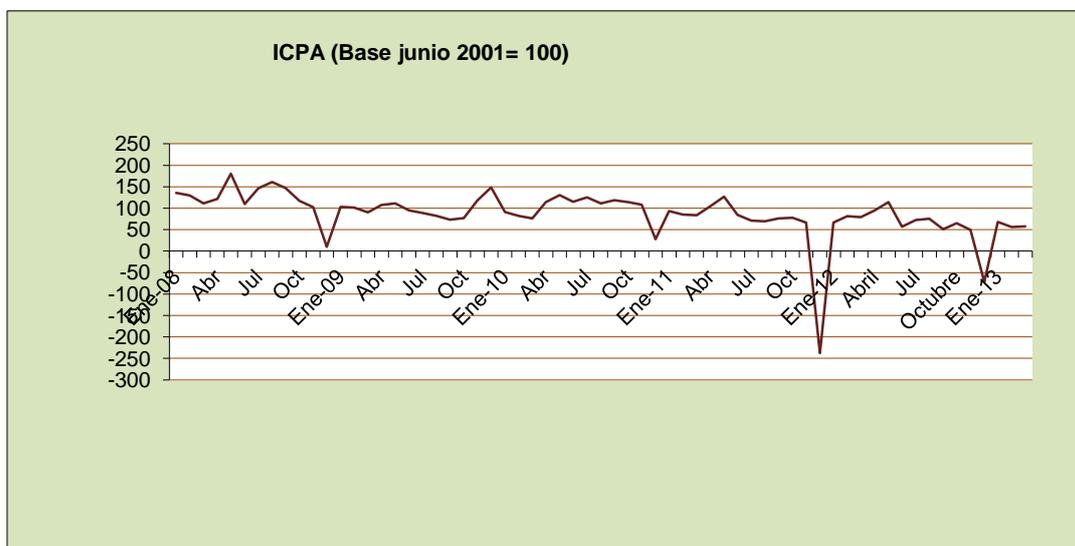
TIPO DE CAMBIO DE CONVERTIBILIDAD, OFICIAL Y BLUE



Leve repunte en la capacidad de pago de Argentina

El Índice de Capacidad de Pago de Argentina (ICPA) experimentó un avance en marzo al ubicarse un 3,3% por debajo del valor registrado en febrero, pero un 26,6% por debajo del valor de igual mes de 2012.

Recordemos que el ICPA se elabora en base a un promedio ponderado de cuatro indicadores: resultado fiscal primario medido en dólares oficiales, tipo de cambio real, reservas del Banco Central y saldo de la balanza comercial.



El avance se logró merced a un mayor resultado fiscal primario en marzo; si bien ello se verificó –como viene ocurriendo sistemáticamente– por el aporte del Banco Central.

Se consolida así la tendencia a convertir los aportes del Banco Central – básicamente emisión monetaria– en una de las fuentes principales de financiamiento del tesoro nacional. Ello responde a un crecimiento del gasto público a un ritmo superior al de los ingresos. Si bien en marzo los gastos crecieron un 23% con respecto a igual mes del año anterior –contra un 36,6% en febrero– los ingresos corrientes lo hicieron en sólo un 21%.

Por su parte, se registró una caída de casi 1.000 millones de dólares en las reservas del BCRA y no hubo mayores cambios en el tipo de cambio real y el saldo de la balanza comercial.



Índices provinciales de inflación

Publicamos a continuación las variaciones mensuales y anuales de índices de precios al consumidor provinciales.

Distrito	Var. Abril	Var. Anual
CABA	2,00%	s/d
Córdoba	1,10%	14,60%
La Pampa	0,05%	16,60%
San Luis	1,60%	23,30%
Santa Cruz	1,51	s/d
Santa Fe	1,10%	13,02%
Tierra del Fuego	1,22%	22,10%
Promedio simple	1,23%	17,92%

Bajó la confianza en el sistema financiero

El Índice de Confianza en el Sistema Financiero (ICSF) cayó un 2,4% en mayo con respecto a abril y un 0,1% en relación con el mismo mes de 2012.

Este índice se construye dividiendo el monto de depósitos a plazo fijo del sector privado por el de la base monetaria. Se adoptó como valor 100 el que tuvo en 1996, considerando el total de plazos fijos en pesos y en dólares.

El comportamiento verificado en el índice en mayo es el resultado de un abrupto aumento en la base monetaria (6,1%) que casi duplica el incremento en los depósitos a plazo (3,6%).



Índice de Confianza en el Sistema Financiero

Base 1996=100

2011		2012		2013	
Ene	27,40	Ene	25,78	Ene	26,59
Feb	27,28	Feb	28,61	Feb	26,74
Mar	27,98	Mar	27,55	Mar	27,49
Abr	27,76	Abr	27,71	Abr	28,43
May	27,76	May	27,78	May	27,76
Jun	27,51	Jun	25,16	Jun	
Jul	26,23	Jul	25,01	Jul	
Ago	27,37	Ago	25,11	Ago	
Sept	27,47	Sept	25,49	Sept	
Oct	28,10	Oct	26,66	Oct	
Nov	26,71	Nov	26,48	Nov	
Dic	24,27	Dic	23,94	Dic	