



IERAL

Fundación
Mediterránea

Informe de Coyuntura del IERAL

Año 31 - Edición Nº 1431 - 14 de Julio de 2022

Coordinador: Jorge Vasconcelos

Editorial – Juan Manuel Garzón

¿Se ralentiza la comercialización de granos por la inestabilidad macroeconómica?

En Foco 1 – Jorge Vasconcelos

La Argentina se encarece en dólares, en parte por atraso cambiario, pero más por las restricciones a importar y la escasez

En Foco 2 – Vanessa Tosselli

El dato regional de la semana:

Los litigios laborales aumentaron un 7,9 % interanual en el primer cuatrimestre

Edición y compaginación

Karina Lignola y Fernando Bartolacci



IERAL Córdoba

(0351) 473-6326

ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires

(011) 4393-0375

info@ieral.org

Fundación Mediterránea

(0351) 463-0000

info@fundmediterranea.org.ar

¿Se ralentiza la comercialización de granos por la inestabilidad macroeconómica?

- Se analiza en esta columna si las turbulencias en los mercados financieros y cambiarios de las últimas semanas han influido sobre el ritmo de comercialización de principales granos (maíz, soja). Debe recordarse que la comercialización representa el momento de ingreso de los granos al circuito económico, posibilitando el arranque de los distintos procesos logísticos, industriales y comerciales que derivarán finalmente y en su gran mayoría en operaciones de exportación (generación de ingresos y divisas)
- De acuerdo a las estadísticas disponibles (MAGyP), las ventas de maíz se encontrarían en un patrón estacional normal, fluyendo al mercado en línea con lo que ha sucedido en últimas campañas, y no se detecta alguna influencia negativa de la volatilidad macroeconómica en la decisión de comercialización. Al cierre de junio se llevaban comercializadas unos 25 millones de toneladas de maíz del ciclo 2021/22, aproximadamente el 50% de la cosecha esperada de este cereal
- Por el contrario, sí se observa un ritmo muy lento de comercialización en el caso de la soja y una baja relevante en las últimas semanas, que tiene que ver al menos en parte con la volatilidad macroeconómica (tipo de cambio). De venderse casi 800 mil toneladas semanales de soja en mayo, se pasó a 540 mil en las últimas 5 semanas (4 semanas de junio y 1 de julio), es decir se redujeron en un 32% los volúmenes comercializados. Nótese que a fines de junio sólo el 27% de la cosecha de soja estaba comercializada, cuando el patrón histórico ubica este porcentaje en el 45% para esa misma fecha

En Foco 1:

11

La Argentina se encarece en dólares, en parte por atraso cambiario, pero más por las restricciones a importar y la escasez

- Los precios de bienes y servicios no regulados (o sujetos a regulaciones parciales) se han encarecido en el mercado interno un 24,6 % en dólares al tipo de cambio oficial, desde 2019 a junio de este año. Si se descuenta la inflación de Estados Unidos del período, entonces tendríamos que esos 24,6 puntos se explican en 3/5 partes por la suba de los precios internacionales y 2/5 por factores locales
- Los ítems catalogados como "protegidos" se han encarecido en dólares mucho más de lo que puede ser explicado por la inflación internacional. Tomando los precios promedio de 2019, se tiene que, a junio de 2022, la suba de estos productos ha sido de 68,9 % en dólares, siempre utilizando el tipo de cambio oficial. Se incluyen aquí los precios de los vehículos, de artefactos para el hogar, prendas de vestir y pasajes aéreos
- De la comparación de los precios de los productos "no regulados" vs los "protegidos", se deduce que el encarecimiento en dólares del país respecto de 2019 es en parte por atraso cambiario, pero fundamentalmente por los efectos colaterales de las crecientes restricciones que operan sobre la operatoria del comercio exterior, que producen faltantes y escasez, sea de insumos y partes como de bienes terminados. El objetivo de controlar precios y cantidades al mismo tiempo fracasa, y una gama relevante de productos pasa a usar los dólares libres para estimar los costos de reposición
- También es cierto que existe "inflación en dólares reprimida", si se tiene en cuenta el atraso de las tarifas de los servicios públicos. A junio de este año, el costo de la provisión de agua, electricidad y gas (datos de CABA) se ha abaratado un 42,6 % en dólares respecto del promedio de 2019, replicando en forma corregida y aumentada el fenómeno experimentado a lo largo del ciclo que llegó hasta 2015
- Para que la Argentina pueda proponerse una estabilización sustentable en el futuro, deberá empezar a corregir las tremendas distorsiones de precios relativos que se constatan. Para avanzar en esa dirección, se requiere un doble movimiento: por un lado, normalizar la operatoria del comercio exterior, para que los precios locales vuelvan a converger con los internacionales y, por el otro, devolver a las tarifas de servicios públicos el rol del GPS (sistema de precios) que orienta decisiones de consumo e inversión

En Foco 2:

16

El dato regional de la semana: Los litigios laborales aumentaron un 7,9 % interanual en el primer cuatrimestre

- Con respecto a igual período de 2019 (pre pandemia), los casos se incrementaron un 37,2%, denotando reversión del fenómeno de menor conflictividad laboral que acompañó a la crisis sanitaria

- En la región Pampeana, los litigios aumentaron 4,6% respecto de 2021 y 30,9% vs 2019. Se destaca negativamente el caso de Córdoba y también el de Buenos Aires, con un aumento de causas de 99,9 % y 70,6% respectivamente. En cambio, en Santa Fe y Entre Ríos, los litigios cayeron un 66,8% y un 25,4%. En CABA y en La Pampa se observaron incrementos más moderados
- En Cuyo, el aumento de casos fue de 45,4% en relación a igual período de 2021. La suba más significativa se verificó en la provincia de Mendoza (60,8%), seguida por San Juan (12,6%) y San Luis (1,2%)
- En La Patagonia, el crecimiento de este indicador es similar al promedio nacional, aunque con gran disparidad entre provincias. En cambio, la litigiosidad cayó en el norte del país, tanto si se considera la región Noreste (con una reducción del orden de los 24,2%), como el Noroeste (-16,5%)

Editorial

¿Se ralentiza la comercialización de granos por la inestabilidad macroeconómica?

Juan Manuel Garzón

- Se analiza en esta columna si las turbulencias en los mercados financieros y cambiarios de las últimas semanas han influido sobre el ritmo de comercialización de principales granos (maíz, soja). Debe recordarse que la comercialización representa el momento de ingreso de los granos al circuito económico, posibilitando el arranque de los distintos procesos logísticos, industriales y comerciales que derivarán finalmente y en su gran mayoría en operaciones de exportación (generación de ingresos y divisas)
- De acuerdo a las estadísticas disponibles (MAGyP), las ventas de maíz se encontrarían en un patrón estacional normal, fluyendo al mercado en línea con lo que ha sucedido en últimas campañas, y no se detecta alguna influencia negativa de la volatilidad macroeconómica en la decisión de comercialización. Al cierre de junio se llevaban comercializadas unos 25 millones de toneladas de maíz del ciclo 2021/22, aproximadamente el 50% de la cosecha esperada de este cereal
- Por el contrario, sí se observa un ritmo muy lento de comercialización en el caso de la soja y una baja relevante en las últimas semanas, que tiene que ver al menos en parte con la volatilidad macroeconómica (tipo de cambio). De venderse casi 800 mil toneladas semanales de soja en mayo, se pasó a 540 mil en las últimas 5 semanas (4 semanas de junio y 1 de julio), es decir se redujeron en un 32% los volúmenes comercializados. Nótese que a fines de junio sólo el 27% de la cosecha de soja estaba comercializada, cuando el patrón histórico ubica este porcentaje en el 45% para esa misma fecha

En esta columna se indaga acerca del ritmo de comercialización de granos por parte de productores agropecuarios, prestando particular atención a lo sucedido en las últimas semanas luego de las turbulencias en los mercados financieros y cambiarios. La comercialización es clave para el ingreso de los granos al circuito económico, el nivel de actividad de los sectores productivos vinculados (transporte, comercialización, procesamiento), las arcas del fisco (recauda impuestos), y la economía del país que depende de las divisas del campo para la importación insumos, equipos, bienes finales y servicios varios.

Antes de analizar las estadísticas disponibles de ventas de granos, se hace un repaso de algunos factores que influyen sobre la decisión de comercialización y de lo que ha sucedido con ellos en las últimas semanas.

La decisión de comercialización

Aunque resulte una obviedad vale la pena recordar primero que el negocio agrícola consiste en producir granos para luego venderlos, obteniendo una ganancia en el proceso suficiente como para compensar riesgos asumidos. Dicho esto, lo que luego no es tan evidente es el momento exacto en el que el productor comercializa los granos, decisión que puede tomarse antes de disponerlos, cuando los está cosechando o habiendo transcurrido varios meses desde la cosecha. El momento preciso de venta depende de factores varios, entre los que pueden mencionarse: necesidad de recursos, grado de aversión al riesgo, contexto macroeconómico y expectativas.

La necesidad aplica en todos los casos, todo productor necesita de fondos ya sea para cancelar las obligaciones asumidas en el proceso productivo, disponer de fondos para iniciar un nuevo ciclo agrícola o para otros fines; en este caso, incluso bajo un contexto que puede ser desfavorable para la comercialización (por ejemplo, cuando se está cosechando y hay una baja estacional de los precios), que ameritaría postergar una venta, el productor vende para pagar insumos y servicios adeudados, renovar maquinarias, comprar semillas, financiar sus gastos familiares, etc. La necesidad puede aparecer en cualquier momento, tanto del ciclo productivo (antes y durante cosecha) como del ciclo comercial (con los granos ya producidos). En términos generales, es de esperar que productores que trabajan sobre campo alquilado tengan mayor necesidad que productores de similar tamaño que trabajan sobre campo propio, los primeros enfrentan mayores costos y cuentan con menos capital y acceso al crédito, que los segundos.

La aversión al riesgo es un factor también importante en la decisión de cuándo vender. Tiene que ver con aspectos personales. Aquellos productores que quieren cerrar el negocio, que no quieren especular con el precio de venta, y que no encuentran atractiva o ven compleja la posibilidad de cubrirse en mercados institucionalizados (por caso con algún contrato de futuros) pueden decidir desprenderse más rápido de los granos, a los efectos de no arriesgar capital por una posible baja de las cotizaciones internacionales y/o algún otro factor que deteriore precios de venta (caso de una intervención pública).

El contexto hace a variables de mercado (precios internacionales) y macroeconómicas objetivas (inflación, tipo de cambio y tasas de interés), y a la dinámica que vienen mostrando en el pasado reciente.

En el plano de la macro, el tipo de cambio, el precio de la divisa extranjera, es un precio determinante para todos los productores de bienes de exportación, dado que define la condición de intercambio de los mismos respecto de otros bienes de la economía. Los productos de exportación se valorizan cuando el tipo de cambio se encarece respecto a otros precios de la economía, siendo de esperar que las ventas se demoren bajo un proceso de depreciación cambiaria. Respecto de la tasa de interés, entendida ésta como el precio de prestar o pedir prestados fondos, mientras más baja sea la tasa (en términos reales), menor es el costo de oportunidad de tener recursos inmovilizados en granos (y

más fácil conseguir financiamiento), por tanto, es de esperar una comercialización más gradual en contextos de bajas tasas de interés y más rápida en contextos de tasas elevadas (ceteris paribus el resto de variables).

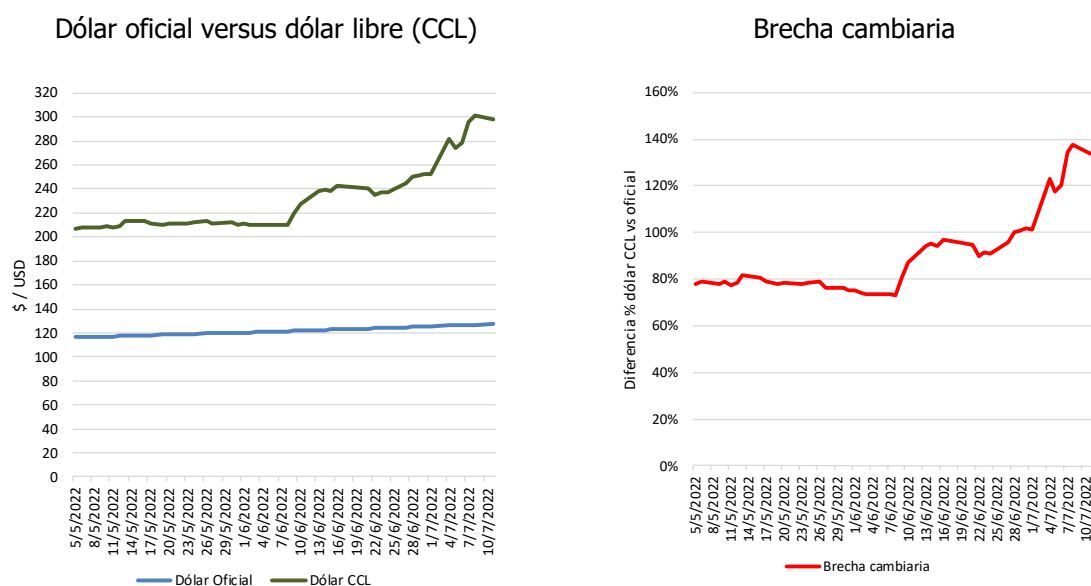
Finalmente, las expectativas de los productores respecto de lo que puede suceder en el futuro son muy relevantes. Estas expectativas pueden ser sobre factores macroeconómicos, precios internacionales, política comercial sectorial, etc. Si se percibe que alguna de estas variables puede cambiar en próximas semanas, es de esperar que ello influya en la decisión comercial, ya sea para acelerar una venta (en caso que se espere un deterioro de la situación) o para demorarla (en caso que se espere una situación más favorable).

¿Qué viene sucediendo con variables relevantes del contexto macroeconómico?

En las últimas semanas una de las variables claves del contexto macroeconómico, el tipo de cambio, ha tenido una volatilidad y una dirección que difícilmente pase desapercibida por los productores en su decisión de comercialización de granos: en los últimos 31 días el dólar que opera en el mercado libre (dólar contado con liquidación) subió un 31%, mientras que el dólar oficial subió sólo un 4,6%, llevando la brecha cambiaria del 87% al 133%, con un pico de casi 140% el día 8 de junio (un nivel récord desde que está en vigencia el nuevo cepo cambiario).

El manual indica que a mayor brecha cambiaria y con tendencia creciente, las expectativas de devaluación se acrecientan, siendo de esperar que se ralenticen todas las operaciones que implican desprenderse de moneda extranjera o de un activo cuyo valor se encuentra directamente ligado al tipo de cambio, hasta tanto se recupere cierta estabilidad cambiaria y se despeje el escenario macroeconómico. La experiencia indica que las brechas cambiarias se cierran más por "suba del dólar oficial" que por "baja del dólar libre".

Evolución del precio del dólar según mercados

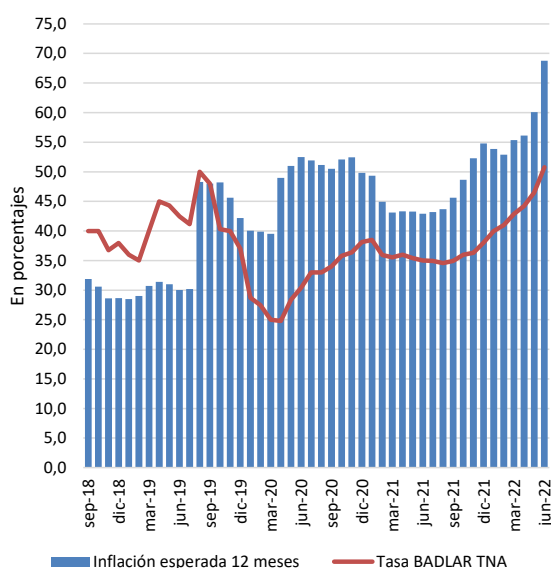


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a BCRA y Ámbito Financiero.

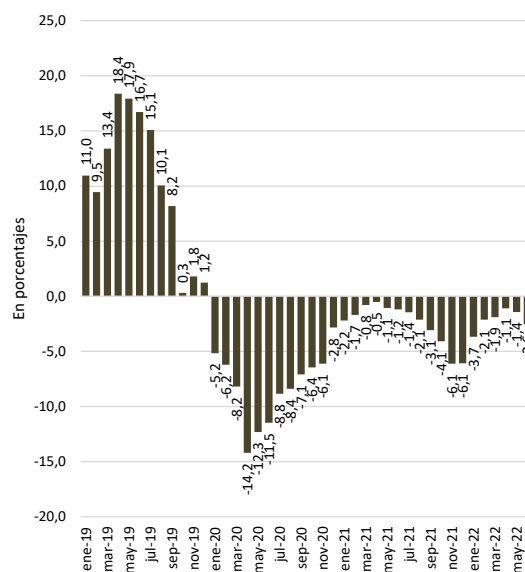
Por otra parte, las tasas de interés esperadas se mantienen en terreno negativo de acuerdo al último relevamiento de mercado del Banco Central. En el REM de junio 2022 se esperaba una tasa BADLAR del 50,8% (TNA) y una expectativa de inflación 12 meses del 68,8%, lo que resulta en una tasa de interés real negativa del 2,6%. Si se tiene en cuenta la tasa de política monetaria del 52%, levemente por encima de la BADLAR, la cuenta sigue dando negativa en términos de tasas reales, considerando la inflación proyectada por el mercado. Las tasas negativas contribuyen a una comercialización lenta de los granos.

Expectativas de tasas de interés e inflación próximos 12 meses según relevamientos de mercado BCRA

Tasa de interés (BADLAR TNA) y de inflación 12 meses



Tasa de interés real esperada



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a REM BCRA junio 2022.

¿Se están vendiendo menos o más granos?

Luego de la descripción de los factores que pueden influir en la decisión de comercialización de granos y de lo sucedido en las últimas semanas con aquellos que están vinculados a la macro, se analiza en este apartado la dinámica de ventas de las últimas semanas en los dos granos principales que se producen en Argentina, maíz y soja (80% de la cosecha total), de acuerdo a las estadísticas oficiales.¹

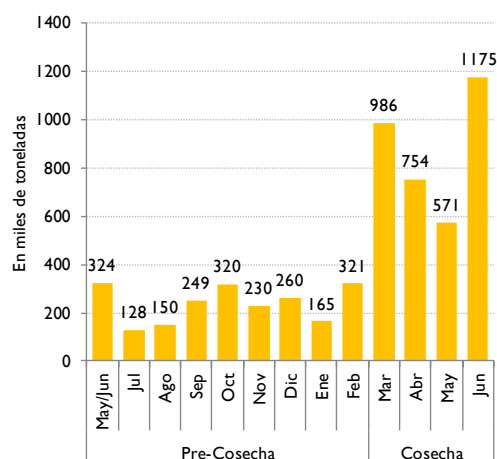
Al cierre de junio se llevaban comercializadas unos 25 millones de toneladas de maíz del ciclo 2021/22, aproximadamente el 50% de la cosecha esperada de este cereal (la que aún no ha terminado). El ritmo de ventas luce en línea con los registros de últimas campañas, no parece haber demoras ni impacto del contexto macroeconómico sobre la comercialización del último mes. De acuerdo a las estadísticas en junio se cerraron precios

¹ https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/ss_mercados_agropecuarios/

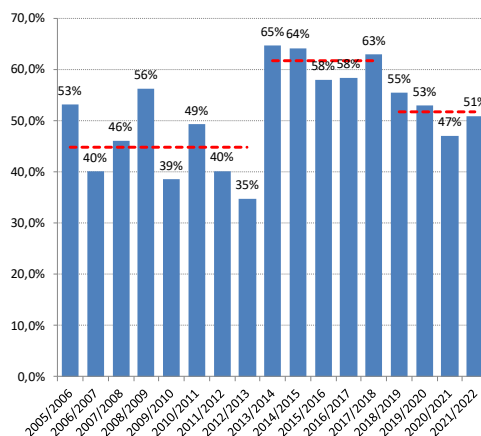
por 1,1 millón de toneladas semanales de maíz, una cifra elevada en perspectiva a meses y años anteriores.

Comercialización de Maíz

Ritmo semanal de ventas (miles de ton)



Maíz producido en el ciclo y no vendido a fines de junio (en % del total producido)



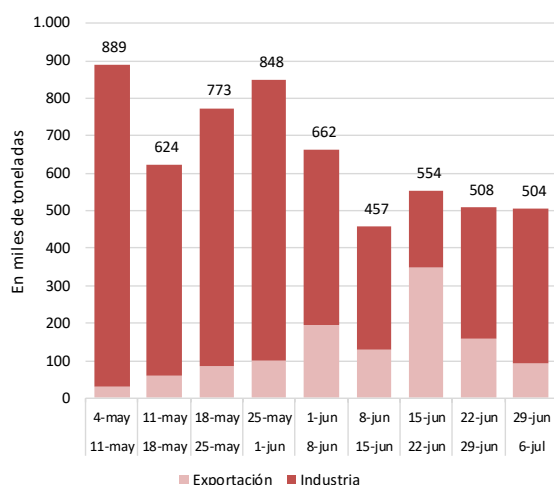
Nota: En base a operaciones de compra venta a precio cerrado con sector exportador e industria. Producción de granos comerciales ciclo 2021/2022 estimada en 50 millones de toneladas.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MAGyP.

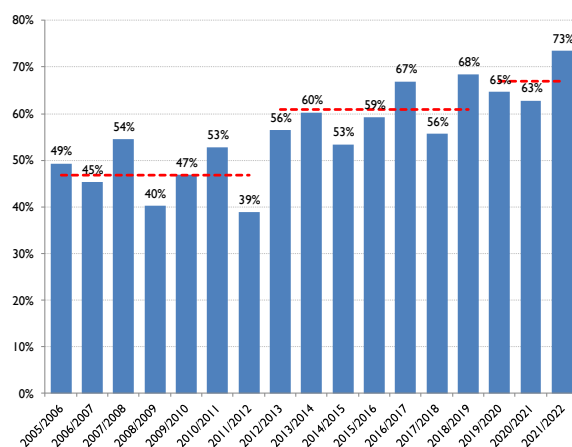
La situación cambia cuando se repara en las ventas de soja. Aquí sí se observa un ritmo más lento de comercialización y una baja relevante en las últimas semanas. Al cierre de junio se llevaban comercializadas unos 11,4 millones de toneladas de soja del ciclo 2021/22 (precio cerrado), aproximadamente el 27% de la cosecha total. A esa fecha quedaba sin comercializar el 73% de la producción, la cifra más alta de las últimas 15 campañas. Además, la volatilidad macroeconómica parece haber influido en las ventas de junio y el arranque de julio, considerando que en mayo se venían vendiendo en promedio unas casi 800 mil toneladas semanales, que bajaron a 540 mil toneladas en las últimas 5 semanas (4 de junio y 1 de julio), un ajuste del 32%. Esta desaceleración de las ventas implica un acumulado de 1,2 millones de toneladas menos en este período de 5 semanas.

Comercialización de Soja

Ritmo semanal de ventas (miles de ton)



Soja producida en el ciclo y no vendida a fines de junio (en % del total producido)



Nota: En base a operaciones de compra venta a precio cerrado con sector exportador e industria. Producción 2021/2022 estimada en 43 millones de toneladas.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a MAGyP.

En síntesis, las ventas de maíz se encontrarían en un patrón normal, fluyendo al mercado en línea con lo que han sido últimas campañas, y no se detecta alguna influencia de la volatilidad macroeconómica en la decisión de comercialización. A fines de junio la exportación llevaba comprados 23 millones de toneladas y tenía casi 7 millones más a disposición sin precio cerrado, de un saldo exportable total que se estima en 35/36 millones de toneladas.

Por el contrario, la soja sí viene demorada en su venta, su salida al mercado está siendo dosificada, y la volatilidad macroeconómica parece haber influido en forma importante en las últimas semanas, ralentizando aún más la comercialización. La industria y la exportación habían logrado comprar sólo 11 millones de toneladas a fines de junio, y tenían a disposición otros 8 millones de toneladas con precio abierto, de una comercialización total que se estima en el orden de las 39-40 millones de toneladas.

Como puede inferirse, cualquier demora en la comercialización de los granos ralentiza luego operaciones de exportación, principal destino de estas materias primas, y posterga el ingreso de divisas al mercado cambiario; en un contexto de mucha volatilidad y desconfianza hacia la política económica, esto genera presión adicional sobre el mercado cambiario y el precio de la divisa extranjera.

Ahora bien, debe advertirse que el problema no son los dólares del campo que pueden demorar en ingresar, de hecho, el sector puede y debe disponer libremente de su producción, decidiendo cuándo es el mejor momento para desprenderse de los granos, tal

como sucede en los principales países productores del mundo (Brasil, Estados Unidos, Australia, etc.).

Lo que debe preguntarse es por qué los dólares no alcanzan en un escenario de excelentes precios internacionales de materias primas y de una cosecha relativamente buena, qué está pasando con la demanda de dólares que se viene mostrando tan activa e intensa en los distintos mercados cambiarios (oficial, libre), qué es lo que está haciendo que los actores económicos se desprendan de sus pesos para intercambiarlos por divisas, ya sea en forma directa (comprando billetes) o indirecta (manteniendo o comprando activos dolarizados, importando bienes).

Y las respuestas a estas preguntas no hay que buscarlas en el mercado de dólares ni tampoco en las decisiones de los agentes privados, sino más bien en el mercado de pesos y en las decisiones de política económica, en el gran desequilibrio que se viene generando en el mercado de pesos por una emisión desmedida para financiar los excesos de gasto público, tanto del presente (déficit fiscal) como de pasado (deuda del tesoro).

En Foco 1

La Argentina se encarece en dólares, en parte por atraso cambiario, pero más por las restricciones a importar y la escasez

Jorge Vasconcelos

- Los precios de bienes y servicios no regulados (o sujetos a regulaciones parciales) se han encarecido en el mercado interno un 24,6 % en dólares al tipo de cambio oficial, desde 2019 a junio de este año. Si se descuenta la inflación de Estados Unidos del período, entonces tendríamos que esos 24,6 puntos se explican en 3/5 partes por la suba de los precios internacionales y 2/5 por factores locales
- Los ítems catalogados como “protegidos” se han encarecido en dólares mucho más de lo que puede ser explicado por la inflación internacional. Tomando los precios promedio de 2019, se tiene que, a junio de 2022, la suba de estos productos ha sido de 68,9 % en dólares, siempre utilizando el tipo de cambio oficial. Se incluyen aquí los precios de los vehículos, de artefactos para el hogar, prendas de vestir y pasajes aéreos
- De la comparación de los precios de los productos “no regulados” vs los “protegidos”, se deduce que el encarecimiento en dólares del país respecto de 2019 es en parte por atraso cambiario, pero fundamentalmente por los efectos colaterales de las crecientes restricciones que operan sobre la operatoria del comercio exterior, que producen faltantes y escasez, sea de insumos y partes como de bienes terminados. El objetivo de controlar precios y cantidades al mismo tiempo fracasa, y una gama relevante de productos pasa a usar los dólares libres para estimar los costos de reposición
- También es cierto que existe “inflación en dólares reprimida”, si se tiene en cuenta el atraso de las tarifas de los servicios públicos. A junio de este año, el costo de la provisión de agua, electricidad y gas (datos de CABA) se ha abaratado un 42,6 % en dólares respecto del promedio de 2019, replicando en forma corregida y aumentada el fenómeno experimentado a lo largo del ciclo que llegó hasta 2015
- Para que la Argentina pueda proponerse una estabilización sustentable en el futuro, deberá empezar a corregir las tremendas distorsiones de precios relativos que se constatan. Para avanzar en esa dirección, se requiere un doble movimiento: por un lado, normalizar la operatoria del comercio exterior, para que los precios locales vuelvan a converger con los internacionales y, por el otro, devolver a las tarifas de servicios públicos el rol del GPS (sistema de precios) que orienta decisiones de consumo e inversión

Los datos desagregados de la variación del IPC de junio suministrados por la Dirección de Estadísticas de CABA mostraron continuidad en el fenómeno de “inflación en dólares” que se verifica desde 2019, antes de la reinstauración a los cepos al cambio y al comercio exterior. Es posible que los datos de julio reflejen una aceleración de esta tendencia, ya que la brecha cambiaria superó el 100 % hacia la última semana de junio, coincidiendo con los anuncios de restricciones adicionales para las autorizaciones a importar, en el contexto de una fuerte aceleración del ritmo de emisión monetaria por parte del Banco Central.

El seguimiento de la “inflación en dólares”, referenciando los precios internos a la evolución del tipo de cambio oficial, no sólo permite detectar indicios de atraso cambiario, sino también reflejar de modo elocuente el proceso de distorsión de precios relativos, que se acentúa cada vez más, incluso si se compara con el año 2015, el último de vigencia de la primera experiencia de los cepos al cambio y al comercio exterior, que había arrancado en 2012.

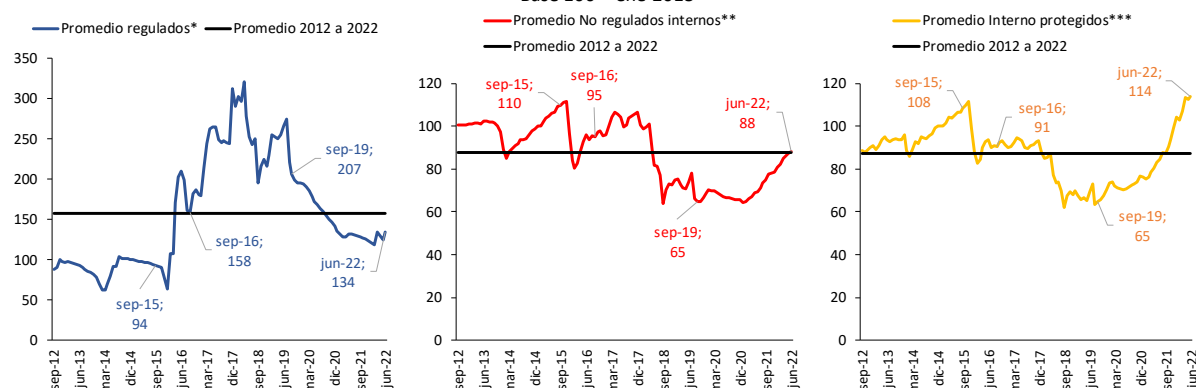
Para este propósito, se agrupan los distintos ítems que conforman el IPC CABA en tres grandes categorías:

- No regulados, aunque en algunos casos existen “precios cuidados” y otros mecanismos de intervención. En esta categoría se incluyen alimentos y bebidas, alquiler de la vivienda, cuidado personal, herramientas y equipos para el hogar y el jardín, libros y papelería, entre otros
- Protegidos, dónde se agrupan productos de mercados afectados en su operatoria por regulaciones cambiarias, de comercio exterior y de otro tipo. Aquí se incluyen los precios de los vehículos, de artefactos para el hogar, prendas de vestir y pasajes aéreos
- Regulados, que incluye las tarifas de electricidad, gas y agua

En la categoría de “No regulados” es dónde se aprecia en forma más fidedigna lo que habitualmente se cataloga como “atraso cambiario”. La serie del Banco Central muestra que, contra el promedio de 2019, el tipo de cambio real bilateral vs el dólar estadounidense muestra una apreciación del peso de 13,2 %. A su vez, el rubro de no regulados se ha encarecido un 24,6 % en dólares (siempre considerando el tipo de cambio oficial), en el mercado interno desde 2019 a junio de este año. Si se descuenta la inflación de Estados Unidos del período, entonces tendríamos que esos 24,6 puntos se explican en 3/5 partes por la suba de los precios internacionales y 2/5 por factores locales.

Evolución de precios en dólares

Base 100 = ene-2015



* Comprende Electricidad, Gas y Agua.

** Comprende Alimentos y bebidas no alcohólicas, Seguros médicos, Servicios educativos, Alquiler de la vivienda, Cuidado personal, Herramientas y equipos para el hogar y el jardín.

*** Comprende Adquisición de vehículos, Artefactos para el hogar, Servicios de transporte aéreo, Prendas de vestir y materiales.

Fuente: IERAL con base en Estadística CBA, BCRA.

En cambio, los ítems catalogados como "protegidos" se han encarecido en dólares mucho más de lo que puede ser explicado por la inflación internacional. Tomando los precios promedio de 2019, se tiene que, a junio de 2022, la suba de los productos protegidos ha sido de 68,9 % en dólares, siempre utilizando el tipo de cambio oficial. Si se parte de setiembre de 2019 (después de la devaluación pos-paso), el encarecimiento en dólares de los productos protegidos es de 75,4 % hasta junio de este año, a un ritmo acumulativo de 1,72 % mensual!!

De la comparación de los precios de los productos "no regulados" vs los "protegidos", se deduce que el encarecimiento en dólares del país respecto de 2019 es en parte por atraso cambiario, pero fundamentalmente por los efectos colaterales de las crecientes restricciones que operan sobre la operatoria del comercio exterior. El objetivo de controlar precios y cantidades al mismo tiempo fracasa, y una gama relevante de productos pasa a usar los dólares libres para estimar los costos de reposición

Si esos cepos se eliminaran, bajarían los precios en dólares de los productos protegidos/restringidos, pero de todos modos el tipo de cambio debería ajustarse hacia arriba, para alcanzar el equilibrio del sector externo de modo genuino, y no por los cepos vigentes.

También es cierto que existe "inflación en dólares reprimida", si se tiene en cuenta el atraso de las tarifas de los servicios públicos. A junio de este año, el costo de la provisión de agua, electricidad y gas (datos de CABA) se ha abaratado un 42,6 % en dólares respecto del promedio de 2019, replicando el fenómeno experimentado a lo largo del cepo anterior, vigente entre fin de 2011 y 2015.

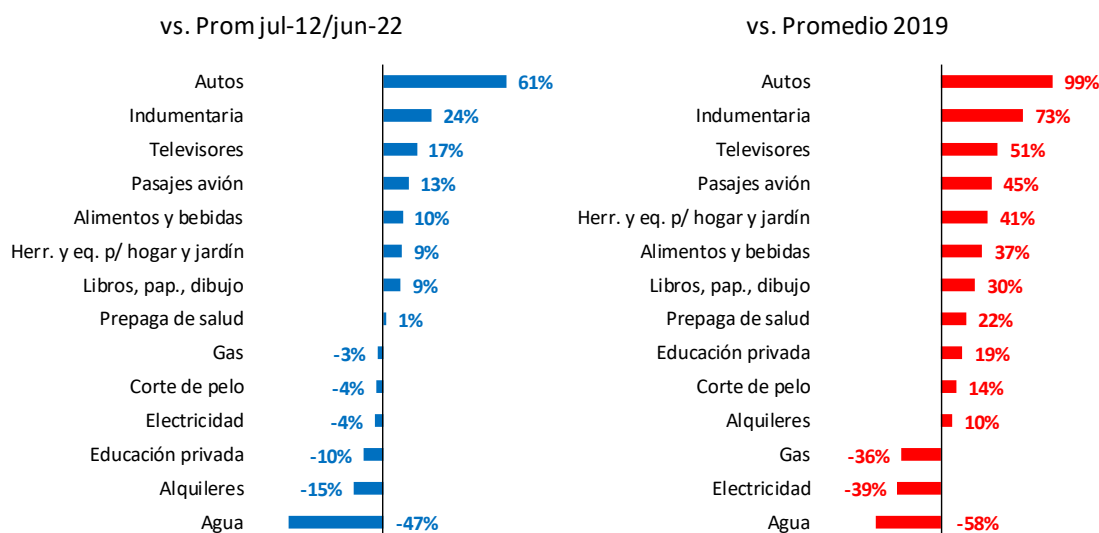
Así, para que la Argentina pueda proponerse una estabilización sustentable en el futuro, deberá empezar a corregir las tremendas distorsiones de precios relativos que se constatan. Para avanzar en esa dirección, se requiere un doble movimiento: por un lado, normalizar la operatoria del comercio exterior, para que los precios locales vuelvan a

converger con los internacionales y, por el otro, devolver a las tarifas de servicios públicos el rol del GPS (sistema de precios) que orienta decisiones de consumo e inversión.

Mientras tanto, el cuadro de situación es realmente inquietante. Si se toma como referencia el 2019, en sólo dos años y medio se han acumulado distorsiones de tal magnitud que encontramos precios que se han duplicado medidos en dólares, y otros que se han achicado prácticamente a la mitad.

Precios de bienes y servicios seleccionados, en dólares al tipo de cambio oficial

Diferencia en puntos porcentuales de junio 2022 vs promedio 2012/2022 y vs promedio 2019



Fuente: IERAL en base a BCRA y dirección de estadísticas de CABA.

Como se observa en el gráfico adjunto, los precios en dólares que más han aumentado en ese período resultan los de pasajes de avión (45 %), televisores (51%), indumentaria (73 %) y automóviles (99%). Los faltantes de partes, insumos y bienes terminados, o la falta de competencia derivan inevitablemente en escasez y subas de precios. Es imperioso que en la agenda de reformas se incluyan incentivos a la competencia y normalización del funcionamiento del comercio exterior (sin cepos), ya que las barreras que se introducen tienen los efectos colaterales que se retratan en el gráfico.

Del otro lado, tenemos una caída de valores en dólares de entre el 36 % y el 58 % en junio 2022 en relación a 2019, para las facturas de gas, electricidad y agua (CABA). Ya es un argumento repetido lo costoso que resulta el desfase entre la inflación y las tarifas: se alienta una demanda por encima de lo que ocurriría con precios que cubran los costos, se deprimen las inversiones en los sectores afectados, se potencia el déficit fiscal por la contrapartida de subsidios, y se deterioran las expectativas de inflación por las inevitables correcciones que habrán de darse, tarde o temprano.

Esta experiencia ya se había vivido entre 2006 y 2015, pero ahora el problema se presenta corregido y agravado: por un ritmo de inflación muy superior al de aquellos años, el monto de los subsidios se está triplicando en términos del PIB en sólo tres años, un fenómeno que en aquella etapa se materializó en seis años. No sólo los subsidios ahora se acercan a los 4

puntos del PIB (incluyendo energía, agua y transporte), sino que se está haciendo cada vez más complejo el sistema de tarificación, ya que para una fracción de la población pareciera estarse definiendo un impuesto encubierto a las manifestaciones de riqueza, más que facturas basadas en el consumo del servicio.

En Foco 2

El dato regional de la semana: Los litigios laborales aumentaron un 7,9 % interanual en el primer cuatrimestre

Vanessa Tosselli

- Con respecto a igual período de 2019 (pre pandemia), los casos se incrementaron un 37,2%, denotando reversión del fenómeno de menor conflictividad laboral que acompañó a la crisis sanitaria
- En la región Pampeana, los litigios aumentaron 4,6% respecto de 2021 y 30,9% vs 2019. Se destaca negativamente el caso de Córdoba y también el de Buenos Aires, con un aumento de causas de 99,9 % y 70,6% respectivamente. En cambio, en Santa Fe y Entre Ríos, los litigios cayeron un 66,8% y un 25,4%. En CABA y en La Pampa se observaron incrementos más moderados
- En Cuyo, el aumento de casos fue de 45,4% en relación a igual período de 2021. La suba más significativa se verificó en la provincia de Mendoza (60,8%), seguida por San Juan (12,6%) y San Luis (1,2%)
- En La Patagonia, el crecimiento de este indicador es similar al promedio nacional, aunque con gran disparidad entre provincias. En cambio, la litigiosidad cayó en el norte del país, tanto si se considera la región Noreste (con una reducción del orden de los 24,2%), como el Noroeste (-16,5%)

Si se considera la evolución de la judicialidad laboral en cada provincia del país, según la Información del Registro de Actuaciones Judiciales (RAJ) administrado por la Superintendencia de Riesgos del Trabajo, se observa que los juicios iniciados por trabajadores de unidades productivas y casas particulares se ubicaron durante el primer cuatrimestre del año en 22.769, un incremento de 7,9% respecto de igual período de 2021, y 37,2% por encima del primer cuatrimestre 2019, previo a la situación sanitaria enmarcada por la pandemia COVID19.

Este resultado refleja una reversión del fenómeno de menor conflictividad laboral que acompañó a la crisis sanitaria. A nivel regional y provincial, ese rebote resultó heterogéneo: mientras que en Cuyo las causas iniciadas aumentaron un 45%, en el Noreste el número de litigios se redujo un 24,2%.

Juicios iniciados por trabajadores de unidades productivas y casas particulares
Acumulado ene – abril 2022 vs. Igual período 2021

Total País	22.769	7,9%	Cuyo	3.134	45,4%
Noroeste	565	-16,5%	San Luis	491	1,2%
Jujuy	318	-3,6%	Mendoza	2.545	60,8%
Tucumán	59	-45,9%	San Juan	98	12,6%
Santiago del Estero	173	-15,2%	Noreste	304	-24,2%
Catamarca	3	-70,0%	Formosa	14	40,0%
Salta	12	-29,4%	Misiones	172	-26,8%
La Rioja	0	-100,0%	Corrientes	88	-14,6%
Pampeana	16.903	4,6%	Chaco	30	-43,4%
Entre Ríos	314	-25,4%	Patagónica	1.420	7,5%
Córdoba	1.913	99,9%	Río Negro	194	10,9%
Buenos Aires	8.543	70,6%	Neuquén	604	-12,0%
Santa Fe	2.057	-66,8%	Santa Cruz	20	-25,9%
La Pampa	27	8,0%	Chubut	538	72,4%
CABA	4.049	14,1%	Tierra del Fuego	64	-47,1%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea sobre la base de la Superintendencia de Riesgos del trabajo – Ministerio de Producción y trabajo de la Nación.

En la región **Pampeana**, donde se nuclea el 74% de los juicios bajo consideración, se iniciaron 16.903 litigios en enero-abril de este año, un 4,6% por encima de igual período de 2021, y 30,9% más que en la pre pandemia (primeros cuatro meses de 2019). Entre las provincias que la componen, se destaca negativamente el caso de Córdoba y Buenos Aires, con un aumento de causas de 99,9 % y 70,6% respectivamente. En cambio, en Santa Fe y Entre Ríos, los litigios cayeron un 66,8% y un 25,4%. En CABA y en La Pampa, se observaron incrementos más moderados (del 14,1% y 8,0% en cada caso), aunque ambos por encima del ritmo de variación nacional.

En **Cuyo**, dónde se iniciaron 3.134 litigios en el primer cuatrimestre del año, el aumento de casos fue de 45,4% en relación a igual período de 2021. La suba más significativa se verificó en la provincia de Mendoza (60,8%), seguida por San Juan (12,6%) y San Luis (1,2%).

La **Patagonia**, con 1.420 litigios iniciados en lo que va de 2022, el crecimiento de este indicador es similar al promedio nacional, aunque con gran disparidad entre provincias. Sobresalen Neuquén y Chubut en cantidad de litigios iniciados, con 604 y 538 causas, respectivamente, mientras que en Río Negro se registraron 194, en Tierra del Fuego 64, y en Santa Cruz 20. Si se compara con el primer cuatrimestre 2021, se observan incrementos en la cantidad de juicios en Chubut (72,4%) y Río Negro (10,9%), mientras que en el resto de las provincias se redujo la cantidad de litigios.

La litigiosidad cayó en el norte del país, tanto si se considera la región **Noreste** (con una reducción del orden de los 24,2%), como el **Noroeste** (-16,5%). Entre las provincias se observa una reducción en las actuaciones judiciales en todas ellas, con excepción de Formosa, en donde las causas aumentaron el 40%. En el caso de La Rioja, no se

registraron litigios en el primer cuatrimestre del año, y en Catamarca hubo sólo 3 causas iniciadas – reducción de 70%-. En Chaco y Tucumán las bajas superaron el 40%, mientras que en el resto de las provincias las mermas fueron más moderadas.