

UNA APROXIMACIÓN A LA SUBDECLARACIÓN DE EXPORTACIONES

Si bien mucho se ha estado debatiendo en estos meses acerca de las diversas causas que explican el comportamiento exportador del presente año luego de la mega-devaluación del peso –entre las cuales se destacan la falta de financiamiento, el control de cambios, la imposición de retenciones, la obligación de liquidación de divisas, entre otras-, la magnitud del “efecto precio” parece estar sobreponiéndose al resto de las cuestiones¹. En efecto, la Argentina está perdiendo cerca de 1.300 millones de dólares de exportaciones en lo que va del año por este factor (de un total de 16.768 millones vendidos en el período enero-agosto).

Como consecuencia de ello, en la presente nota se analizan algunos determinantes de este fenómeno.

- **La dinámica de los precios internacionales:** la desaceleración del crecimiento de la economía mundial y la caída de los flujos comerciales globales del último año, se ha visto traducida en una disminución de los precios internacionales de las principales commodities. Si bien no existe un índice de precios promedio mundial, el Banco Mundial sigue el comportamiento de los precios de diferentes productos comerciados internacionalmente, los cuales –como se ve en los gráficos que se presentan más abajo- observan en muchos casos una disminución importante en el último año. Por otra parte, de una rápida mirada a los indicadores de precios de exportación de países de similar desarrollo relativo –Brasil y México, por ej.- se observa un comportamiento parecido al del caso argentino. En definitiva, es posible afirmar que una parte importante de la caída de precios de exportación de nuestros productos sigue la evolución de los precios internacionales de los mismos.
- **Los factores domésticos:** las diversas medidas establecidas a lo largo del presente año que afectan en forma directa o indirecta la dinámica exportadora argentina (mega-devaluación, sistema de control de cambios, imposición de retenciones, limitación de acceso a las divisas necesarias para realizar pagos al exterior, etc.) pueden generar incentivos al surgimiento de conductas empresarias que contribuyan a disminuir el precio de exportación de sus productos (más que los internacionales de referencia). Estas conductas pueden estar relacionadas tanto con cuestiones “genuinas” (como ser la aceptación por parte de los exportadores de precios “en dólares” menores al que tenían antes de la devaluación dado el fuerte incremento del retorno en “pesos”, o la reducción de precios de exportación como contracara de la fuerte caída de la demanda interna), como con procedimientos “irregulares” (subfacturación de exportaciones²).

ALGUNA EVIDENCIA EMPÍRICA

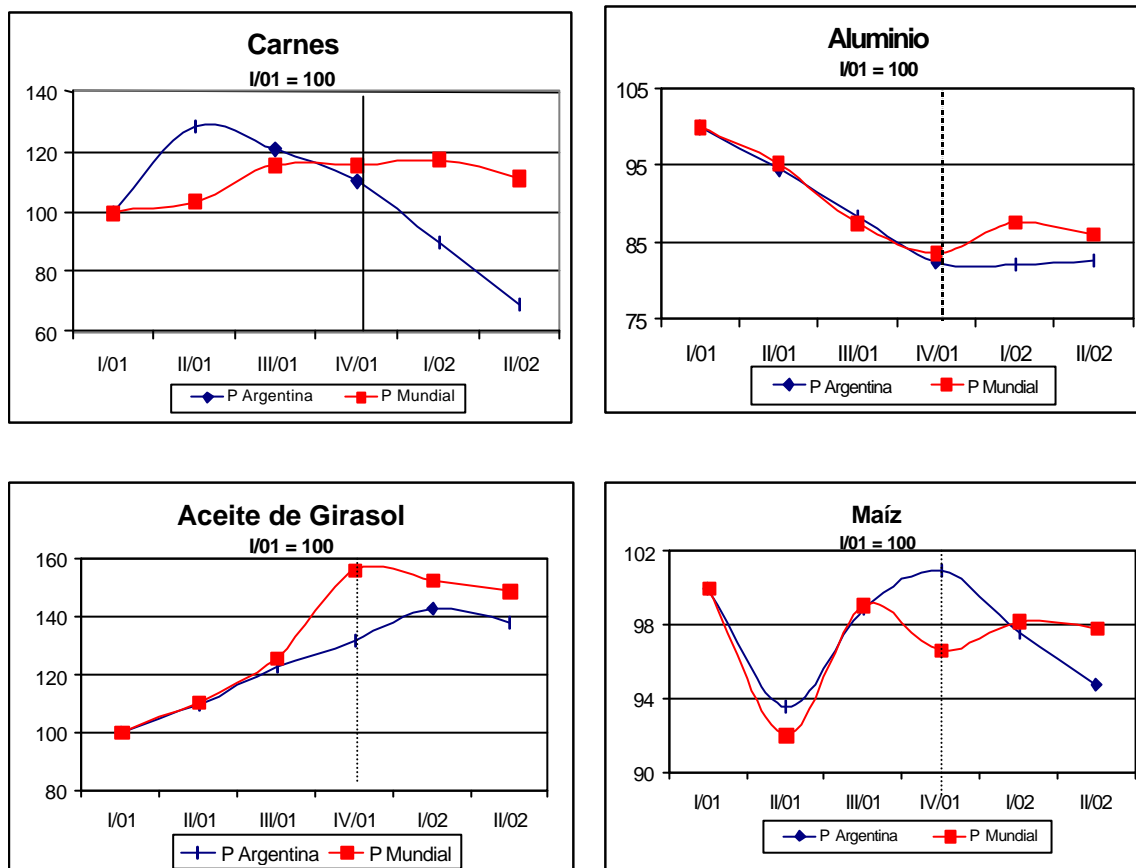
A efectos de tratar de identificar la importancia de los factores domésticos e internacionales a la hora de explicar la baja de los precios de exportación de los productos argentinos, se ha comparado la evolución de los precios internacionales de

¹ En el caso de los productos primarios, el efecto de la caída de las cantidades exportadas (-12%) es superior al de la disminución de precios (-3%), por lo que merece un análisis aparte.

² Una declaración inferior a la real implica una reducción de la base imponible sobre la cual se aplican las retenciones. Al mismo tiempo, disminuye la base sobre la cual los exportadores se ven obligados a liquidar las divisas que obtienen por sus operaciones.

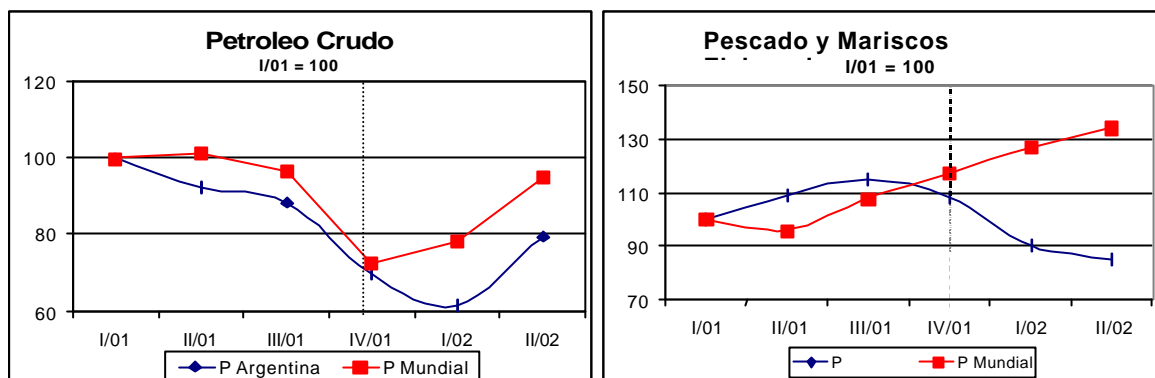
once productos de cierta magnitud en la canasta exportadora argentina³. A este respecto, los gráficos que se presentan a continuación reflejan algunos de los casos donde el precio de exportación argentino cae más fuertemente que el internacional en lo que va de 2002 o bien aumenta la brecha existente entre ambos precios.

Gráfico 5.1



³ El análisis se realiza solo para los primeros seis meses del año ya que no se cuenta con información sobre la evolución de los precios internacionales en la segunda parte del año.

Gráfico 2.7 (Cont.)



Fuente: CEP en base a INDEC y Banco Mundial

Si bien algunos informes elaborados recientemente⁴ tienden a concluir que la brecha entre los precios internacionales y los de exportación de Argentina representan el monto de subfacturación, debe destacarse que esta diferencia puede deberse tanto a otras conductas empresariales –no irregulares, como las citadas anteriormente- así como también a cuestiones estadísticas y/o diferencias estructurales.

En efecto, si bien en condiciones ideales el precio de exportación de estos productos no diferenciados –o commodities- no debería diferir sustancialmente del precio que los mismos observan en el mercado mundial, en la práctica aparecen normalmente diferencias asociadas a factores tales como localización geográfica, costos de transporte, diferenciales de calidad, etc.. De este modo, una parte del diferente desarrollo de los precios está relacionado con factores de tipo estructural que nada tienen que ver con los comportamientos empresarios.

Como consecuencia de ello, resulta necesario intentar identificar cuánto del diferencial de precios –entre los internacionales y de nuestras exportaciones- se debe a fenómenos de tipo estructural y cuánto se debe a causas de naturaleza coyuntural y de corto plazo.

Con este objeto, se estimó para cada producto la diferencia entre los precios locales y los internacionales desde principios del año 1995 hasta diciembre del año 2001, obteniéndose asimismo, el diferencial promedio del período -como una aproximación del diferencial de precios “normal” para los productos seleccionados-. Esta brecha –estructural- de precios fue utilizada para “ajustar” la diferencia observada en el semestre post-devaluación –entre el precio internacional y el de exportación de Argentina-, de forma tal de intentar captar el impacto de los factores “coyunturales”.

En otros términos, la diferencia de precios atribuible solamente a factores de naturaleza coyuntural sería:

$$St = (PI-Pi)_t - \text{Promedio } (PI-Pi)$$

⁴ Ver Informe IEFE (julio de 2002) sobre el tema.

Donde P_i y P_j son el precio internacional y local respectivamente. Este procedimiento se siguió para una cantidad limitada de bienes -para los que se cuenta con precios internacionales- y que en conjunto representan algo más del 40% del total de las exportaciones argentinas.

En el cuadro 2.3 se presenta el diferencial promedio de precios para el periodo 1995-2001 (como porcentaje del precio internacional) y los diferenciales que se registraron en los dos primeros trimestres del 2002. En los casos en que el diferencial de precios es históricamente positivo (precio doméstico por encima del internacional), una disminución de la brecha a lo largo del presente año podría estar insinuando algún comportamiento coyuntural “no normal” en los precios de exportación de Argentina.

Para los casos en que el diferencial de precios es históricamente negativo (precio doméstico por debajo del internacional), dicho fenómeno se observa cuando la brecha se hace aún más negativa.

CUADRO 2.3

Productos	Diferencial Promedio de precios 1995-2001	Diferencial de Precios I Trim 2002	Diferencial de Precios II Trim 2002
ACEITE DE GIRASOL	16.9%	11.8%	11.9%
ACEITE DE SOJA	4.5%	1.6%	-6.1%
ALUMINIO	0.5%	-3.2%	0.5%
CARNE	16.0%	-27.5%	-40.1%
FIBRA DE ALGODÓN	-3.6%	-20.2%	-16.4%
MAIZ	-0.4%	-2.7%	-4.2%
PESCADOS Y MARISCOS ELABORADOS	-26.2%	-49.9%	-54.5%
PETRÓLEO CRUDO	-13.1%	-28.9%	-23.6%
SOJA	6.1%	8.1%	-3.8%
SORGO	5.1%	-5.7%	-0.5%
TRIGO	16.5%	0.9%	9.3%

Fuente: CEP en base a INDEC y Banco Mundial

A partir de estos resultados, se pueden calcular las exportaciones “potenciales”, entendidas como aquellas que se hubieran realizado valuando las actuales ventas al mundo a los precios internacionales corregidos por el diferencial “normal o estructural” de precios.

La diferencia entre el monto total de exportaciones “potenciales” y “efectivas” de este conjunto seleccionado de productos asciende a cerca de 560 Mill. de U\$S -un 12% del monto exportado-. Como se mencionara anteriormente **no es posible concluir que efectivamente esta brecha pueda ser aproximada a la pérdida de ventas por subfacturación**; en efecto, pueden estar influyendo otras conductas empresarias no irregulares, así como también otros factores exógenos que pudieran explicar la mayor dispersión actual de precios.