



IERAL

Fundación
Mediterránea

Informe de Coyuntura del IERAL

Año 29 - Edición N° 1294 – 20 de Agosto de 2020

Coordinador: Jorge Vasconcelos

Editorial – Marcelo Capello y Laura Caullo

Salario real en su menor nivel en 18 años, aunque su poder adquisitivo depende de los bienes y servicios que se consideren

En Foco 1 – Marcos O`Connor

Las importaciones mundiales cayeron 8,5 % interanual en los cinco primeros meses de 2020

En Foco 2 – Juan Manuel Garzón y Pablo Romero

Las ventas de combustibles indican una lenta vuelta a la normalidad

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

BRONERS / ADAM

Editorial:**4*****Salario real en su menor nivel en 18 años, aunque su poder adquisitivo depende de los bienes y servicios que se consideren***

- Cuando se evalúa el salario en términos de dólares, se observa gran volatilidad. El sueldo de los trabajadores privados formales se ubica actualmente en torno a los 900 dólares, un nivel semejante al de 2001, pero llegó a un piso de 270 dólares en 2002 y trepó hasta 1.650 dólares en 2015, una cifra que se mostró insostenible por la falta de productividad de la economía argentina, con severos problemas de competitividad y deterioro de la balanza comercial
- En el primer semestre de 2020 se pudo comprar, con un salario promedio, el equivalente al 9,7% de un vehículo de gama media-baja, sin patentar. Este poder adquisitivo es algo superior al del año pasado, pero lejos del 12,1% de un automóvil que podía comprarse en 2017, el máximo guarismo de los últimos 20 años. En términos de metros cuadrados a construir, un salario mensual hoy equivale a 1,44 m², el nivel más bajo de los últimos 13 años, con deterioro continuo en los últimos 5 periodos. Asimismo, con un sueldo promedio se pueden adquirir 167 kilos de carne vacuna, el poder de compra más bajo en 20 años después del piso de 162 kilos en 2010
- Las discusiones salariales se desactivaron en el primer semestre, pero ahora se están reiniciando. Se negocian acuerdos cortos (de 3 a 6 meses), con mejoras porcentuales o sumas fijas pactadas en relación a la inflación; y si se trata de pactos anuales, los aumentos se sitúan entre el 25% y 30%. Sin embargo, las actividades más golpeadas por las políticas de confinamiento, caso de gastronómicos, comercios, la industria textil y la construcción, enfrentan severas dificultades para una recomposición salarial. Desde el punto de vista del consumo, hay que tener en cuenta la gran cantidad de trabajadores involucrados
- El 2020 terminará con un alto déficit fiscal primario (8% del PIB), que conduce a una elevada emisión monetaria, y tarifas de servicios públicos en algunos casos nuevamente rezagadas. Con un nivel relativamente bajo de reservas de libre disponibilidad del BCRA (entre 4.500 y 8.500 millones de dólares) y un tipo de cambio oficial que ya muestra signos de retraso, no resultará fácil la recuperación de los salarios reales en los próximos meses, ante el posible repunte de la tasa de inflación

En Foco 1:**14*****Las importaciones mundiales cayeron 8,5 % interanual en los cinco primeros meses de 2020***

- El volumen de las compras al exterior descendió 10,5 % interanual en el caso de los países avanzados, y 5,5 % en el de los emergentes
- Entre las economías avanzadas, Japón registró una merma de 4,4% en el volumen de sus importaciones, mientras que Estados Unidos y la Eurozona anotaron caídas de 9,1% y 12,2%, respectivamente

- En las economías emergentes, China jugó un rol amortiguador, ya que sus importaciones descendieron un 2,0 % interanual, mientras que para América latina la contracción fue de 11,8 %

En Foco 2:

17

Las ventas de combustibles indican una lenta vuelta a la normalidad

- En el mes de julio las ventas de combustibles muestran recuperación respecto de los meses previos, pero se ubican todavía varios escalones por debajo del mismo mes del año 2019 en una muestra amplia de ciudades del país (30), lo que refleja que ya sea por la Pandemia y/o las políticas de aislamiento y distanciamiento, les está costando mucho tanto a la economía (empresas) como a la sociedad (familias) la vuelta a la normalidad
- Las 30 ciudades bajo análisis se distribuyen en tres grupos. Un primer grupo, integrado por la principal ciudad del país (CABA) y la ciudad capital de la provincia de Buenos Aires (La Plata), es el que muestra los peores guarismos en ventas de combustibles, tanto de gasoil como de naftas y GNC. Este grupo muestra, por un lado, el mayor ajuste en el segundo trimestre y, por el otro, la recuperación más lenta
- Un segundo grupo integrado por principales ciudades capitales del país (14) se posiciona en una situación intermedia, con ventas que se están recuperando un poco más rápido, pero que al mes de julio se ubican todavía entre un 20% y 30% por debajo de las del año pasado en todos los combustibles. Finalmente, un tercer grupo integrado por ciudades de tamaño intermedio (14), emplazadas en zonas agro productivas, que luce mejor que los dos otros en materia de ventas de gasoil, su principal combustible, pero que muestra también problemas similares en lo que hace a comercialización de naftas y GNC (recuperación relativamente lenta y nivel inferior a 2019)

Editorial

Salario real en su menor nivel en 18 años, aunque su poder adquisitivo depende de los bienes y servicios que se consideren

Marcelo Capello y Laura Caullo

- Cuando se evalúa el salario en términos de dólares, se observa gran volatilidad. El sueldo de los trabajadores privados formales se ubica actualmente en torno a los 900 dólares, un nivel semejante al de 2001, pero llegó a un piso de 270 dólares en 2002 y trepó hasta 1.650 dólares en 2015, una cifra que se mostró insostenible por la falta de productividad de la economía argentina, con severos problemas de competitividad y deterioro de la balanza comercial
- En el primer semestre de 2020 se pudo comprar, con un salario promedio, el equivalente al 9,7% de un vehículo de gama media-baja, sin patentar. Este poder adquisitivo es algo superior al del año pasado, pero lejos del 12,1% de un automóvil que podía comprarse en 2017, el máximo guarismo de los últimos 20 años. En términos de metros cuadrados a construir, un salario mensual hoy equivale a 1,44 m², el nivel más bajo de los últimos 13 años, con deterioro continuo en los últimos 5 periodos. Asimismo, con un sueldo promedio se pueden adquirir 167 kilos de carne vacuna, el poder de compra más bajo en 20 años después del piso de 162 kilos en 2010
- Las discusiones salariales se desactivaron en el primer semestre, pero ahora se están reiniciando. Se negocian acuerdos cortos (de 3 a 6 meses), con mejoras porcentuales o sumas fijas pactadas en relación a la inflación; y si se trata de pactos anuales, los aumentos se sitúan entre el 25% y 30%. Sin embargo, las actividades más golpeadas por las políticas de confinamiento, caso de gastronómicos, comercios, la industria textil y la construcción, enfrentan severas dificultades para una recomposición salarial. Desde el punto de vista del consumo, hay que tener en cuenta la gran cantidad de trabajadores involucrados
- El 2020 terminará con un alto déficit fiscal primario (8% del PIB), que conduce a una elevada emisión monetaria, y tarifas de servicios públicos en algunos casos nuevamente rezagadas. Con un nivel relativamente bajo de reservas de libre disponibilidad del BCRA (entre 4.500 y 8.500 millones de dólares) y un tipo de cambio oficial que ya muestra signos de retraso, no resultará fácil la recuperación de los salarios reales en los próximos meses, ante el posible repunte de la tasa de inflación

Si bien el salario tiene un importante rol económico y social, desde el punto de vista del sistema de precios es un precio más de la economía, cuyo valor relativo a otros bienes varía en el tiempo. En ello influye la evolución de los salarios nominales frente a diferentes conjuntos de bienes, en especial contra la canasta que mide el índice de precios al consumidor (IPC).

Así, el valor relativo de los salarios depende también del valor de los otros bienes en cada momento del tiempo. Y aquí conviene distinguir entre bienes y servicios transables y no transables. Los primeros (se exportan o compiten con las importaciones), tienen precios estrechamente ligados a los precios internacionales de esos bienes, ajustados por tipo de cambio, costos de transporte y tributos al comercio exterior. Es decir, el precio de los bienes transables tiene relación directa con el tipo de cambio: sube el dólar y suben esos precios en el mercado local en una proporción similar.

En cambio, los precios de los bienes y servicios no transables (no se exportan ni se importan) dependen especialmente de la demanda y oferta interna del bien. Cuando sube el tipo de cambio, sus precios están pocos ligados a él, y la recesión económica que suele acompañar ese proceso contiene la demanda (y los precios relativos) de dichos bienes no transables. En cambio, cuando se recupera la demanda, y dado que estos bienes y servicios no se pueden importar, si la oferta interna no sube al mismo ritmo tales bienes tienden a encarecerse. Ello explica por qué los bienes y servicios no transables suelen tener precios relativos altos (en dólares y en términos de bienes transables) cuando la moneda del país está “apreciada” (tipo de cambio bajo), y a la inversa cuando la moneda local está “depreciada” (tipo de cambio alto).

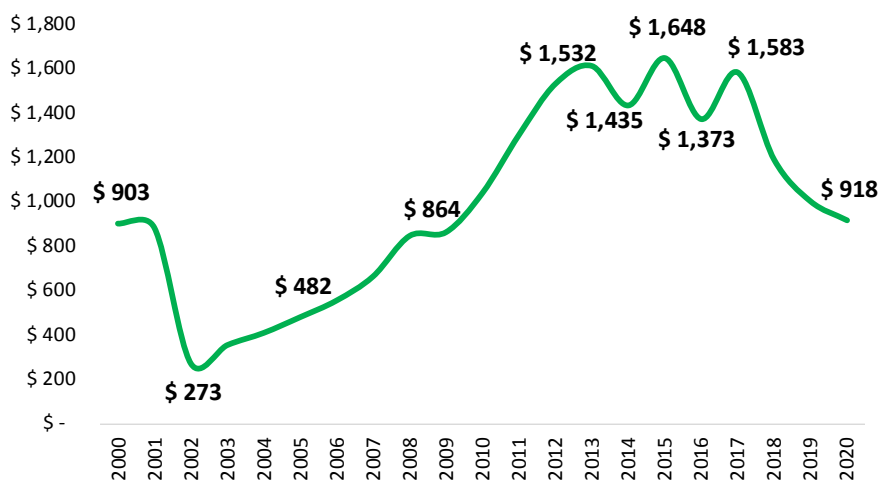
Los salarios entran como bienes no transables: su nivel depende, en mayor medida, de la demanda y oferta interna de trabajo. Por supuesto, también influyen factores institucionales. Cuando sube el tipo de cambio, los salarios no lo siguen a la par, y su valor, en el corto plazo, cae cuando se mide en la divisa extranjera. Dado que en Argentina existe mucha volatilidad cambiaria, por ende, existe también mucha volatilidad del poder adquisitivo de los salarios, en términos de diferentes bienes, entre ellos de las divisas extranjeras.

Por lo anterior, el poder adquisitivo de los salarios, en términos de otros bienes, depende en buena medida de si esos “otros bienes” son transables o no transables. Un bien transable, por definición, es una divisa extranjera, por lo que suele convenir expresar el valor de los salarios en una moneda extranjera, como puede ser el dólar. Esta medida es muy útil para sacar conclusiones sobre la competitividad de costos de la economía local, en este caso, costos laborales, antes de corregir por productividad.

En tal sentido, cuando se evalúa la evolución del salario en términos de dólares, la relación es inversa: si sube el dólar cae el salario medido en esa moneda. Por ejemplo, el salario privado formal en dólares se ubica, en el año 2020, al nivel de 2001, en torno a 900 dólares. Pero llegó a ubicarse en alrededor de 270 dólares en 2002 (exageradamente bajo), y en 1.650 dólares en 2015 (no sostenible para la productividad de la economía

argentina, generó problemas de competitividad y finalmente déficit comercial). Si la comparación se realiza usando el tipo de cambio informal, en 2020 el salario en dólares se ubica un 33% abajo del valor del año 2001 (600 versus 900 dólares), pero 119% arriba del valor de 2002. Claro que entre 2002 y 2020 también hubo inflación en USA: un salario de 273 dólares en 2002 sería equivalente a un salario de 391 dólares en 2020, que compara contra los 918 o 598 dólares que exhibe el salario local en 2020, ya sea que se lo mida usando el dólar oficial o el del mercado informal.

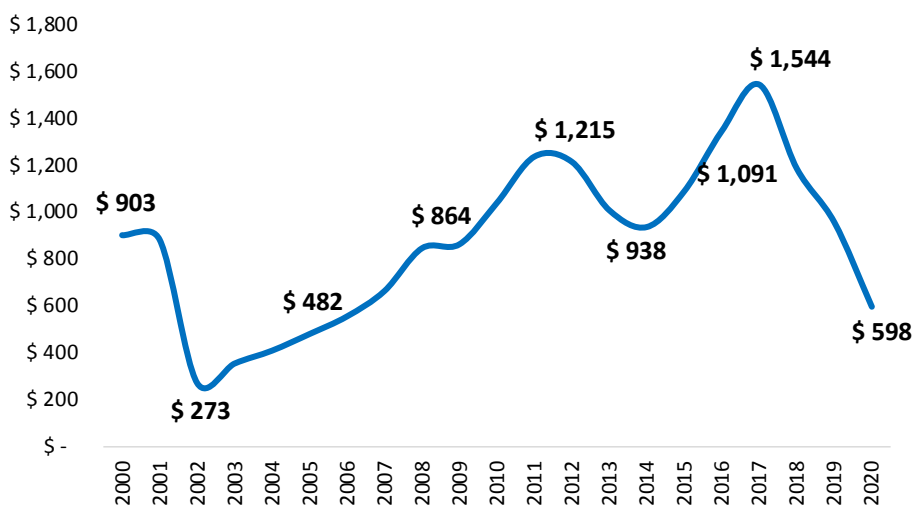
Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólares (tipo de cambio oficial) En U\$D. Período 2000 - 2020*



*2020 primer semestre.

Nota: Tipo de Cambio oficial de referencia del BCRA (mayorista) al 31 de junio del 2020
 Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y BCRA

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólares blue (U\$D) (2000/2020*)

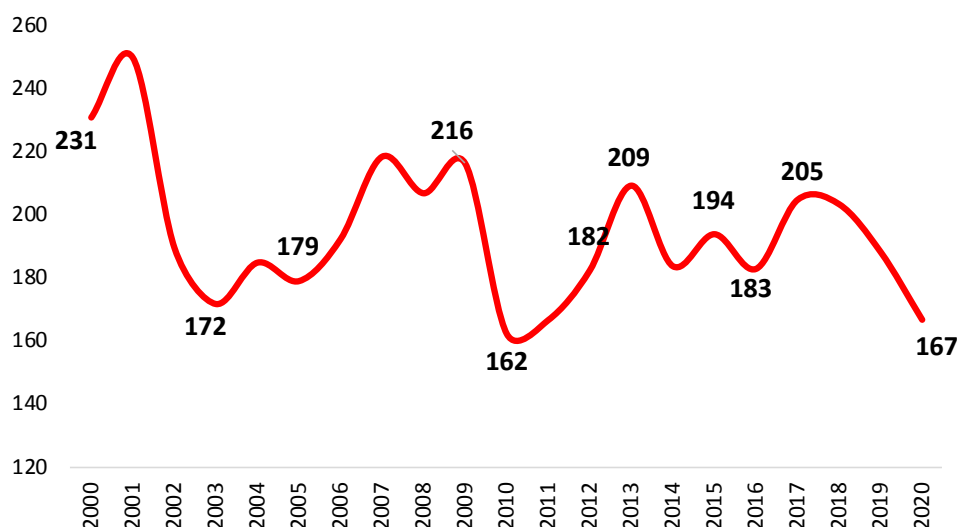


*2020 primer semestre. Nota: Tipo de Cambio Informal seguido por Ámbito al 31 de junio de 2020
 Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y Ámbito.

Los alimentos son, la mayoría de ellos, bienes transables, de modo que, si sube el dólar, los salarios suelen subir menos que los precios de los alimentos, y el poder adquisitivo del salario, en términos de alimentos, suele bajar.

Por caso, en el primer semestre de este año, con un sueldo promedio se podían adquirir 167 kilos de carne vacuna (valores de seis cortes relevados por el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina). Ese poder de compra es el segundo más bajo en 20 años: apenas supera los 162 kilos de 2010.

**Evolución del poder de compra del salario privado formal
En términos del kilo de carne (kg) Período 2000 - 2020***

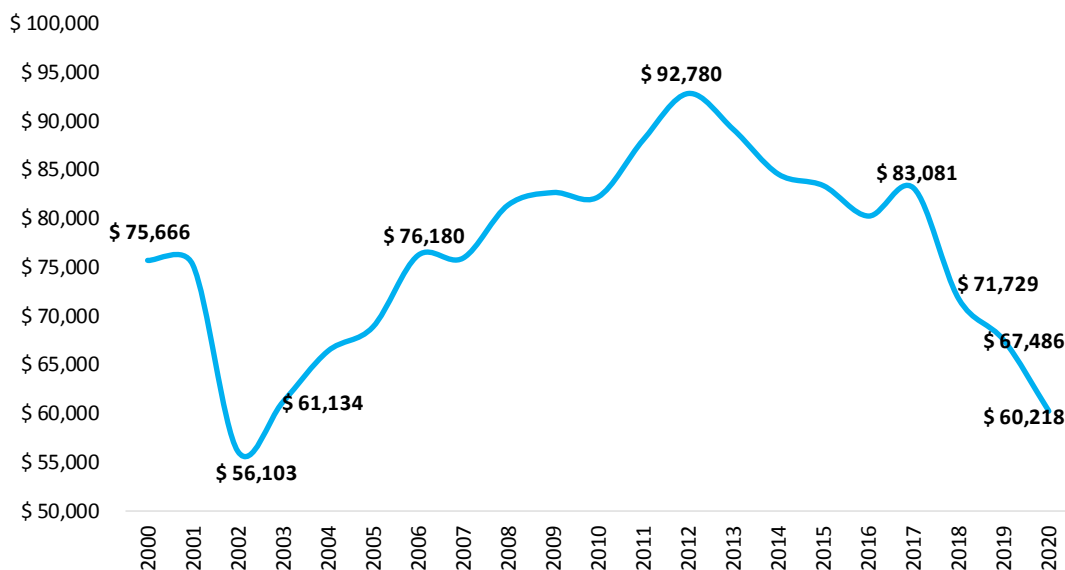


*2020 primer semestre. Nota: se utiliza un promedio de 6 cortes de carne vacuna (asado, bife angosto, carne picada, cuadril, nalga y paleta)

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación e Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)

En términos más generales, el poder adquisitivo de los salarios, respecto de la canasta de bienes que consume una familia tipo (IPC), implica relacionar un servicio no transable en el numerador (salarios nominales) con el valor de una canasta de bienes que puede considerarse mayormente no transable en el denominador, la de bienes de consumo final. Pero como dicha canasta incluye también algunos bienes transables (como alimentos, electrodomésticos, etc.), cuando sube el tipo de cambio inicialmente suele caer el poder adquisitivo del salario, respecto a dicha canasta del IPC. En particular, el nivel salarial de 2020 suponiendo la inflación anual que se espera en el REM (39,5%) arroja un salario real con su menor nivel en 18 años. Solamente en 2002 el salario real habría sido menor.

**Evolución del poder de compra del salario privado formal
En términos del IPC. Período 2000 - 2020*, a valores de 2020**

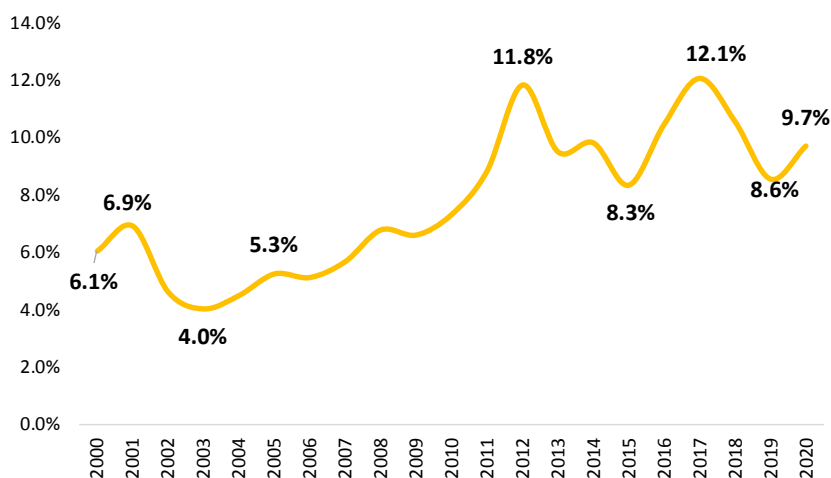


Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación e IPC Combinado

Dado que los automóviles son bienes transables, cuando sube el dólar cae el poder adquisitivo de los salarios respecto a los automóviles. En cambio, los inmuebles son bienes no transables, como los salarios, con lo que el precio relativo entre salarios y costo de la construcción no estará tan claro cuando sube el dólar, y dependerá de lo que ocurra con la oferta y demanda interna de trabajo e inmuebles y material de construcción.

En cuanto a vehículos, estos mantienen su cotización en dólar oficial y no blue. Tomando como parámetro un promedio de las valuaciones de cinco modelos de gama media-baja, en el primer semestre de 2020 se pudo comprar, con un salario promedio, el equivalente al 9,7% de una unidad sin patentar, por encima del 8,6 % del año pasado. Pero por debajo del 12,1% del 2017, el máximo guarismo en los últimos 20 años.

**Evolución del poder de compra del salario privado formal
En términos de un auto 0 Km (2002/2020*)**

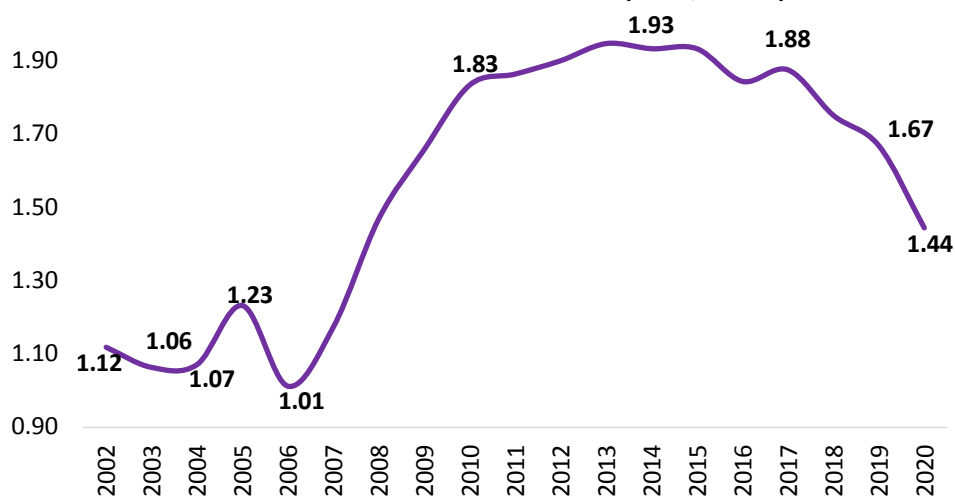


*2020 primer semestre. Nota: promedio de la valuación de los autos Chevrolet Corsa y Onix 1.4 sedan 5 puertas, Ford Fiesta 1.6 sedan 5 puertas, Volkswagen Gol Trend 1.6 sedan 5 puertas, Fiat Palio 1.6 sedan 5 puertas, Renault Clio 1.4 y 1.6 5 puertas.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación, Dirección Nacional de Registros de la Propiedad Automotor (DNRPA) y AFIP

En términos de metros cuadrados factibles de construir con un salario mensual, el nivel actual (1,44 m2 mensuales) representa el nivel más bajo de los último 13 años, con deterioro continuo en los últimos 5 periodos.

**Evolución del poder de compra del salario privado formal
en términos de m2 de construcción (2002/2020*)**



*2020 primer semestre.

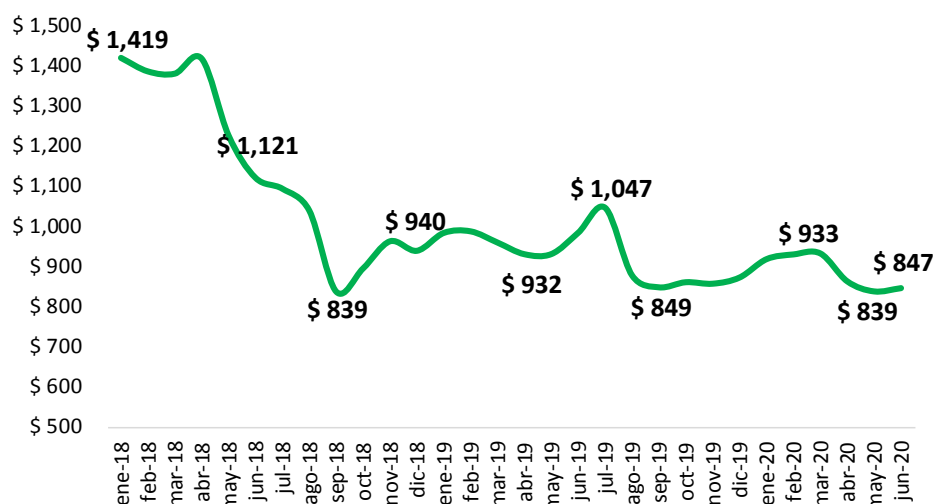
Nota: Costo por m2 Vivienda 2 Plantas – Datos 2020 hasta el mes de abril

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y Consejo Profesional de Agrimensores, Ingenieros y Prof. Afines

Evolución del poder adquisitivo del salario en el corto y mediano plazo (2018 – 2020)

En recesión desde el segundo trimestre de 2018, y tras casi 5 meses de cuarentena (con avances y retrocesos de fases y algunas disparidades, según la región geográfica), se ha visto afectado el poder adquisitivo de los salarios en los últimos dos años. Las actualizaciones nominales de los primeros meses fueron producto de negociaciones pasadas, sin pautas de actualización acordadas durante 2020. A esta situación, se adicionan recortes de hasta un cuarto de la remuneración laboral durante el segundo trimestre del corriente año, salarios que ya venían golpeados por dos años de alta inflación (48% en 2018 y 54% en 2019).

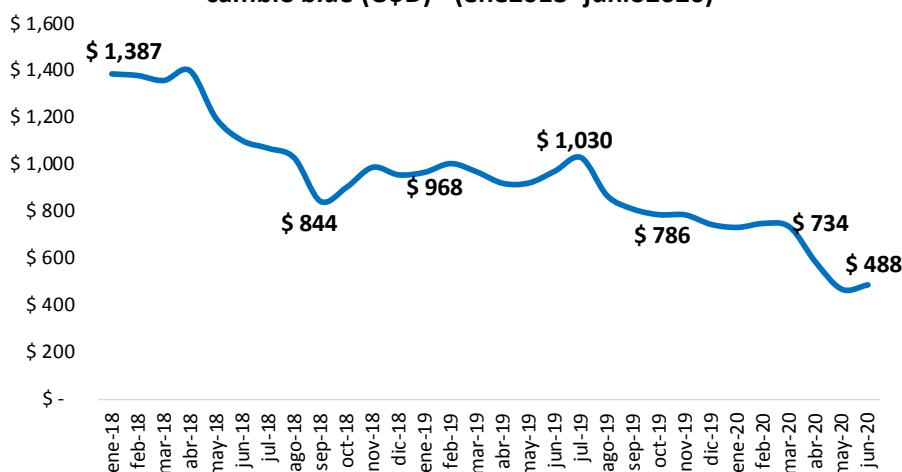
Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólares al tipo de cambio oficial (U\$D) - (ene2018- junio2020)



Nota: Tipo de Cambio oficial de referencia del BCRA (mayorista) al 31 de junio del 2020

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y BCRA

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólares al tipo de cambio *blue* (U\$D) - (ene2018- junio2020)



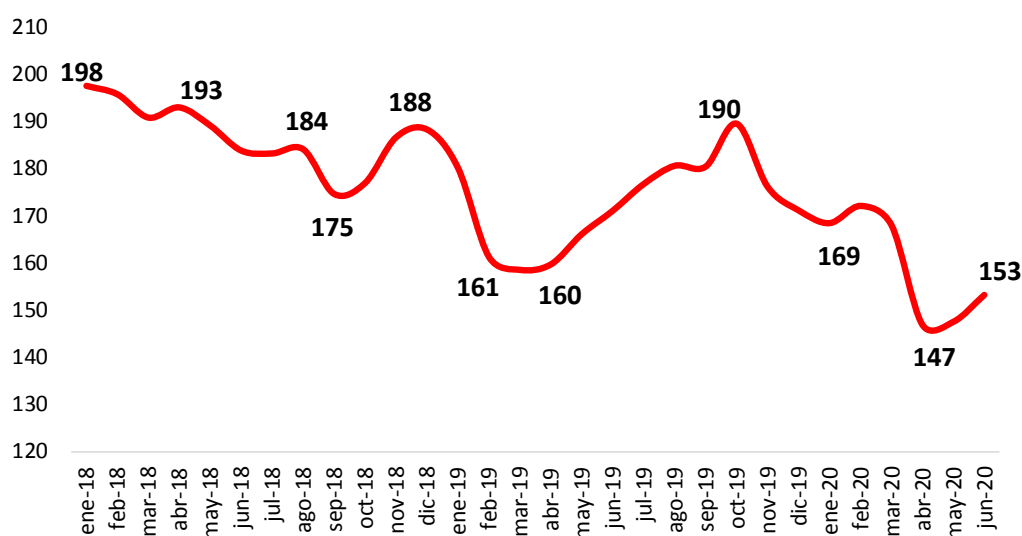
Nota: Tipo de Cambio Informal seguido por Ámbito al 31 de junio de 2020

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y Ámbito

El análisis de los últimos 30 meses permite observar cómo el salario promedio formal del sector privado ha visto retroceder su poder de compra de diversos productos, de manera más severa desde la irrupción de la pandemia en Argentina. También se lo puede ver como la evolución de una variable que va buscando su equilibrio, después de un período en que había exhibido valores, medidos en moneda extranjera, atípicamente altos.

En cuanto a los kilogramos de carne vacuna posibles de adquirir con un salario mensual, el proceso de deterioro del poder de compra se aceleró con el Covid-19. En abril y mayo, la relación tocó un piso, cuando sólo se pudieron comprar 147 kilos de carne con un salario, 23 kg. menos que los 170 del primer trimestre y 46 kg. menos que en abril de 2018.

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de kilo de carne (kg) - (ene2018- junio2020)



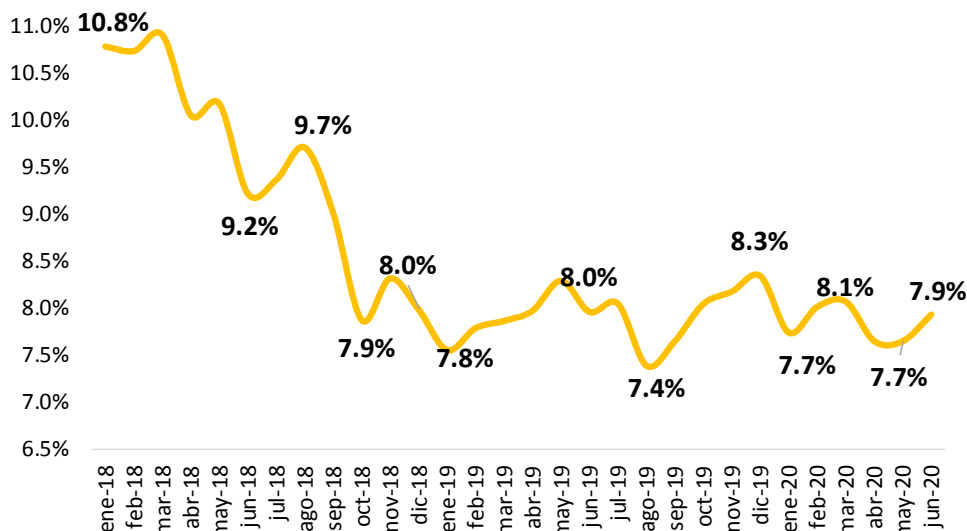
Nota: se utiliza un promedio de 6 cortes de carne vacuna (asado, bife angosto, carne picada, cuadril, nalga y paleta)

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación e Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)

Los kilogramos de carne representan sólo un ejemplo que puede trasladarse a otros bienes, como ser un automóvil o un metro cuadrado de construcción, dos clásicas alternativas que suelen usar los argentinos como destino para sus ahorros.

En automóviles, se observa que en periodos de fuertes devaluaciones, como en los terceros trimestres de 2018 y 2019, la relación empeora en detrimento del salario. Asimismo, ajustan sus precios siguiendo el tipo de cambio oficial y no el paralelo, con lo cual el poder de compra actual equivale a 7,9% de una unidad nueva sin patentar, similar relación que en octubre de 2018.

Evolución del poder del salario privado formal en términos de un auto 0 Km (ene2018 - junio2020)

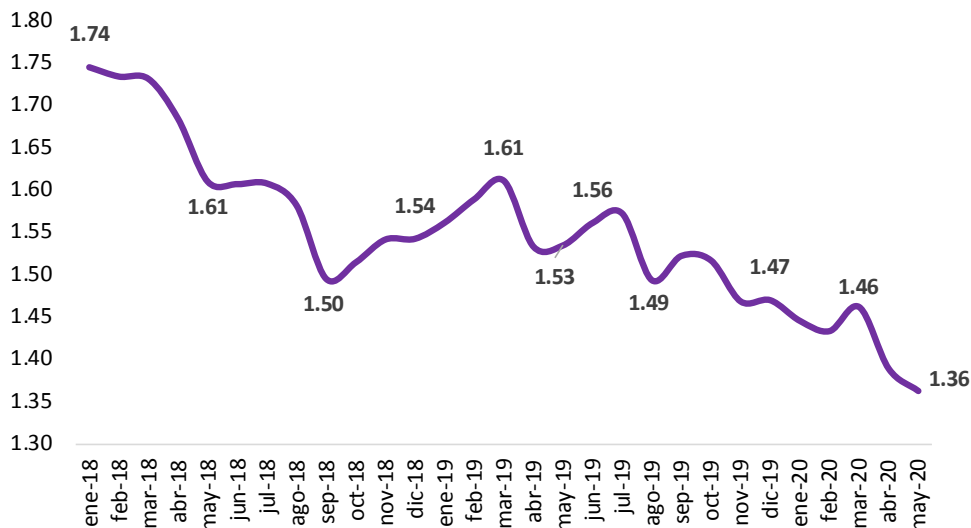


Nota: Promedio de 5 autos: Volkswagen Gol Confortline 1.6 sedan 5 puertas, Gol Trend 1.6 MSI, Toyota Etios X 1.5 6M/T, Renault Kwid intens 1.0, Chevrolet Onix 5P 1.4 NSL MT.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación, Dirección Nacional de Registros de la Propiedad Automotor (DNRPA) y AFIP

En términos de los costos de la construcción, en mayo pasado un salario podía comprar apenas 1,36 metros cuadrados, 7% menos que en marzo y 14% menos que hace exactamente un año atrás.

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de m2 de construcción (ene2018 - junio2020)



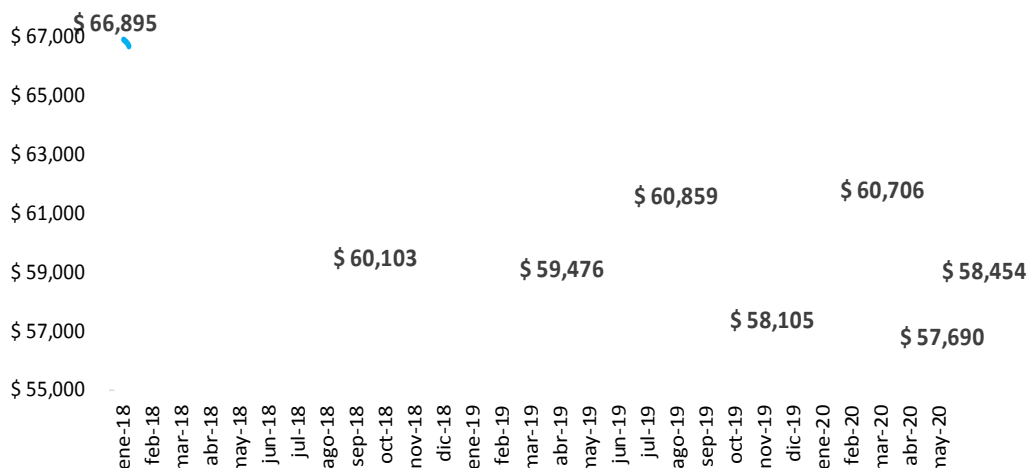
Nota: Costo por m2 Vivienda 2 Plantas – Datos 2020 hasta el mes de abril

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación y Consejo Profesional de Agrimensores, Ingenieros y Prof. Afines

¿Qué puede pasar con el salario real post pandemia?

Respecto a la evolución del salario real en los últimos meses, en abril pasado se observó el menor nivel desde enero de 2018, aunque los valores de 2020 también constituyen, como antes se mencionó, los menores en 18 años. En este sentido, las discusiones salariales que habían quedado inertes en el primer semestre del año, de a poco comenzaron a reactivarse a partir de junio, negociando acuerdos cortos (de 3 a 6 meses), con mejoras porcentuales o sumas fijas pactadas en relación a la inflación; y bajo un segundo esquema de plazo anual, acordando aumentos entre el 25% y 30%, que se corresponden con la actualización de precios que prevén gremios y empresas. Sin embargo, las actividades más golpeadas por las políticas de confinamiento, como los gastronómicos, el comercio, la industria textil y la construcción, se enfrentan a grandes dificultades para negociar aumentos, lo que obstaculiza la recomposición de salarios y el consumo debido a la gran cantidad de trabajadores que cubren estas actividades.

Evolución del salario real privado formal a valores de mayo 2020



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Ministerio de Trabajo de la Nación e INDEC

En el futuro próximo, posiblemente el gobierno nacional se interese en llevar adelante políticas que mejoren los ingresos y el consumo de las familias, para salir del pozo de la recesión y en vista a las elecciones del próximo año. Del otro lado, el año 2020 terminará con un alto déficit fiscal primario (8% del PIB), que conduce a una elevada emisión monetaria, y tarifas de servicios públicos en algunos casos nuevamente rezagadas. Ello, sumado a un nivel relativamente bajo de reservas de libre disponibilidad del BCRA (entre 4.500 y 8.500 millones de dólares) y un tipo de cambio oficial que ya muestra algunos signos de retraso (por ende, no podrá usarse como ancla inflacionaria por demasiado tiempo), hacen pensar que no resultará fácil la recuperación de los salarios reales en los próximos meses, por una previsible suba en la tasa de inflación.

En Foco 1

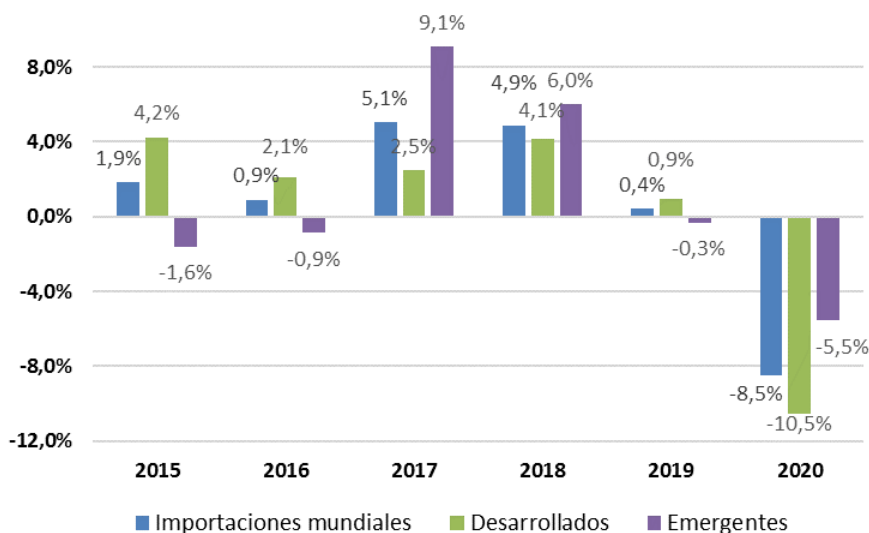
Las importaciones mundiales cayeron 8,5 % interanual en los cinco primeros meses de 2020

Marcos O`Connor

- El volumen de las compras al exterior descendió 10,5 % interanual en el caso de los países avanzados, y 5,5 % en el de los emergentes
- Entre las economías avanzadas, Japón registró una merma de 4,4% en el volumen de sus importaciones, mientras que Estados Unidos y la Eurozona anotaron caídas de 9,1% y 12,2%, respectivamente
- En las economías emergentes, China jugó un rol amortiguador, ya que sus importaciones descendieron un 2,0 % interanual, mientras que para América latina la contracción fue de 11,8 %

El comercio mundial se vio fuertemente afectado por la crisis del coronavirus. El virus, que se originó en China a fin de 2019, ha llevado a la mayoría de los países a implementar medidas de aislamiento social para evitar su propagación, lo que llevó a una reducción en la actividad económica. La crisis global empalma con un 2019 muy pobre en términos de comercio internacional, en parte derivado de la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Así, en los primeros cinco meses de 2020, el volumen de las importaciones globales registró una caída interanual de 8,5%, luego de un magro aumento de 0,4% en igual período de 2019, respecto de 2018.

Comercio Mundial medido por importaciones
Primeros cinco meses del año. Variación interanual



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a CPB World Trade Monitor

Los países avanzados fueron muy afectados por la crisis del coronavirus, a juzgar por el comportamiento de sus importaciones. En los primeros cinco meses del año, el volumen de sus compras al exterior registró una caída interanual de 10,5%, una merma que para Japón fue más moderada, de 4,4%; mientras que Estados Unidos y la Eurozona anotaron caídas de 9,1% y 12,2%, respectivamente.

Importaciones de países desarrollados

Primeros cinco meses del año. Variación interanual

	2018	2019	2020
Total	4,1%	0,9%	-10,5%
Estados Unidos	5,0%	1,5%	-9,1%
Japón	4,6%	1,5%	-4,4%
Eurozona	3,2%	1,2%	-12,2%
Otros	4,8%	-0,1%	-11,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a CPB World Trade Monitor

Por su parte, el volumen de las importaciones de los países emergentes anotó una contracción de 5,5% interanual para el promedio de los primeros cinco, con la influencia moderadora de China, que limitó su caída a un 2 % interanual. Un comportamiento similar tuvo África y Medio Oriente, pero el resto de las regiones presentó caídas más significativas: América Latina (-11,8%), Asia emergente (-6,5%) y Europa del Este y Central (-5,4%).

Importaciones de países emergentes

Primeros cinco meses del año. Variación interanual

	2018	2019	2020
Total	6,0%	-0,3%	-5,5%
China	7,8%	-1,4%	-2,0%
Asia emergente	6,4%	0,0%	-6,5%
Europa del Este y Central	5,8%	1,1%	-5,4%
América Latina	6,1%	-0,1%	-11,8%
África y Medio Oriente	0,5%	0,2%	-2,0%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a CPB World Trade Monitor

En Foco 2

Las ventas de combustibles indican una lenta vuelta a la normalidad

Juan Manuel Garzón y Pablo Romero

- En el mes de julio las ventas de combustibles muestran recuperación respecto de los meses previos, pero se ubican todavía varios escalones por debajo del mismo mes del año 2019 en una muestra amplia de ciudades del país (30), lo que refleja que ya sea por la Pandemia y/o las políticas de aislamiento y distanciamiento, les está costando mucho tanto a la economía (empresas) como a la sociedad (familias) la vuelta a la normalidad
- Las 30 ciudades bajo análisis se distribuyen en tres grupos. Un primer grupo, integrado por la principal ciudad del país (CABA) y la ciudad capital de la provincia de Buenos Aires (La Plata), es el que muestra los peores guarismos en ventas de combustibles, tanto de gasoil como de naftas y GNC. Este grupo muestra, por un lado, el mayor ajuste en el segundo trimestre y, por el otro, la recuperación más lenta
- Un segundo grupo integrado por principales ciudades capitales del país (14) se posiciona en una situación intermedia, con ventas que se están recuperando un poco más rápido, pero que al mes de julio se ubican todavía entre un 20% y 30% por debajo de las del año pasado en todos los combustibles. Finalmente, un tercer grupo integrado por ciudades de tamaño intermedio (14), emplazadas en zonas agro productivas, que luce mejor que los dos otros en materia de ventas de gasoil, su principal combustible, pero que muestra también problemas similares en lo que hace a comercialización de naftas y GNC (recuperación relativamente lenta y nivel inferior a 2019)

Introducción

La evolución del consumo de combustibles permite aproximar la dinámica de la crisis económica y los matices que puede haber entre distintas ciudades y regiones del país. En este caso lo que se hace es construir tres grupos de localidades y analizar lo sucedido con los consumos de gasoil, naftas y GNC en cada uno de ellos a los efectos de visualizar posibles diferencias en las trayectorias y en la velocidad a la que está saliendo de la crisis.

Se utilizan los datos oficiales de la Secretaría de Energía de la Nación¹, los tres grupos mencionados son los siguientes:

- Grupo 1, Ciudad de Buenos Aires y La Plata, este primer grupo intenta captar lo sucedido en la principal ciudad del país y en la capital de la provincia de Buenos Aires, estos dos territorios, a priori y en base a indicadores de movilidad, deberían aparecer muy afectados en sus consumos de combustibles, por la política de aislamiento y de distanciamiento obligatorio, que ha sido claramente más larga que en otras jurisdicciones;
- Grupo 2, Ciudades capitales de provincias, este segundo grupo incluye 14 ciudades, donde destacan las principales capitales como las ciudades de Córdoba, Tucumán, Salta, Santa Fe, entre otras, la única ciudad que no es capital, pero por su dimensión fue incluida, es Rosario.
- Grupo 3, Ciudades intermedias del interior productivo, particularmente de las provincias de Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, en este tercer grupo se incluyen 14 ciudades de tamaño medio, todas ellas emplazadas en zonas agro productivas, casos de Río Cuarto, Jesús María, Rafaela, Venado Tuerto, Pergamino, Junín, 9 de Julio, entre otras.

Estructura de consumo de combustibles en grupos seccionados (2019), naftas y gasoil



Nota: Ciudades capitales del interior incluye Córdoba, Corrientes, Salta, Jujuy, Santa Fe, Resistencia, Posadas, Tucumán, Santiago del Estero, San Luis, Mendoza, Neuquén, Paraná y también la ciudad de Rosario. Localidades del interior seleccionadas incluye 9 de Julio, Ceres, Jesús María, Junín, La Carlota, Marcos Juárez, Pergamino, Quimilí, Rafaela, Rosario de la Frontera, San Francisco, Tostado, Venado Tuerto y Villa María.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Secretaría de Energía.

Una primera característica que distingue a estos tres grupos es la estructura de consumo gasoil – naftas. En el primer grupo, CABA + La Plata, las naftas dominan sobre el gasoil (71,5% versus 28,5%, datos para 2019), en el segundo se mantiene lo anterior pero la situación es más pareja (57,6% versus 42,4%), mientras que, en el tercero, donde la actividad productiva agroindustrial es más fuerte y seguramente también la actividad del

¹ Resolución SE 1104/2004. La base ha sido trabajada a nivel de estaciones de servicio, y depurada de algunos valores mensuales que, por un problema de carga probablemente, se observan numéricamente “muy distantes” de los volúmenes comercializados en meses previos y/o siguientes).

transporte de cargas, se revierte la estructura y el consumo de gasoil domina al de naftas (62,9% versus 37,1%).

A continuación, y como se mencionase, se analiza lo sucedido en el 2019 y en lo que va del 2020 (último dato julio) en estos tres grupos de ciudades en materia de consumo de:

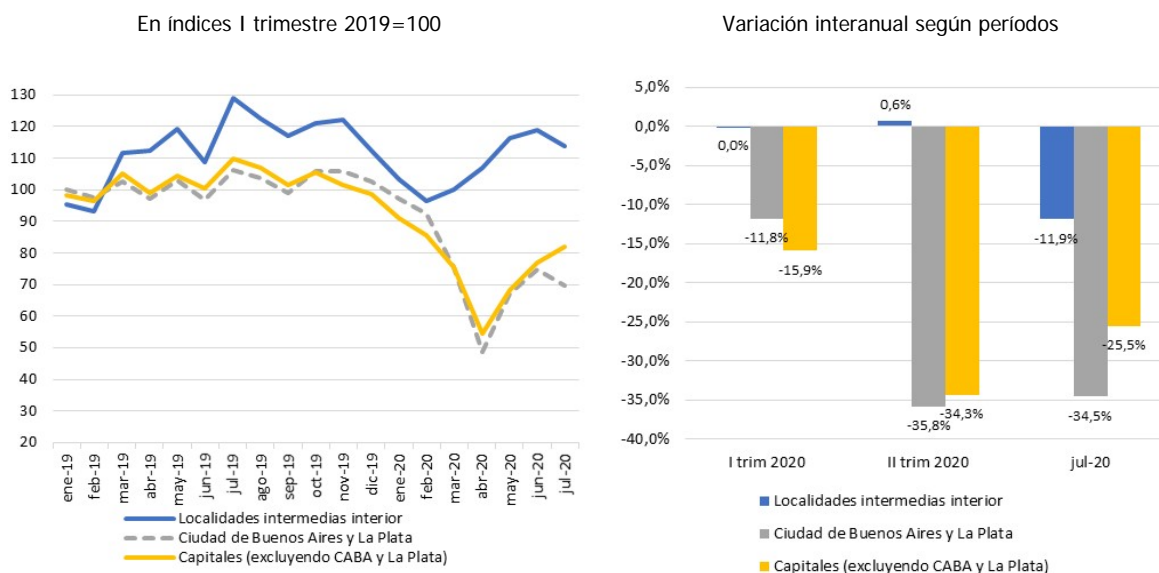
- Gasoil (Grados 2 y 3)
- Naftas (Todos los octanos)
- GNC

Ventas de Gasoil

Las ventas de gasoil muestran una caída abrupta en los meses de marzo y abril y luego una recuperación en los meses siguientes en los dos primeros y principales grupos (Grupo 1, CABA + La Plata, Grupo 2, Ciudades Capitales).

En el Grupo 1 la caída es un poco más profunda y la recuperación se ve interrumpida en julio, donde las ventas vuelven a mostrar una caída intermensual. Nótese además que, en términos interanuales, la caída de ventas del segundo trimestre (-35,8%) es muy similar a la de julio (-34,5%), es decir, al menos hasta el mes de julio, los efectos negativos de la Pandemia y la política de aislamiento seguían siendo muy intensos en las dos ciudades del Grupo 1 (CABA y La Plata).

Evolución de las ventas de gasoil



Nota: el grupo ciudades capitales incluye Córdoba, Corrientes, Salta, Jujuy, Santa Fe, Resistencia, Posadas, Tucumán, Santiago del Estero, San Luis, Mendoza, Neuquén, Paraná y también la ciudad de Rosario. El grupo de localidades del interior emplazadas en zonas agro-productivas incluye 9 de Julio, Ceres, Jesús María, Junín, La Carlota, Marcos Juárez, Pergamino, Quimilí, Rafaela, Rosario de la Frontera, San Francisco, Tostado, Venado Tuerto y Villa María.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Secretaría de Energía.

En el Grupo 2, la recuperación de las ventas se mantiene en el mes de julio, pero éstas siguen muy por debajo de los niveles del año pasado (-25,5%), señal que a la economía y a la sociedad (empresas y familias) les está costando mucho volver a la normalidad, ya sea por la política de distanciamiento / aislamiento y/o por propia decisión de los actores.

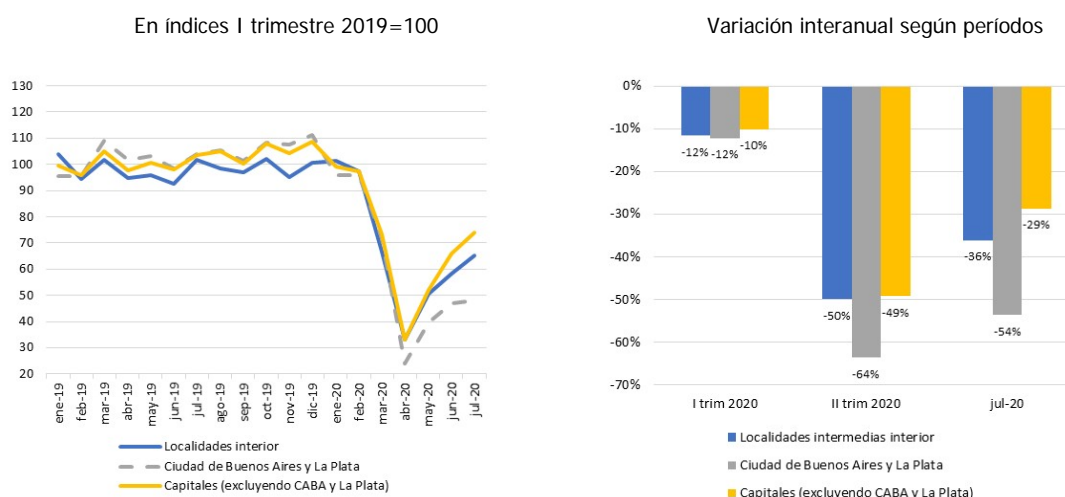
A diferencia de lo observado en los dos grupos anteriores, en las ciudades de tamaño intermedio, emplazadas en zonas agro productivas, las ventas de gasoil muestran un desempeño mucho más estable, prácticamente sin variaciones en el primer trimestre y segundo trimestre de este 2020 (interanual); recién en el mes de julio se observa una caída importante (11,9% interanual), que habrá que ver si se mantiene en los próximos meses.

Ventas de naftas

Con la misma trayectoria que en el caso anterior, pero con una mayor intensidad, las ventas de naftas muestran una caída muy fuerte en los meses de marzo y abril y luego una recuperación en los meses posteriores. En este comercio se observan dinámicas parecidas en los tres grupos (Grupo 1, CABA + La Plata, Grupo 2, Ciudades Capitales, Grupo 3, Ciudades tamaño intermedio agro productivas), pero con algunas diferencias que vale la pena marcar.

En el Grupo 1, la caída es más profunda y la recuperación se nota claramente más débil. Esto se advierte mejor en las tasas interanuales, la caída de ventas del segundo trimestre es del 64% en este grupo y del 54% en julio, reflejando que la movilidad (automóviles de uso privado y/o transportes públicos) seguía hasta el último mes mencionado muy restringida y por debajo de la situación del año pasado.

Evolución de las ventas de naftas



Nota: el grupo ciudades capitales incluye Córdoba, Corrientes, Salta, Jujuy, Santa Fe, Resistencia, Posadas, Tucumán, Santiago del Estero, San Luis, Mendoza, Neuquén, Paraná y también la ciudad de Rosario. El grupo de localidades del interior emplazadas en zonas agro-productivas incluye 9 de Julio, Ceres, Jesús María, Junín, La Carlota, Marcos Juárez, Pergamino, Quimilí, Rafaela, Rosario de la Frontera, San Francisco, Tostado, Venado Tuerto y Villa María.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Secretaría de Energía.

El Grupo 2 (ciudades capitales) se destaca por ser el de mayor recuperación de ventas de naftas en los últimos meses, aunque éstas siguen, al igual que en el caso del gasoil, un par de escalones abajo de las del año pasado (-29% en julio).

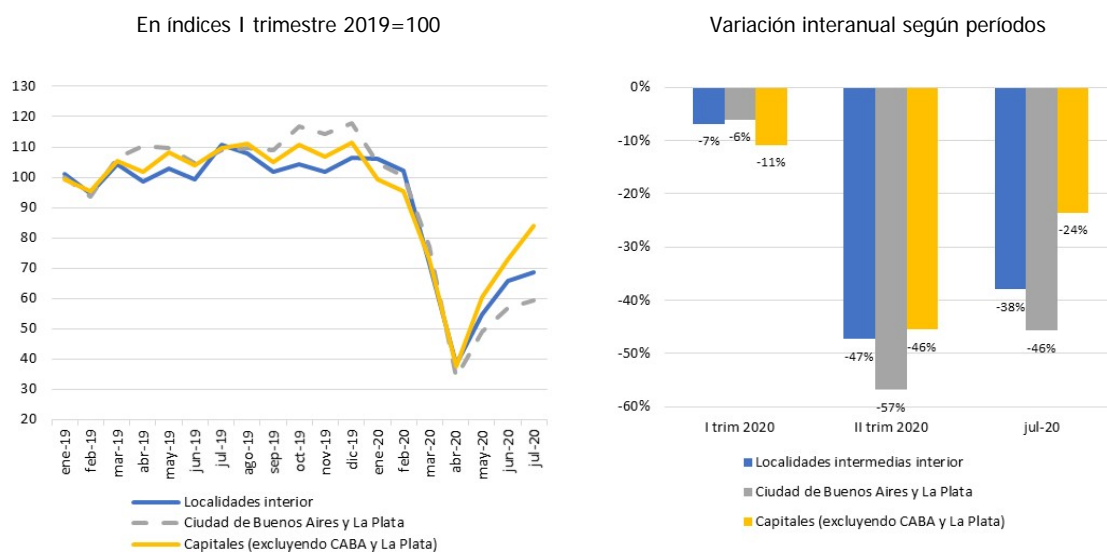
Finalmente, las ventas de naftas en localidades emplazadas en zonas agropecuarias (Grupo 3) no se diferencian mucho del caso anterior, un ajuste del 50% en el segundo trimestre y un julio donde si bien hubo mejora respecto de junio, todavía está muy lejos del nivel del mismo mes del año pasado (-36%).

Ventas de GNC

En cuanto a las ventas de GNC, el primer comentario es que no todas las ciudades bajo análisis cuentan con este servicio de combustible. En el Grupo 2 (ciudades capitales), hay 3 de las 14 ciudades incluidas que no cuentan con estaciones de expendio de gas natural (Posadas, Corrientes y Resistencia, regiones a donde no llegan las redes), y algo parecido sucede en el Grupo 3 (ciudades agro productivas), donde tampoco hay estaciones en 3 de las 14 ciudades (Ceres, Quimilí y Tostado).

El patrón de ventas de GNC se asemeja bastante al de las naftas. El Grupo 1 es el que presenta las mayores caídas (-57% interanual segundo semestre y -46% en julio) y la recuperación más leve. El Grupo 2 se muestra un poco mejor en su recuperación de los últimos dos meses, aunque julio está 24% por debajo del mismo mes del año pasado. Mientras que en el Grupo 3, las ventas se encuentran en una situación intermedia respecto de los dos casos previos, no tan golpeadas como las del Grupo 1, pero con una recuperación un poco más débil que las del Grupo 2.

Evolución de las ventas de GNC



Nota: el grupo ciudades capitales incluye Córdoba, Corrientes, Salta, Jujuy, Santa Fe, Resistencia, Posadas, Tucumán, Santiago del Estero, San Luis, Mendoza, Neuquén, Paraná y también la ciudad de Rosario. El grupo de localidades del interior emplazadas en zonas agro-productivas incluye 9 de Julio, Ceres, Jesús María, Junín, La Carlota, Marcos Juárez, Pergamino, Quimilí, Rafaela, Rosario de la Frontera, San Francisco, Tostado, Venado Tuerto y Villa María.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Secretaría de Energía.

Apreciaciones finales

En el mes de julio las ventas de combustibles muestran recuperación respecto de los meses previos, pero se ubican todavía varios escalones abajo a las del mismo mes del año 2019 en una muestra amplia de ciudades del país, lo que refleja que ya sea por la Pandemia y/o las políticas de aislamiento y distanciamiento, tanto la economía (empresas) como la sociedad (familias) no están volviendo a la normalidad.

Un grupo integrado por la principal ciudad del país (CABA) y la ciudad capital de la provincia de Buenos Aires (La Plata) muestra los peores guarismos en ventas de combustibles, tanto de gasoil como de naftas y GNC. En estas ciudades la caída en las ventas fue más profunda en el segundo trimestre y la recuperación está siendo más lenta.

Un grupo integrado por principales ciudades capitales del país (14) se posiciona en una situación intermedia, con ventas que se están recuperando un poco más rápido, pero todavía están entre un 20% y 30% por debajo de las del año pasado en todos los combustibles. Finalmente, un grupo integrado por ciudades de tamaño intermedio (14), emplazadas en zonas agro productivas, lucen mucho mejor que el resto en materia de ventas de gasoil, su principal combustible, pero muestran también problemas similares en lo que hace a comercialización de naftas y GNC.