

## Precios relativos

### La competitividad uruguaya en el 2000

Ec. Gabriela Mordecki  
OIKOS - Consultora Económico-Financiera

La competitividad de los productos uruguayos ha sido un tema constante en los objetivos de la política económica citados por el gobierno. Su evolución en 1999, consecuencia de la maxidevaluación brasileña, fue una de las principales causas de la severa contracción que sufrieron las exportaciones uruguayas. Las perspectivas que tengan la evolución de la competitividad son fundamentales para poder verificar la recuperación de los mercados externos, básicamente dentro del MERCOSUR.

La competitividad uruguaya sufrió en 1999 el fuerte impacto de la devaluación brasileña de enero de ese año. El Índice de Capacidad de Competencia (ICC) llegó en promedio (1999) a valores inferiores a los verificados con anterioridad al Plan Real de julio de 1994. A partir de ese momento, la competitividad con dicho país se fue recuperando, con respecto a los precios mayoristas, mientras que la evolución con respecto a los precios al consumo apenas mejoró.

#### Capacidad de Competencia

Teóricamente, si se cumpliera la ley de un solo precio, los precios de los bienes similares deberían ser iguales en todos los países del mundo (expresados en la misma moneda). En otros términos, podría afirmarse que la inflación doméstica tendería a igualarse a la inflación internacional, más la tasa de depreciación de la moneda local. Sin embargo, esta relación no se cumple debido a que no todos los bienes son transables en una economía y, por lo tanto, no todos están expuestos a la competencia internacional.

Los servicios son típicamente no transables y constituyen una proporción importante de los precios minoristas, cosa que no sucede con los precios mayoristas, que no incluyen servicios. Esto es importante tenerlo en cuenta en el momento de analizar la competitividad de los productos uruguayos en el exterior. El análisis difiere si se consideran precios mayoristas, relevantes principalmente para el comercio de bienes, o precios al consumo, importantes para el turismo y para el comercio de frontera o contrabando.

Para realizar el análisis de la competitividad se definieron varios indicadores:

- **ICC-1: Índice de Capacidad de Competencia 1.** Es el cociente entre el Índice de Precios Mayoristas externo expresado en dólares (IPM\*) y el Índice de Precios Mayoristas de Uruguay expresado en dólares (IPM).
- **ICC-2: Índice de Capacidad de Competencia 2.** Es el cociente entre el Índice de Precios Minoristas externo expresado en dólares (IPC\*) y el Índice de Precios al Consumo de Uruguay expresado en dólares (IPC).

Para ambos índices fueron calculados tres indicadores diferentes: con respecto a Brasil (ICC-Brasil), con respecto a Argentina (ICC-Argentina) y con respecto a los nueve principales socios comerciales del Uruguay<sup>1</sup> (ICC-Global).

De acuerdo con los datos recogidos en el Cuadro N°1, se puede observar que las tendencias fueron divergentes en los últimos años para los diferentes indicadores y grupos de países.

### **Argentina**

La competitividad con Argentina mejoró en los últimos años, si se consideran los precios mayoristas, básicamente a partir de 1995 con algunos altibajos. La recuperación continuó en los primeros meses de 2000.

Este comportamiento se debió a que tanto Argentina como Uruguay tienen una política cambiaria de tipo de cambio fijo. Sin embargo, mientras en Argentina el valor del dólar está totalmente fijo con una cotización de 1 dólar = 1 peso por la Ley de Convertibilidad, Uruguay posee un régimen de paridad deslizante con una banda de flotación que permite que el dólar se ajuste dentro de la banda libremente. Además existe una depreciación mensual a una tasa fija, que actualmente está en 0,6%. Dado que Argentina experimentó deflación en sus precios mayoristas en los últimos años y Uruguay no,<sup>2</sup> se contrarrestó la mayor devaluación uruguaya con respecto a la Argentina en el período, y permitió mantener la competitividad bilateral relativamente constante hasta 1998. En 1999 la situación cambió, debido al incremento que sufrió el precio del petróleo, que compone el IPM argentino, pero no el uruguayo,<sup>3</sup>. Esto generó un aumento de los precios mayoristas argentinos por encima de los uruguayos y el ICC-1 creció en 1999 y en los primeros meses del 2000.

Con respecto al indicador de capacidad de competencia que relaciona los precios minoristas, que es el indicador relevante para analizar el turismo (ICC-2), la situación fue diferente, dado que Argentina experimentó deflación en sus precios al consumo en 1999. Sin embargo, ello no implicó que Uruguay perdiera competitividad con respecto a Argentina en los últimos años puesto que, la inflación en dólares uruguaya fue menor que la Argentina. Como consecuencia de este comportamiento de las variables, la competitividad uruguaya mejoró levemente en 1999 y se mantuvo relativamente estable, aunque con oscilaciones, en los últimos meses de 2000.

### **Brasil**

Si se considera la competitividad con Brasil, la evolución fue marcadamente diferente de la de Argentina. A partir de julio de 1994, con el establecimiento

---

1. Los nueve principales socios de Uruguay considerados son: Alemania, Reino Unido, Italia, Japón, Francia, Países Bajos, EE.UU., Argentina y Brasil, que representan alrededor del 70% del comercio uruguayo (exportaciones más importaciones) en los últimos años.

2. Sobre la inflación mayorista uruguaya cabe mencionar que en 1998 fue de 3,3% y en 1999 se registró una leve caída de los precios mayoristas, con una tasa de -0,3% en el año.

3. Argentina es productor y exportador de petróleo, por lo que la evolución de su precio se incluye entre los precios mayoristas nacionales (IPIM). Uruguay es importador de petróleo, por lo que el precio de petróleo forma parte de los productos importados. Sin embargo, dado que el petróleo afecta luego a los costos de transporte e indirectamente a muchos otros insumos de la industria, también indirectamente afecta a los precios mayoristas nacionales, pero este proceso no es tan inmediato.

del Plan Real en Brasil, Uruguay mejoró notablemente su competitividad (se llegó a acumular una ganancia de 15% en 1997 respecto a 1993 en los precios mayoristas y de 36% en los minoristas). A partir de 1997 se comenzó a perder competitividad debido a las bajas tasas de inflación registradas en Brasil con relación a las uruguayas. Sin embargo, fue la maxidevaluación que sufrió el real (moneda brasileña) en enero de 1999, cuando Brasil se vio obligado a dejar flotar su moneda frente al dólar. En 1999 se acumuló una pérdida de competitividad de 19% si se considera el IPM de ambos países y de 34% al tomar en cuenta el IPC, respecto a 1998.

A partir del segundo semestre de 1999, la situación comenzó a mejorar, sobre todo con respecto a la competitividad que considera los precios mayoristas. Debido a que Brasil experimentó un importante incremento en el IPM en relación con lo que había sucedido en años anteriores y también respecto al comportamiento del IPC, que se mantuvo en valores bastante bajos (ver Gráficos N°1 y N°2). Uruguay logró incrementar su competitividad respecto a los precios mayoristas en 6,3% si se compara el segundo semestre de 1999 respecto al primero del mismo año y en 5% al comparar los primeros tres meses del 2000 con respecto al promedio del año 1999.

Con relación al IPC, la situación mejoró en los meses siguientes a la devaluación, pero empeoró nuevamente en los últimos meses del año. Acumuló así una disminución de la capacidad de competencia de 7% en el segundo semestre de 1999 respecto al primer semestre del mismo año. En el primer trimestre del 2000, la situación se mantuvo prácticamente incambiada, registrándose una pequeña ganancia de 0,23% respecto a 1999.

### **Principales socios comerciales**

Al considerar la capacidad de competencia con los nueve principales socios comerciales, se constata una leve pérdida de competitividad en 1999 respecto a 1998 (-1,2%), al considerar los precios mayoristas, y una mucho mayor (-9%) al tener en cuenta los precios al consumo. Este comportamiento del índice es el resultado de la fuerte caída registrada con respecto a Brasil (con alta ponderación dentro del comercio uruguayo) y una ganancia con respecto a Argentina, a EE.UU., a nuestros socios europeos y a Japón.

Esto último se debió a que los precios uruguayos en dólares (sobre todo los mayoristas) cayeron más que la devaluación que sufrieron las monedas europeas frente al dólar en 1999 y la inflación mayorista en esos países. Con respecto a EE.UU., la mejora en la competitividad fue consecuencia de que la devaluación uruguaya en 1999 sumada a la inflación mayorista en EE.UU. fue muy superior a la inflación mayorista uruguaya.

En el 2000 la situación parece mantenerse, registrándose una ganancia de competitividad tanto para los precios mayoristas como para los minoristas, con respecto al promedio de 1999.

### **Perspectivas**

La política cambiaria se mantendrá incambiada en el año 2000, por lo que se espera una devaluación acumulada en el año de 7,4%. Esta cifra resultaría

superior al cabo del año a la inflación prevista (5,8% para el IPC en el 2000), lo que traería una ganancia de competitividad en relación con los precios minoristas. Con respecto a los precios mayoristas, se verificaría un hecho similar, dado que la devaluación también sería mayor que la inflación mayorista uruguaya. El IPM crecería alrededor de 5%, por lo que sería menor que la devaluación en el período.

La ganancia de competitividad dependerá de lo que suceda con la devaluación y los precios de nuestros socios comerciales. Para Brasil se prevé una inflación mayorista superior a la devaluación, lo que implicaría una ganancia de competitividad con este país, en lo referente al comercio, debido a que nuestros bienes se tornarían más baratos en dólares en dicho país.

Asimismo, en Argentina sucedería algo similar, puesto que tendría una inflación mayorista cercana al 4%, impulsada por el incremento del precio del petróleo. Dado que su devaluación es nula, los productos uruguayos también resultarían más baratos en dicho país.

Sin embargo, este razonamiento sobre el comportamiento de la competitividad fundada en los precios mayoristas, se basa en el supuesto de que en Uruguay estos precios continuarían comportándose como en el pasado, o sea con una evolución inferior al IPC. Dado que se espera que en Brasil y Argentina los precios mayoristas superen a los minoristas, Uruguay podría sufrir un proceso similar, dependiendo del impacto del incremento del petróleo en los precios mayoristas uruguayos y de la posibilidad de “importar” inflación desde la región.

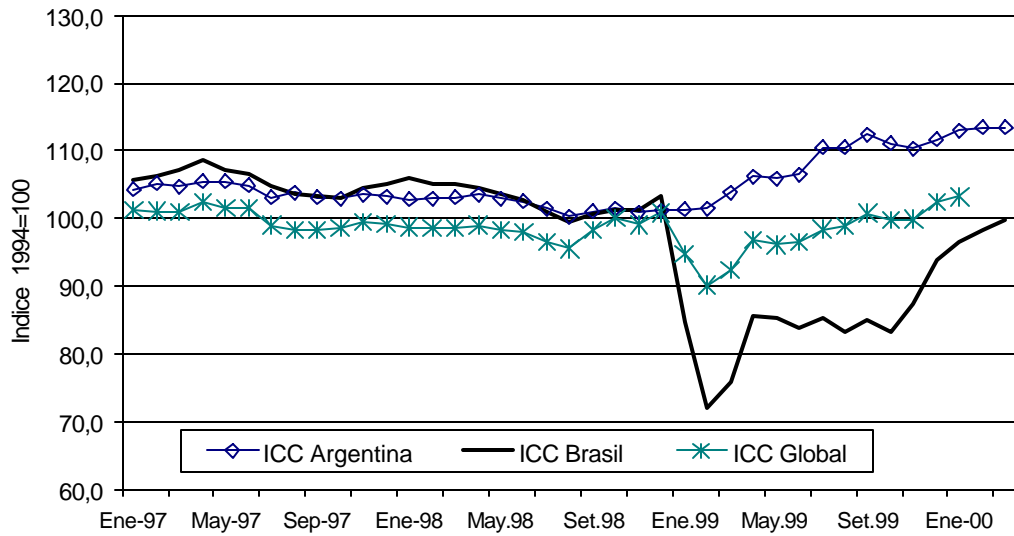
**Cuadro N°1**  
**INDICE DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA**

Base 1994=100

	<b>ICC-1</b> (IPM*/IPM Uruguay)			<b>ICC-2</b> (IPC*/IPC Uruguay)		
	Argentina	Brasil	9 países	Argentina	Brasil	9 países
1993	107,1	91,8	100,8	108,5	79,4	104,6
1994	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1995	97,9	105,4	100,8	91,4	111,9	99,4
1996	102,3	102,6	100,4	89,5	113,3	98,6
1997	104,2	105,5	100,2	88,9	107,9	95,7
1998	102,0	102,9	98,5	89,6	103,4	94,8
1999	107,6	83,7	97,3	90,5	68,0	86,3
Jul.99	110,4	85,2	98,4	91,3	67,2	86,5
Ago.99	110,5	83,2	98,9	91,7	65,9	86,9
Set.99	112,4	85,0	100,8	92,3	65,3	87,6
Oct.99	111,1	83,1	99,8	91,1	63,7	86,2
Nov.99	110,4	87,5	99,9	90,6	64,8	86,0
Dic.99	111,6	93,9	102,4	90,0	65,9	86,4
Ene-00	112,9	96,7	103,2	91,1	67,2	87,8
Feb-00	113,5	98,3	n/d	91,4	68,2	n/d
Mar-00	113,4	99,8	n/d	91,0	69,1	n/d

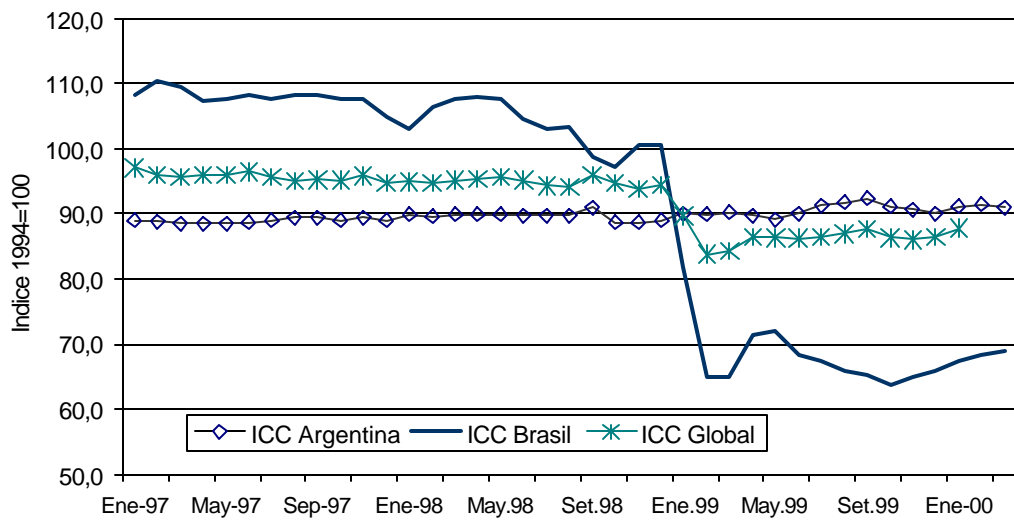
Fuente: elaborado por OIKOS en base a Instituto de Economía, BCU y prensa especializada.

**Gráfico N° 1**  
**INDICE DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA (ICC-1)**  
**IPM\*/IPM Uruguay**



Fuente: elaborado por OIKOS en base a Instituto de Economía, BCU y prensa especializada

**Gráfico N° 2**  
**INDICE DE CAPACIDAD DE COMPETENCIA (ICC-2)**  
**IPC\*/IPC Uruguay**



Fuente: elaborado por OIKOS en base a Instituto de Economía, BCU y prensa especializada