



IERAL

Fundación
Mediterránea

Revista Novedades Económicas

Año 35 - Edición N° 710 – 8 de Enero de 2013

El día en que la promoción industrial perdió el rumbo

Jorge Vasconcelos
jvasconcelos@ieral.org

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa



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

Resumen

El día en que la promoción industrial perdió el rumbo¹

Los funcionarios suelen lamentarse por la imposibilidad del Banco Central argentino de emitir dólares. También deberían cuestionarse que el sector “exportador” más dinámico de los últimos años tampoco aporte divisas: se trata del ensamblado de celulares y televisores que se realiza en Tierra Fuego, que este año facturará unos 3.600 millones de dólares, pero realmente exportará al resto del mundo por 37 millones. El 99 % de esos despachos quedan en la Argentina, aunque figuren como exportaciones en las estadísticas de la Aduana. Este caso es paradigmático acerca de las fallas de los mecanismos de promoción industrial de nuestro país, a lo que se suma la falta de debate acerca de como podría empalmar y expandirse a otros territorios el régimen que benefició a San Luis, Catamarca, San Juan y La Rioja y que ahora está diluyéndose por razones fiscales. Las limitaciones de estos sistemas tienen que ver con su enfoque mercado-internista y por haber promovido al capital en lugar del trabajo. Un giro de 180 grados, a favor de un sistema pro empleo y con sesgo exportador es lo que debería incluirse en la agenda de discusión, tal el esquema que Brasil comenzó a bosquejar recientemente. Mientras tanto, por lo menos la Argentina debería intentar desandar el camino de la “des-promoción industrial”, balizado por atraso cambiario, progresivo cierre de la economía y sostenido aumento de la presión tributaria.

Esta publicación es propiedad del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea. Dirección Marcelo L. Capello. Dirección Nacional del Derecho de Autor Ley Nº 11723 - Nº 2328, Registro de Propiedad Intelectual Nº 5002622. ISSN Nº 1850-6895 (correo electrónico). Se autoriza la reproducción total o parcial citando la fuente. Sede Buenos Aires y domicilio legal: Viamonte 610, 2º piso (C1053ABN) Buenos Aires, Argentina. Tel.: (54-11) 4393-0375. Sede Córdoba: Campillo 394 (5001) Córdoba, Argentina. Tel.: (54-351) 472-6525/6523. E-mail: info@ieral.org ieralcordoba@ieral.org.

¹ Artículo publicado en el diario La Voz del Interior el día 6 de Enero de 2013

El día en que la promoción industrial perdió el rumbo

Si hay un “boom exportador” en la Argentina, ese es el de la electrónica, que multiplicó por 6 su facturación en los últimos 5 años. Lástima que es sólo para la estadística, ya que no genera dólares, porque el grueso se destina al propio mercado local. Con datos hasta noviembre, puede estimarse para 2012 un nivel de “exportaciones” de 2 mil millones de dólares en celulares y de 1.500 millones de dólares en televisores. Pero el régimen bajo el que opera Tierra del Fuego no previó incentivos ni condicionalidades para forjar una canasta exportadora diversificada, por lo que prácticamente el 99 % de la facturación ha tenido como destino la propia Argentina. En correcto español, entonces, tendríamos que definir esta experiencia como una intensa promoción de importaciones (no exportaciones).

En la época de dólares abundantes, eran lujos que la política económica podía darse, aún desafiando nociones básicas en materia de incentivos. Pero ahora la experiencia luce chocante. El boom importador de Tierra del Fuego coincide con el languidecer del régimen de promoción industrial que ha venido beneficiando a San Luis, Catamarca, San Juan y La Rioja. ¿Habrá que interpretar que, de incentivos cuestionables, pasamos a un escalón inferior?. No ha habido suficiente debate sobre esta cuestión, por lo que todo queda en conjeturas.

Lo cierto es que, en el contexto en el que esto ocurre, el escenario es, más bien, de “des-promoción industrial”:

- el costo laboral unitario de la industria, medido al tipo de cambio oficial, se ha encarecido un 17 % en los últimos doce meses y ya llega a duplicar el nivel alcanzado en 2007.

- La presión tributaria consolidada (nación, provincias y municipios) trepó un escalón más, habiendo pasado de 35,9 % del PIB en 2011 a un estimado de 37 % en 2012 (sin computar el impuesto inflacionario).
- La economía se ha cerrado unos grados más, lo que indudablemente afecta la competitividad. Entre los años 2004 a 2008, la suma de exportaciones e importaciones del país representó de 38 a 39 % del PIB. Para 2011 la apertura había retrocedido a 35,7 % y en 2012 descendió un escalón más, hasta un estimado de 32,3 % del PIB.

La derivación más relevante de las tres vertientes mencionadas ha sido el freno impuesto sobre la creación de empleos del sector privado. Si se aspira a reactivar la generación de nuevos puestos de trabajo, entonces habría que pensar en desandar camino tanto en materia de costos en dólares como en el cierre de la economía y en la carga tributaria.

En este sentido, el balance más amargo de 2012 no ha sido quizá el magro crecimiento, sino el hecho que no se haya ganado tiempo preparando el terreno para una recuperación más firme de la economía en este 2013.

Obsérvese que Brasil también tuvo un flojo 2012 , pero la gran diferencia es que aprovechó el tiempo para realizar una serie de correcciones que le permiten esperar hoy una recuperación menos dependiente de factores exógenos.

Así, Brasil avanzó en reducciones adicionales de la tasa de interés, en capitalizar el Bndes para ampliar el financiamiento de largo plazo, dejó que el real se depreciara frente al dólar (y el peso) y comenzó a desandar camino en materia de presión tributaria. Si bien el comercio exterior brasileño fue lánguido el año pasado, el sector recuperó importancia en términos relativos.

Los vectores que sintetizan la forma en que Brasil se preparó para el nuevo escenario son los siguientes:

- a) Combinando la depreciación del real con los recortes impositivos sobre la nómina salarial, los costos laborales bajaron en forma significativa en 2012,

haciendo que actualmente las industrias argentinas enfrenten costos 50 % más elevados que los del vecino en este plano.

- b) la presión tributaria consolidada, que había trepado de 33,5 % del PIB en 2010 a 35,3 % en 2011, no sólo dejó de subir en 2012 sino que puede haber experimentado un leve descenso (no hay todavía guarismos oficiales) hasta un 35,0 % del PIB (37 % en la Argentina). Los recortes en los impuestos vinculados a las nóminas salariales, que alcanzan a 41 sectores, implican una transferencia de recursos a favor del sector privado estimada en 8 mil millones de dólares para 2013.
- c) La ponderación del sector externo en la economía es otra variable en la que se observó un giro. Por el tamaño continental de su mercado interno, Brasil es un país bastante cerrado cuando se computa la suma de sus exportaciones e importaciones y se las mide en relación al PIB. Ese ratio se había ubicado en torno a 20 % del PIB entre los años 2005 y 2007, pero con la apreciación del real había perforado ese umbral. En promedio, entre 2010 y 2011 la apertura se ubicó en torno a 19 % del PIB. Sin embargo, en 2012 ese ratio ascendió a 20,6 % del PIB (en la Argentina descendió 3,4 puntos porcentuales) y se estima que en este 2013 se aproximará a 22 %.