



IERAL

Fundación
Mediterránea

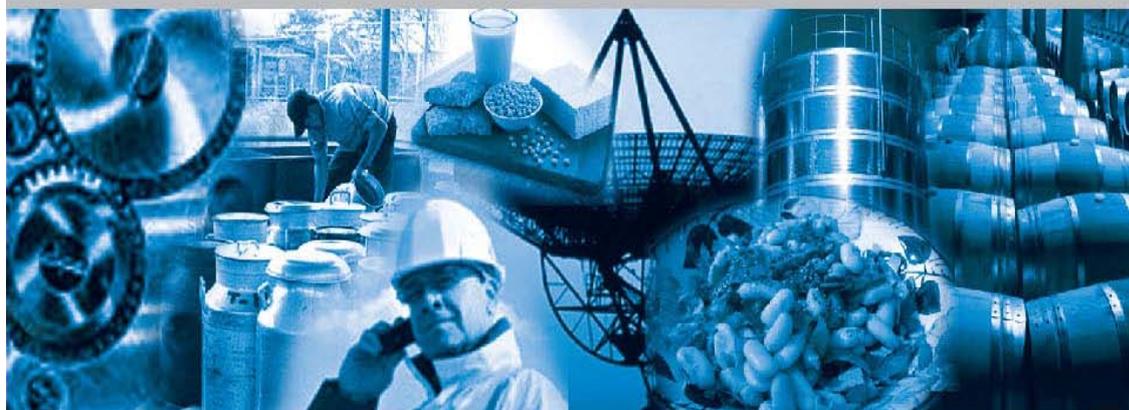
Revista Novedades Económicas

Año 35 - Edición N° 715 – 4 de Febrero de 2013

Sin opciones fáciles

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

*Sin opciones fáciles*¹

La economía de 2013 es muy diferente a la de tres o cuatro años atrás. Antes, decisiones que habrían de tener impacto negativo sobre la inversión o sobre la productividad pasaban poco menos que desapercibidas. Eran absorbidas por la holgura fiscal y cambiaria y por el hecho que la infraestructura no había llegado a un grado extremo de saturación, caso de ferrocarriles y energía. Ahora, la economía es un cuerpo en carne viva, en el que cada medida genera repercusiones instantáneas. La reciente decisión de actualizar sólo el 20 % el mínimo no imponible de ganancias, que revela la fragilidad de las cuentas fiscales nacionales, inmediatamente desplazó la puja salarial a las manos de las empresas y de los gobernadores, acentuando la conflictividad y/o agravando los problemas de competitividad y de precariedad de los fiscos provinciales. Quizá el año político ya haya comenzado. Así podría explicarse que, mientras el dólar se debilita en el mundo, aquí luzca fortalecido.

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 N° 11723 - N° 2328, Registro de Propiedad Intelectual N° 5002622. ISSN N° 1850-6895 (correo electrónico). Se autoriza la reproducción total o parcial citando la fuente. Sede Buenos Aires y domicilio legal: Viamonte 610, 2° 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 3 de Febrero de 2013

Sin opciones fáciles

De acuerdo a los cálculos de Marcelo Capello y Gustavo Diarte, economistas de Ieral-Fundación Mediterránea, efectuados luego de ser anunciado el ajuste del mínimo no imponible, para que un trabajador representativo logre una actualización salarial de 25 % nominal, deberá negociar con sus empleadores un incremento de 28,5 %, ya que 3,5 puntos porcentuales irán directamente a favor de la Afip. Por ende, con las actuales expectativas de inflación, los acuerdos serán mucho más difíciles de lograr. Distinto habría sido el escenario con una contribución mayor del gobierno nacional, por caso, subiendo un 40 % ese mínimo no imponible. Por supuesto que un avance en esta dirección habría tenido costo fiscal. Pero con un gasto del sector público nacional estimado en 715 mil millones de pesos (sin computar intereses de deuda) para 2013, las cifras en juego vinculadas con el mínimo no imponible de Ganancias son perfectamente manejables, siempre que exista la decisión de reasignar prioridades.

Se trata, entonces, de una solución no cooperativa, que puede generar nuevos problemas. Las provincias y las empresas deberán hacer frente a las negociaciones salariales con trabajadores y dirigentes sindicales que ahora saben que todo ingreso por encima de 6.900 pesos (solteros) y 9.600 pesos (casados) estará tributando ganancias, cuando en el recesivo 2009 esos mínimos eran, respectivamente, de 9.600 y 13.300 pesos (cifras actualizadas y redondeadas).

Por el lado de las provincias, hay que tener en cuenta que el grueso de las erogaciones se consumen en sueldos. En 2012, la necesidad de financiamiento del consolidado de estas jurisdicciones se aproximó a los 30 mil millones de pesos, lo que anticipa para este año una gran presión en busca de liquidez sobre el mercado de capitales y el sistema financiero.

En el caso del sector privado, el riesgo de mayor conflictividad no es precisamente una buena noticia, sabiendo que, en promedio, las industrias enfrentan un costo laboral en dólares 50 % mayor al de sus pares brasileñas.

Las exportaciones fabriles sufren por esta merma en la competitividad. Luego de haber caído 4 % interanual en 2012, la marcha de las ventas al exterior de las manufacturas

de origen industrial (MOI) será uno de los test más relevantes de 2013. Ya se ha analizado el giro de la política económica, en el sentido de tender a indexar las principales variables a un ritmo de entre el 20 % y el 25 % anual, incluyendo ahora al tipo de cambio oficial. Pero el gran interrogante es si esta nueva práctica será suficiente.

Las exportaciones de manufacturas de origen industrial, que totalizaron 27,6 mil millones de dólares en 2012, se encuentran en el nivel más bajo de los últimos diez años cuando se las mide en relación al PIB. En 2006, este segmento llegó a representar 6,9 % del PIB, para luego comenzar a declinar. En 2009, en el momento más álgido de la crisis internacional, las exportaciones MOI hicieron un piso equivalente a 6,1 % del PIB, pero éste luego fue perforado en 2012, con un estimado de 5,7 % del PIB.

Por supuesto que el tipo de cambio de 2006, que promedió los 3,1 pesos por dólar, era mucho más competitivo que los 5 pesos de ahora, teniendo en cuenta la inflación en dólares acumulada desde entonces. En trazos gruesos, la brecha cambiaria está reflejando el nivel que podría haber alcanzado el tipo de cambio oficial en el presente, de haberse arrancado en 2007 con el mecanismo de actualización que se ha anunciado para 2013.

Aunque deben tomarse otras variables en consideración para estimar el tipo de cambio de equilibrio (términos de intercambio, entre otras), lo cierto es que la “inflación en dólares” ha carcomido la rentabilidad de todas las actividades que producen bienes y servicios comercializables internacionalmente. Dado que la inversión, en general, ha sido autofinanciada por la caja de las propias empresas, el debilitamiento de las ganancias es una mala noticia por duplicado para la generación de nuevos puestos de trabajo.

Es cierto que la “inflación en dólares” puede haber mejorado la rentabilidad de las empresas que producen bienes y servicios que no compiten en el mercado mundial. Pero para este segmento vale lo apuntado tiempo atrás: la pérdida de convertibilidad sufrida por el peso a partir de los controles ha deteriorado el valor de los activos medidos en divisas, siendo que éste es un indicador clave para las decisiones de inversión.

Por ello, no es de extrañar que el Índice Merval, que refleja la cotización de las firmas en la Bolsa, aún contando la recuperación de enero, se ubique 40 % por debajo de los niveles pre-crisis, valuado al tipo de cambio que surge de las operaciones de “contado con liquidación”. Esto cuando los principales índices bursátiles de Estados Unidos, donde se desató la crisis, ya recuperaron los niveles previos a la caída de Lehman, en 2008.

En buena medida, las tribulaciones provinciales, la conflictividad laboral, los problemas de competitividad, el deterioro de los indicadores de inversión, rentabilidad y valuación de las empresas, todos ellos podrían encararse de un modo superador. Pero esto requiere buscar soluciones cooperativas, en las que todos ceden algo porque recuperan con creces el esfuerzo. En la medida en que no se avance en esta dirección, los agentes económicos habrán de condicionar, en forma creciente, sus decisiones de inversión a sus propias expectativas acerca del esquema de alianzas que surja tras las legislativas de medio término de octubre. Un escenario que no conviene recomendar.