



IERAL

Fundación
Mediterránea

Revista Novedades Económicas

Año 35 - Edición N° 738 – 5 de Julio de 2013

La dolencia argentina: ¿enfermedad holandesa o latino-esclerosis?

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

*La dolencia argentina: ¿enfermedad holandesa o latino-esclerosis?*¹

La mejora de los términos de intercambio que arrancó en 2003 empujó la apreciación del peso y complicó la competitividad de las actividades que no están directamente basadas en recursos naturales. La política macroeconómica pro-cíclica agravó la situación. Pero estos fenómenos recientes no explican la participación marginal de las exportaciones fabriles argentinas en el comercio mundial, del orden de 0,2 %, que se arrastra por décadas, independientemente de las oscilaciones de las materias primas. Así, las exportaciones de manufacturas de origen industrial de nuestro país suman 655,4 dólares por habitante y por año, lo que compara con 2.319,1 dólares para el caso mexicano y 9.137,3 dólares de Corea del Sur. Para recortar al menos parte de esa tremenda brecha, se necesitan inversiones cuantiosas, y un factor clave será la capacidad del país de instrumentar políticas que eviten la tremenda volatilidad del tipo de cambio real. Además de una política fiscal y monetaria apropiada, se necesitará una economía más abierta, un contingente mucho más amplio que el actual de pymes conectadas al mercado mundial y un mercado de trabajo más parecido al de Alemania, con fuertes incentivos a favor de la formalidad y énfasis en asociar productividad con salarios reales.

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° 5085982. 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 Una versión resumida de este artículo fue publicado en el periódico El Economista, de Buenos Aires, el 5 de Julio de 2013

La dolencia argentina: ¿enfermedad holandesa o latino-esclerosis?

Países de tamaño intermedio como la Argentina reconocen una estrecha conexión entre comercio exterior y crecimiento. Ese vínculo no viene dado por la magnitud del superávit. Por el contrario, en general los años de ampliación del saldo coinciden con recesión y caída de importaciones. La interacción hay que buscarla entre el crecimiento y la dinámica exportadora. Para ello, hay que aceptar que el comercio exterior es un camino de ida y vuelta, que permite ganar en escala y en diferenciación de productos, incorporar la última tecnología y estar al tanto de los cambios en las preferencias de los consumidores. Una mayor integración al mercado mundial potenciará a las múltiples cadenas productivas del país que producen bienes y servicios comercializables internacionalmente. No por casualidad, estos sectores son los de mayor productividad, los que pagan salarios más altos y los que están en condiciones de atraer una masa creciente de inversiones.

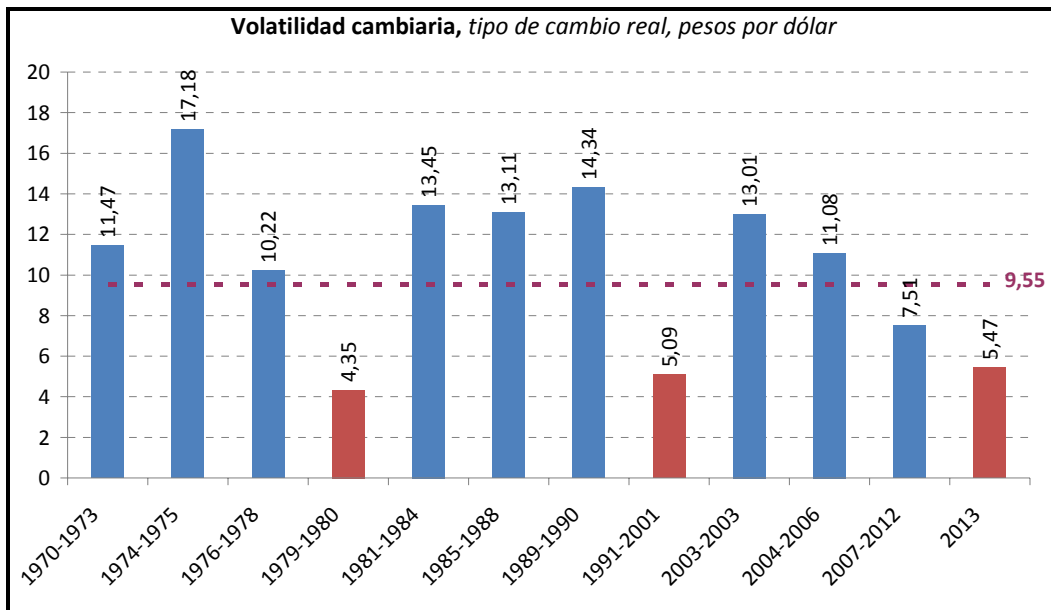
Exportaciones industriales por habitante (en dólares)	
Argentina	655,4
México	2319,1
Corea	9137,3

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a WTO

Si bien es visible el potencial de la Argentina en este tipo de sectores, su despliegue ha sido incompleto. En el segmento de las manufacturas de origen industrial, que representa 2/3 del comercio global, Argentina participa con 0,23 % de las exportaciones mundiales. En productos asociados a recursos naturales (agro, ganadería, minería, hidrocarburos) la participación argentina es mayor, del orden de 0,88 %, pero con caída en la última década.

La volatilidad del tipo de cambio real es una de las principales restricciones para que nuestro país aproveche a pleno su potencial exportador.

Tomando el tipo de cambio real de los últimos cuarenta años, se encuentran períodos en los que la paridad fue el doble del promedio, y otros en los que fue la mitad. Estas oscilaciones han hecho que muchas actividades pasaran de rentables a ruinosas, y viceversa, con poco tiempo de diferencia. La experiencia de los últimos diez años no escapa a ese patrón.



Dado que la Argentina registró desde 2003 una marcada mejora en los términos de intercambio, el atraso cambiario experimentado desde 2008 ha sido descrito como un síntoma de la “enfermedad holandesa”. Este es un fenómeno típico de los países con fuerte dotación de recursos naturales, en los que la moneda se aprecia y complica la competitividad del resto de los sectores, a raíz de un boom vinculado a las materias primas.

Sin embargo, este diagnóstico resulta parcial. Es cierto que la Argentina aplicó políticas fiscales y monetarias procíclicas, con lo cual acentuó la tendencia a la apreciación del peso asociada a la mejora de los términos de intercambio. Pero hubo algo más, ya que se llegó al atraso cambiario sin una abrumadora entrada de capitales (desde 2008 predominó la fuga) y sin un boom de exportaciones, que subieron 205 % desde 2001, mucho menos que las de Perú, por ejemplo, que lo hicieron 543 %.

Sucedió que, ante los primeros síntomas de atraso cambiario comenzaron a adoptarse medidas tendientes a cerrar la economía, con desaliento o prohibición de

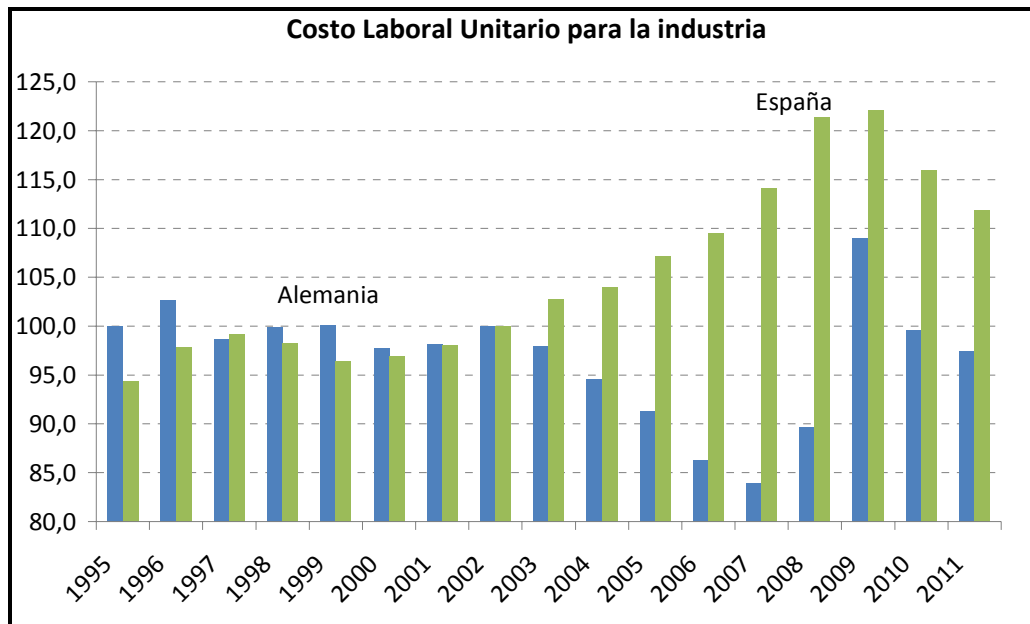
importaciones. Desde los escritos de Carlos Díaz Alejandro se sabe que inhibir la demanda de dólares por motivo importaciones induce atraso adicional del tipo de cambio. Simultáneamente, el cierre de la economía fomenta los reclamos laborales (porque los precios internos se apartan de los internacionales) y los avala (por la menor competencia). Así, productividad y salarios tienden a seguir caminos divergentes.

Es en el mercado de trabajo donde entra a jugar la peculiaridad argentina, propia de países de urbanización temprana y con una grieta profunda entre formales e informales. Poner el foco aquí involucra de lleno a las Pymes, que representan el 75 % del empleo privado.

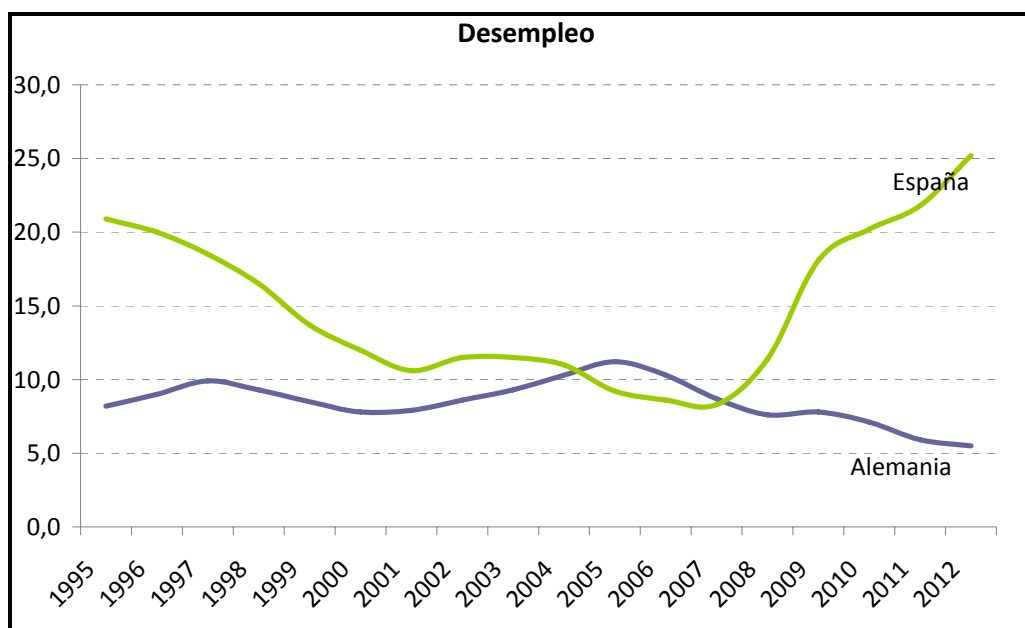
Hay quienes pueden pensar que la informalidad ayuda a la competitividad del país, porque se pagan menos impuestos y menos salarios. Sin embargo, el impacto es exactamente el inverso. La informalidad, que tiene sesgo mercado-internista, opera como un competidor desleal que baja la rentabilidad y la capacidad de invertir de las firmas formales, trabando su expansión y afectando sus chances de ganar mercados internacionales. Esa competencia desleal introduce un doble Standard en cuestiones sanitarias, de calidad, de seguridad laboral, limitando la escala productiva de las firmas formales. El tercer factor anti-competitividad es el más conocido: la mayor presión tributaria que soporta el segmento formal en un país de elevada informalidad.

La pregunta es como puede ser competitivo un país en el que sólo el 18,3 por ciento de la población constituye el ejército de trabajadores formales privados (la parte más productiva de la economía), dato que compara con 41,9 % para el caso australiano. Se repite el interrogante cuando se constata que sólo el 19 % de las empresas medianas del país tiene certificaciones de calidad (ISO) de validez internacional.

En los años '80 se acuñó el término "euro-esclerosis" para caracterizar la rigidez que afectaba a empresas y al mercado de trabajo europeo, fenómeno que parecía explicar una inusualmente elevada tasa de desempleo. Una interpretación algo diferente, la de la "histéresis", subrayaba que una persistente desocupación había quitado empleabilidad a franjas importantes de la población, haciendo que las presiones inflacionarias aparecieran muy temprano, con una tasa de desempleo todavía muy elevada.



Sea por la versión latina de la “euro-esclerosis” o por “histéresis”, lo cierto es que en la Argentina los costos laborales en dólares comienzan a desfasarse de la productividad mucho antes del piso razonable de la tasa de desempleo (4 % ?), disparando los reclamos proteccionistas de las firmas más expuestas. Frente a esto, no podemos admitir que nuestro país sólo sea “competitivo” cuando convive con una elevada tasa de desocupación. Considerando la dualidad del mercado de trabajo local, una referencia clave es la Alemania tras la caída del Muro de Berlín. En el proceso de unificación se reformaron las instituciones laborales del lado Occidental, para darle mayor flexibilidad, pero al mismo tiempo se produjeron fuertes inversiones para incorporar en igualdad de condiciones a las pymes y los trabajadores del lado Oriental. Pese a la crisis internacional de 2008, Alemania preserva su competitividad y muestra que el empleo no necesita ser variable de ajuste, con una tasa de desocupación de sólo 5,5 %. Si cambiamos Occidente por economía formal y Oriente por informal, podríamos ver enseñanzas útiles para la Argentina.



Sin reformas de este tipo, será difícil reunir consenso a favor de una política de inserción global más decidida, la única capaz de atraer cuantiosas inversiones (locales y extranjeras). Ese consenso se nutre de un tipo de cambio real consistente con la capacidad competitiva de los principales sectores industriales y sin la volatilidad del pasado. Pero ese objetivo depende de una creciente apertura de la economía y de un mercado de trabajo que se parezca más al alemán. Así podría construirse un círculo virtuoso de competitividad y empleos de calidad.

De lo contrario, la economía quedará atrapada en un mal equilibrio, bajo la falsa contradicción de mercado interno vs. Externo. Cuando se otorgue prioridad al primero, aparecerá la escasez de divisas; mientras que, cuando se busque ajustar el sector externo será de la peor manera, con sacrificio de empleos y actividad.

Los países asiáticos que adoptaron exitosamente el modelo exportador arrancaron con enormes contingentes de trabajadores rurales. La progresiva migración a la ciudad lubricó el funcionamiento del mercado laboral y los salarios evolucionaron con la productividad, estabilizando el tipo de cambio real. Países de urbanización temprana como la Argentina que apunten a un modelo exportador con tipo de cambio real apropiado y sin excesiva volatilidad, tendrán que hacer una política fiscal y monetaria congruente pero, además, deberán alimentar su competitividad formalizando la

informalidad. Así podrán superar la resistencia a la apertura y avanzar simultáneamente en equidad y competitividad.