

Newsletter INSECAP UCES

Facultad de Ciencias Económicas

La primera edición del año del *newsletter* de INSECAP se compone de dos grandes secciones. En la primera analizamos cuál es el denominador común del desarrollo económico. Nuestro argumento es que la clave reside en las capacidades innovadoras de los países, más allá del perfil de especialización por sí solo (más o menos centrado en los recursos naturales o más o menos centrado en la industria manufacturera). Asimismo, a partir de la información desplegada, se plantean posibles senderos de desarrollo para la Argentina. Por su parte, en la segunda sección se analizan las principales tendencias en materia de actividad económica en lo que va de 2016.

1. El común denominador del desarrollo: ¿la canasta exportadora o las capacidades innovadoras?

Más allá de la coyuntura actual, marcada por varios años seguidos de estancamiento económico, la Argentina requiere preguntarse qué modelo de desarrollo debe encarar en el largo plazo. Pero para pensar en un modelo de desarrollo, debemos preguntarnos: “¿qué entendemos por desarrollo?”. Por un lado, desarrollo atañe a elevada calidad de vida, lo cual se plasma en elevados niveles de PBI per cápita, alta esperanza de vida, elevado acceso y calidad de la educación y relativamente bajas desigualdades sociales. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha desarrollado el Índice de Desarrollo Humano para medir la calidad de vida, a partir de tres dimensiones: ingreso (PBI per cápita en dólares a paridad de poder adquisitivo¹), educación y salud. En años recientes se ha introducido una cuarta variable, la desigualdad, que procura calibrar todavía mejor el Índice. En 2013, Noruega lideró el ranking de desarrollo humano, seguido por países como Australia, Suiza, Países Bajos, Estados Unidos, Alemania, Canadá, Nueva Zelanda, Singapur, Dinamarca, Irlanda, Hong Kong, Suecia, Reino Unido, Corea del Sur, Israel, Japón, Francia, Bélgica, Finlandia, España, Italia y la República Checa, entre otros. Argentina se ubicó en el puesto 40 (sobre 188), con cifras relativamente similares a las de Chile, Portugal, Hungría, Croacia, Lituania, Uruguay o Arabia Saudita. En el extremo inferior del ranking, aparecen países del África Subsahariana como Níger, República Centroafricana, Eritrea, Burundi, Chad, Burkina Faso o Sierra Leona, entre otros.

Ahora bien, ¿hay algún rasgo de la estructura productiva de los países que permita en-

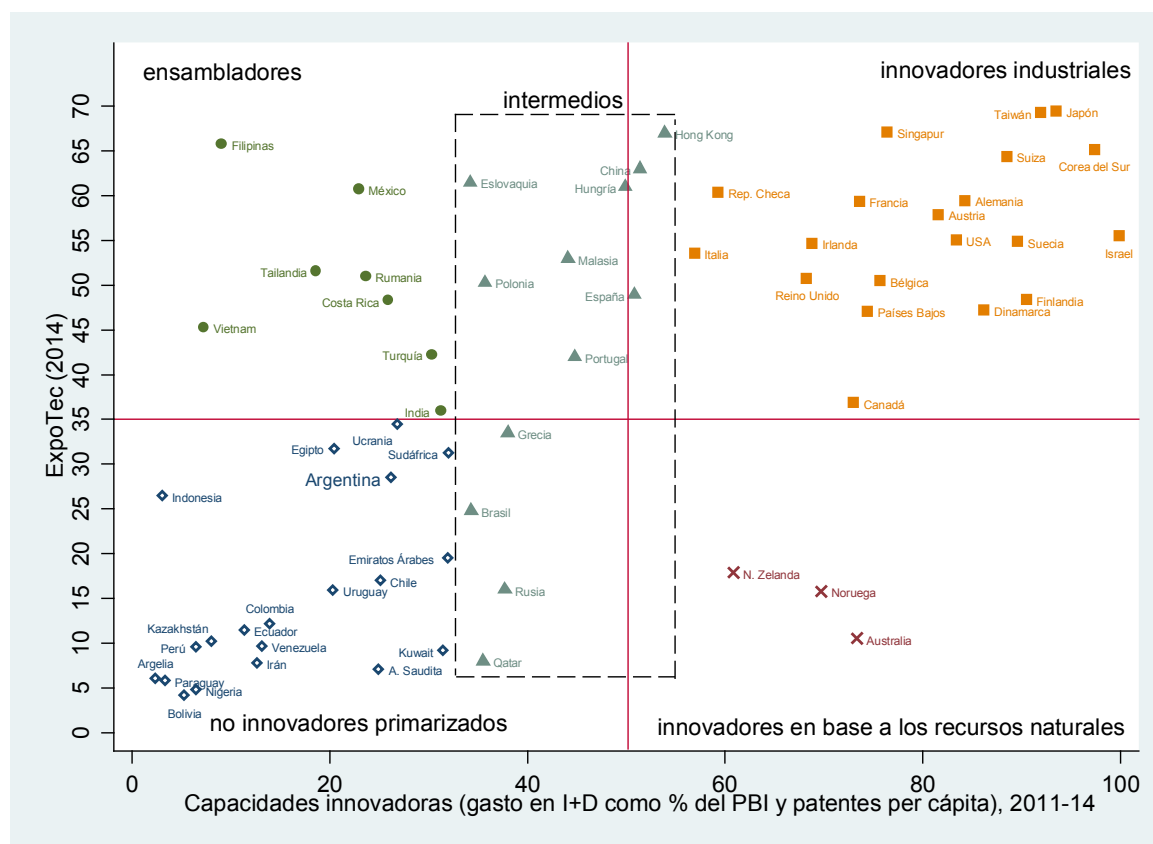
tender por qué hay países con altos niveles de calidad de vida como los mencionados y por qué hay otros que lejos están de tenerlos? El Gráfico 1, basado en un trabajo de 2015 Diego Coatz y Daniel Schteingart “¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?” y publicado en el Boletín Informativo Techint n° 349, procura dar una respuesta al respecto.

En dicho gráfico se observan dos variables, para 61 países de diversas regiones, que hoy dan cuenta de casi el 95% del PBI mundial. En primer lugar, el eje vertical muestra un rasgo de la canasta exportable de bienes: el porcentaje de las exportaciones de bienes de un país que corresponden a las manufacturas de media y alta tecnología. Dentro de este tipo de mercancías consideraremos a las maquinarias y equipos, a los productos electrónicos, a los equipos de transporte (automotores, ferroviarios, navales y aeronáuticos) y a buena parte de la industria química (incluyendo a los medicamentos). Los países que se encuentran más arriba en el gráfico exportan mayormente este tipo de bienes, en tanto que los que se encuentran en la parte inferior del mismo poseen una canasta exportable dominada mayormente por los productos primarios, las manufacturas intensivas en recursos naturales (alimentos elaborados o petróleo refinado, por ejemplo) o las manufacturas de origen industrial de baja tecnología (por ejemplo, textiles, indumentaria, calzado, muebles, juguetes o productos metalúrgicos relativamente simples -herramientas o varillas de acero, entre otros-).

Vale mencionar que aquí se mide el *peso relativo* de este tipo de bienes dentro de la canasta exportable de un país, lo cual es diferente del *peso absoluto* o *per cápita*. Por poner un ejemplo, en Noruega las manufacturas de medio y alto contenido tecnológico

¹ Dentro de las diversas modalidades para medir el PBI per cápita, sobresalen dos: a paridad de poder adquisitivo o a dólares nominales corrientes. Cuando se mide a paridad de poder adquisitivo, se eliminan los efectos de bruscas modificaciones en el tipo de cambio nominal, ya que lo que cuenta es cuántos bienes y servicios puede comprar un dólar en el país en cuestión. A modo de ejemplo, el PBI per cápita a dólares nominales en Noruega (uno de los países más ricos pero también más caros del mundo) es de USD 74.822, en tanto que su PBI per cápita a paridad de poder adquisitivo cae a USD 68.430. En contraste, el de India (uno de los países más baratos del mundo en cuanto a lo que un dólar puede comprar) el PBI per cápita a dólares nominales es de apenas USD 1.617, en tanto que a paridad de poder adquisitivo trepa a 6.162 (se multiplica casi cuatro veces). El único país del mundo donde el PBI per cápita a paridad de poder adquisitivo y en dólares nominales es el mismo es Estados Unidos, tomado como referencia de lo que un dólar puede comprar. Los datos de Noruega e India fueron tomados del FMI al año 2015.

Gráfico 1: Contenido tecnológico de las exportaciones (ExpoTec) y capacidades innovadoras, media 2011-2014



Fuente: INSECAP en base a Schteingart, D. y Coatz, D. (2015): “¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?”, en Boletín Informativo Techint, n° 349. La información de los autores proviene de COMTRADE, UNESCO, USPTO y Banco Mundial.

apenas dan cuenta del 20% de sus exportaciones de bienes, pero en términos *per cápita* representaron 3.783 dólares en promedio para 2010-2013, cifra similar a la de Reino Unido y ocho veces superior a la de Argentina (en torno de los 478 dólares *per cápita*). Por ello, de alguna manera, medir el peso de manufacturas de media y alta tecnología en el total de las exportaciones refiere al tipo de especialización predominante, aunque ello no quiere decir necesariamente que no se exporten otros productos².

La segunda variable que se encuentra en el Gráfico 1 es la que atraviesa al eje horizontal, y que hemos denominado “Capacidades Innovadoras”. En rigor, esta variable es

un índice que va de 0 a 100, y que procura medir, a través de dos indicadores tales como el gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PBI³ y las patentes per cápita aprobadas en la oficina de patentes de Estados Unidos -USPTO⁴, la habilidad de la estructura productiva de un país para hacer uso de la tecnología existente (aprendizaje) y de generar nuevos conocimientos tecnológicos pasibles de ser comercializados (innovación). Mientras más bajo sea este indicador, menores serán dichas habilidades. Se trata de una variable que oficia de *proxy* para comprender el *upgrading* funcional de un país. Los países con “Capacidades Innovadoras” más elevadas se centran más en los eslabones de mercados

² Los datos del gráfico correspondientes a esta variable son de 2014 y se calcularon en base a COMTRADE.

³ Datos de 2013 o último disponible en UNESCO.

⁴ Promedio 2011-2014.

activos específicos y altas barreras a la entrada (diseño, I+D, manufacturación de alto *know-how*, marca) y, por ende, cuentan con mayores recursos para apropiarse de rentas extraordinarias surgidas de condiciones de competencia imperfecta.

El Gráfico está dividido en cuatro cuadrantes, a partir del cruce de las dos variables descritas (porcentaje de exportaciones de media y alta tecnología en el total de las exportaciones -de ahora en más, ExpoTec- y el índice de capacidades innovadoras -de ahora en más, CI-). El cuadrante noreste (esto es, la parte de arriba a la derecha del gráfico) muestra a aquellos países que poseen elevados niveles de ExpoTec y CI; en otros términos, se trata de países cuya canasta exportable está más bien centrada en bienes de medio y alto contenido tecnológico, y que cuentan con elevadas capacidades innovadoras endógenas, lo cual se plasma en elevados niveles de I+D y patentes *per cápita*. De alguna manera, estos países tienen sistemas nacionales de innovación altamente consolidados. Es por todo ello que los denominaremos **“innovadores industriales”**. Aquí encontramos a países como Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Italia, Reino Unido, Corea del Sur, Taiwán, Suecia, Finlandia, Israel, Hong Kong, Singapur, Bélgica, Países Bajos, Austria, Irlanda, España, República Checa, China, Dinamarca y Canadá. Nótese que este último, en rigor, se encuentra muy próximo al cuadrante sureste, en tanto que España, China y Hong Kong están muy cercanos al cuadrante noroeste. Salvo China, todos los países mencionados se encuentran hoy en la elite del mencionado Índice de Desarrollo Humano (IDH).

En segundo lugar, en el cuadrante sudeste (esto es, de abajo a la derecha) encontramos a aquellos países que tienen una canasta exportadora donde los productos primarios y las manufacturas intensivas en recursos naturales cuentan con una elevada incidencia, pero que a la vez disponen de elevados niveles de gasto en I+D y patentes; de ahí que los denominemos **“innova-**

dores en base a los recursos naturales”.

Aquí tenemos a tres países: Noruega, Australia y Nueva Zelanda. Pese a esta inserción internacional centrada en los productos primarios y en las manufacturas intensivas en recursos naturales, Noruega, Australia y Nueva Zelanda han sabido desarrollar sistemas nacionales de innovación que han generado profundos encadenamientos con las actividades primarias. A modo de ejemplo, en 1995-96 el 20% del gasto en I+D australiano estuvo implementado en áreas ligadas a la minería. Hacia fines de la década del 90, Australia lideraba las exportaciones mundiales de *software* para la minería, dominando alrededor del 65% del mercado mundial. Nueva Zelanda, por su parte, pese a su pequeño tamaño, es un jugador de peso mundial en la industria láctea (destacándose especialmente en leche en polvo), donde posee una altísima productividad y diferenciación por marca. Noruega, por su lado, ha desarrollado desde fines del siglo XIX conocimientos sofisticados en geología, biología marina y forestal, meteorología y oceanografía y, durante el último cuarto del siglo XX, en la explotación *off-shore* del petróleo, sector que se convirtió en el principal motor de su economía desde los años 70.

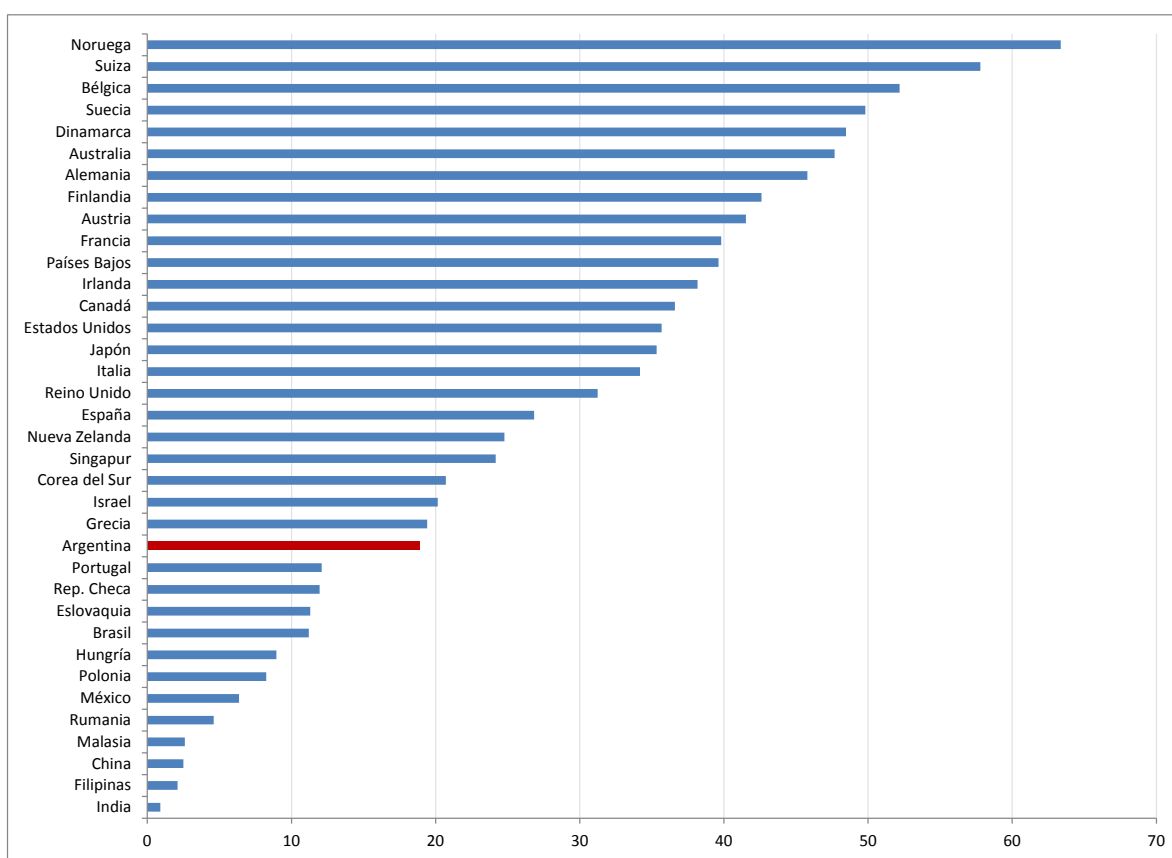
En tercer lugar, en el cuadrante sudoeste (abajo a la izquierda) tenemos a países con un bajo ExpoTec (sus exportaciones están más bien dominadas por los productos primarios, las manufacturas intensivas en recursos naturales o las manufacturas de baja tecnología), y que, además, cuentan con reducidas capacidades innovadoras locales; por ello, los llamaremos **“no innovadores primarizados”**. Se encuentran aquí países como Nigeria, Argelia, Irán, Arabia Saudita, Kuwait, Ecuador, Paraguay, Venezuela, Perú, Emiratos Árabes Unidos, Colombia, Kazakstán, Egipto, Uruguay, Ucrania, Indonesia, Chile, Argentina, Sudáfrica, Qatar, Rusia, Brasil, o Grecia. Nótese que, en términos de CI, estos últimos cuatro países no se encuentran demasiado lejos del cuadrante sudeste.

En cuarto lugar, en el cuadrante noroeste (arriba a la izquierda) encontramos a países

cuya canasta exportable está dominada por las manufacturas de media y alta tecnología, pero que disponen de reducidas capacidades innovadoras locales. En rigor, se trata de países que se han insertado en los eslabones de “ensamble” y de menor agregación de valor en las llamadas cadenas globales de valor, a partir del hecho de que sus bajos costos laborales (ver Gráfico 2) más que compensan su baja productividad relativa⁵. De hecho, el *core* tecnológico embebido en las manufacturas que estos países exportan no está concebido fronteras adentro. Es por tal razón que hemos desig-

nado a estos países como “ensambladores”. Vale apuntar que, si uno toma una fotografía de la década de los 60, previo a las etapas de deslocalización mundial de las cadenas productivas, veríamos que este cuadrante estaría ausente. Forman parte de este grupo países como Filipinas, Tailandia, México, Rumania, Vietnam, Turquía, Costa Rica, India, Polonia, Eslovaquia, Malasia, Hungría y Portugal, aunque estos últimos cinco países se encuentran relativamente cerca del cuadrante noreste. India, por su lado, se encuentra como un “híbrido” entre el cuadrante noroeste y el sudoeste, al igual que Ucrania y Grecia.

Gráfico 2: Costo laboral horario en la industria manufacturera en dólares corrientes, países seleccionados (2012)



Fuente: INSECAP en base a Schteingart y Coatz (2015). Los autores toman datos del Bureau of Labor Statistics y de OIT.

Por último, hemos establecido un quinto tipo ideal, que agrupa a aquellos países que, si bien son heterogéneos respecto del tipo de bienes en el que están especializados, com-

parten índices de CI más bien intermedios. Por ello es que hemos preferido reclasificar como “intermedios” a países de la periferia europea como Polonia, Eslovaquia, Hungría,

⁵ En el Gráfico 2 se muestra la remuneración bruta (con cargas sociales) de un asalariado de la industria manufacturera, en dólares corrientes por hora, para una multiplicidad de países.

España, Grecia y Portugal, junto con Hong Kong, Qatar, Brasil, Rusia y China. Nótese que tres de los cuatro BRIC están aquí, con China exportando mayormente manufacturas de medio y alto contenido tecnológico, y Brasil y Rusia más especializados en productos primarios. India, el BRIC faltante, está relativamente próximo a este grupo de los “intermedios”: su ExpoTec es más bien intermedio, pero su índice de CI es más bajo que los de Rusia, Brasil y China.

¿Qué relación hay entre los cuadrantes y el desarrollo, entonces? Que **todos los países “innovadores”, sea “industriales” o “en base a los recursos naturales” tienen niveles muy elevados de desarrollo humano, lo cual no ocurre con los “ensambladores” o los “no innovadores primarizados”** (ver Cuadro 1, a continuación). De esta manera, el desarrollo parece estar mucho más asociado con la existencia de tales capacidades innovadoras, más que

Cuadro 1: Índice de Desarrollo Humano y posición en el Gráfico 1

País	IDH (2013)	Cuadrante	País	IDH (2013)	Cuadrante
Noruega	0.944	Sureste	Chile	0.822	Suroeste
Australia	0.933	Sureste	Portugal	0.822	Intermedio
Suiza	0.917	Noreste	Hungría	0.818	Intermedio
Países Bajos	0.915	Noreste	Kuwait	0.814	Suroeste
Estados Unidos	0.914	Noreste	Argentina	0.808	Suroeste
Alemania	0.911	Noreste	Uruguay	0.790	Suroeste
Nueva Zelanda	0.910	Sureste	Rumania	0.785	Noroeste
Canadá	0.902	Noreste	Rusia	0.778	Intermedio
Singapur	0.901	Noreste	Malasia	0.773	Intermedio
Dinamarca	0.900	Noreste	Venezuela	0.764	Suroeste
Irlanda	0.899	Noreste	Costa Rica	0.763	Noroeste
Suecia	0.898	Noreste	Turquía	0.759	Noroeste
Reino Unido	0.892	Noreste	México	0.756	Noroeste
Corea del Sur	0.891	Noreste	Irán	0.749	Suroeste
Hong Kong	0.891	Intermedio	Brasil	0.744	Intermedio
Japón	0.890	Noreste	Perú	0.737	Suroeste
Israel	0.888	Noreste	Ucrania	0.734	Suroeste
Francia	0.884	Noreste	Tailandia	0.722	Noroeste
Austria	0.881	Noreste	China	0.719	Intermedio
Bélgica	0.881	Noreste	Argelia	0.717	Suroeste
Taiwán	0.881	Noreste	Colombia	0.711	Suroeste
Finlandia	0.879	Noreste	Ecuador	0.711	Suroeste
Italia	0.872	Noreste	Indonesia	0.684	Suroeste
España	0.869	Intermedio	Egipto	0.682	Suroeste
Rep. Checa	0.861	Noreste	Paraguay	0.676	Suroeste
Grecia	0.853	Intermedio	Filipinas	0.660	Noroeste
Qatar	0.851	Intermedio	Sudáfrica	0.658	Suroeste
A. Saudita	0.836	Suroeste	Vietnam	0.638	Noroeste
Polonia	0.834	Intermedio	India	0.586	Noroeste
Eslovaquia	0.830	Intermedio	Nigeria	0.504	Suroeste
Emiratos Árabes Unidos	0.827	Suroeste			

Fuente: INSECAP en base a Schteingart, D. y Coatz, D. (2015): “¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina?”, en Boletín Informativo Techint, n° 349. La información de los autores proviene de COMTRADE, UNESCO, USPTO, PNUD y Banco Mundial.

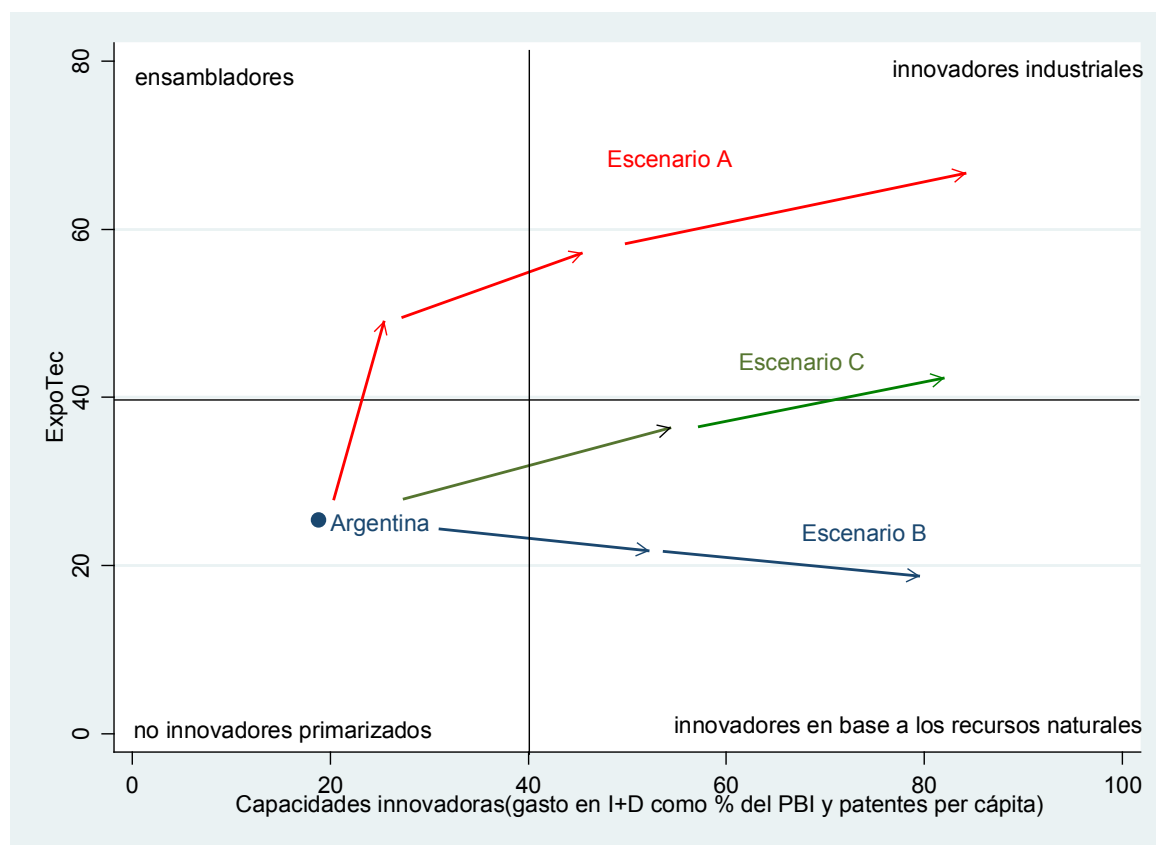
con la composición de las exportaciones. Si bien es cierto que la mayoría de los países desarrollados posee una canasta exportable dominada por las manufacturas de media y alta tecnología, también existen países como Australia, Nueva Zelanda, Noruega y, en menor medida, Canadá, donde los recursos naturales han sido (y siguen siendo) palancas clave del desarrollo. Por el contrario, países como México, Filipinas o Tailandia, entre otros, cuentan con una canasta exportable relativamente similar a la de Alemania, Japón o Estados Unidos y, sin embargo, lejos están de ser desarrollados.

En resumen, la clave está en desplazarse hacia la derecha del Gráfico 1. Ahora bien, **Argentina, que hoy está en el suroeste del esquema, ¿debiera ir hacia el cuadrante sudeste o hacia el noreste?**

En el esquema a continuación (Gráfico 3) hemos diferenciado **tres escenarios**. El

“**A**” implicaría que Argentina haga un sendero de desarrollo parecido al de Corea del Sur, país que hace medio siglo estaba en el vértice sudoeste del esquema, y que primero fue en dirección nor-noreste y luego este-noreste. Creemos que ese recorrido es irreplicable en Argentina, por varias razones. En primer lugar, Corea no tiene los recursos naturales que Argentina sí, de modo que estaríamos subutilizando un potencial enorme. Segundo, el *escenario A* (que hoy también viene recorriendo China), implica salarios bajos durante décadas, lo cual ha requerido en países como Corea (y China) de marcos autoritarios y de disciplina sindical, algo (afortunadamente) impensable en estos pagos. Asimismo, vale agregar que Corea pudo recorrer exitosamente ese sendero en parte gracias a un fuerte apoyo geopolítico de Estados Unidos en el marco de la Guerra Fría. Corea tuvo déficit de cuenta corriente entre 1962 y 1985, financiado con ayuda norteamericana; Argentina, por el contrario, no ha revestido (ni reviste) tal interés geopolítico.

Gráfico 3: Escenarios para Argentina



Fuente: INSECAP en base a Schteingart y Coatz (2015).

El **escenario "B"** supondría que Argentina recorriera el camino australiano de fuertes encadenamientos entre los recursos naturales y el entramado científico-tecnológico. Sin embargo, esta experiencia cuenta con dos problemas: primero, que la dotación de recursos naturales per cápita de Australia es cuatro veces superior que la de Argentina, según estimaciones del Banco Mundial. De este modo, una parte importante de la población quedaría fuera del mercado de trabajo, a la vez que la generación de divisas sería mucho más baja. Sobre esto último, vale agregar que Australia ha tenido históricamente un déficit de cuenta corriente, también financiado por Estados Unidos, que ha considerado al país "canguro" un aliado geopolítico clave en el Pacífico Sur desde la década de los 40.

De tal modo, la estrategia argentina correcta parecería ser la del **escenario "C"**, que implica potenciar los recursos naturales, a la vez que se diversifica la matriz industrial hacia segmentos en los que se pueda evitar la competencia con una China que viene arrasando a partir de una productividad creciente y salarios aún bajos. El éxito del **escenario "C"** depende de una multiplicidad de factores, que van desde la integración regional hasta la propia calidad de las instituciones locales y de las políticas económicas aplicadas. Pero sobre todo requiere de un fuerte consenso entre Estado, empresarios y sindicatos respecto del rumbo de largo plazo hacia el cual ir.

2. Indicadores de coyuntura

En esta segunda sección del informe, analizaremos las principales tendencias de la actividad económica en Argentina.

A más de cuatro meses del cambio de gobierno, las tendencias principales de la economía lucen hoy con varios signos de preocupación. La devaluación que acarrió la salida del cepo cambiario, más la baja de retenciones al agro, y los "tarifazos" en servicios públicos como la electricidad (en febrero) y gas, agua y transporte público (en abril) han acelerado la inflación, que de

un 24% interanual en noviembre pasó a un 36% en marzo (tomando como promedio el IPC-CABA y el IPC-San Luis). El recalentamiento de los precios, que dado el "tarifazo" reciente se agravó aún más (hoy la inflación respecto de hace un año está en torno del 40%), produjo una fuerte caída del poder adquisitivo (11% desde las elecciones presidenciales de octubre). Es difícil entender la masiva movilización de las centrales obreras del pasado viernes 29 de abril sin este dato.

La caída del poder adquisitivo repercutió negativamente en la demanda interna. Así, la economía pasó de crecer un moderado 2% en el tercer trimestre de 2015 a contraerse en los meses recientes. Pese a la mejora de la competitividad cambiaria post-devaluación y quita de retenciones, la demanda externa (exportaciones) aún no ha podido compensar el ajuste en el mercado interno, en gran medida porque nuestro principal socio comercial (Brasil) se encuentra hoy sumido en una profunda crisis económica (y política), a la vez que China ralentiza su crecimiento, y Estados Unidos y la Unión Europea crecen a tasas reducidas. Si estas tendencias se mantienen (demanda interna contraída producto del ajuste del poder adquisitivo y demanda externa estancada), resulta poco probable que la economía promedie un 2016 con tasas de crecimiento económico positivas. De todos modos, sí existen chances (según algunos analistas muy certeras, según otros no tanto) de un cambio de tendencia en los últimos meses de 2016 que proyecten un 2017 con cierto crecimiento.

a) La actividad general

Las primeras estimaciones de marzo, según la consultora Ferreres, muestran una caída del 0,9% de la actividad económica en la variación interanual y un crecimiento del 0,3% en el primer trimestre, el cual se produce más por arrastre estadístico que por un genuino crecimiento. En consecuencia, y dado el estancamiento del período 2012-2015, hoy el nivel de actividad es similar al de fines de 2011, lo cual implica una contracción del 4,5% en términos per cápita.

Cuadro 2

Estimadores de actividad (marzo)				
Sector	2015 contra 2014 (var. interanual)	Acumulado 2016 contra acumulado 2015 (var. interanual)	Mismo período año anterior (var. interanual)	Tendencia marzo
Actividad industrial	-0.8%	1.8%	-1.4%	-
Actividad general	2.1%	0.3%	-0.9%	-
Índice Construya	8.1%	-3.6%	-9.6%	-
Cemento	6.8%	-9.1%	-8.8%	-
Comercio minorista (CAME)	2.1%	-4.2%	-5.8%	-
Importaciones (cantidades)*	5.0%	11.0%	17.0%	+
Recaudación total real	4.3%	-1.7%	-4.6%	-
IVA impositivo real	8.0%	-7.9%	-9.1%	-
Producción de autos	-12.0%	-18.1%	-8.4%	-
Patentamiento de autos	-6.3%	1.7%	13.0%	+

Fuente: INSECAP en base a ADEFA, Ferreres, Construya, Cámara Argentina de Fabricantes de Cemento Portland, AFIP, INDEC, CAME, CEU-UIA y estimaciones propias. *: datos correspondientes a febrero.

b) La actividad industrial

Según la Unión Industrial Argentina, en 2015 la industria cayó 0,8%, aunque con importantes heterogeneidades en su interior. Por ejemplo, el sector automotriz cayó 12% el año pasado, en buena medida por efecto de la crisis en Brasil, país que absorbe el 45% de la producción nacional de autos. En contraste, la industria de materiales para la construcción se expandió 8% en 2015, impulsada sobre todo por la obra pública.

En lo que va de 2016, la industria muestra un crecimiento del 1,8% según Ferreres, pero hay que tener en cuenta varias cuestiones importantes. En primer lugar, el crecimiento se debe casi exclusivamente a un gran aumento de la actividad en el complejo oleaginoso en enero (y algo en febrero), la cual se debe a que el nuevo entorno cambiario incentivó la transformación de la cosecha que había sido retenida en silobolsas. Descontando esta particularidad, la industria cayó 3,4% en el primer bimestre del año, según la UIA.

Sectores como el automotriz siguen reduciendo la producción: en marzo cayó 8,4% y en lo que va del año lo hicieron en 18,1%. Vale tener en cuenta que las contracciones se vienen dando desde 2014. Si las ventas

de autos aumentaron 1,7% en lo que va del año, ello se debe en parte a que la liberación de las importaciones del gobierno actual ha permitido entregar vehículos que las concesionarias antes estaban demorando.

c) La construcción

La construcción fue uno de los impulsores del crecimiento durante 2015, traccionada en buena medida por la obra pública en un año electoral y, en menor medida, por planes como el Pro.Cre.Ar. Según el índice Construya (que monitorea la actividad de la construcción), el sector se expandió 8,1% en 2015, en tanto que los despachos de cemento lo hicieron en un 6,8%. En ambos casos, los niveles a los que se llegó fueron récord, luego de un 2014 de caídas en el sector.

El parate de la obra pública a partir de la nueva asunción ha repercutido negativamente en la construcción: el índice Construya cayó 3,6% en el primer trimestre, en tanto que los despachos de cemento lo hicieron en 9,1%. Asimismo, el empleo en el sector se ha resentido: la consultora Tendencias Económicas estima en alrededor de 50.000 los puestos de trabajo perdidos entre diciembre y febrero (aproximadamente el 85% de los despidos en el sector privado).

d) Comercio minorista

Según CAME, el comercio minorista creció 2,1% en 2015, de la mano de una moderada recuperación del salario real (2%) y de la consolidación de planes como el Ahora 12, que incentivaron la compra a crédito. El deterioro del poder adquisitivo de los últimos meses ha tenido un impacto directo sobre el volumen de ventas del segmento minorista, el cual se contrajo 5,8% en marzo y 4,2% en lo que va del año.

Asimismo, el IVA impositivo real (que mide la variación de la recaudación impositiva ligada al consumo interno descontados los efectos de la inflación) cayó 7,9% en el primer trimestre, luego de haber crecido 8% en promedio en 2015.

e) Importaciones

Las cantidades importadas suelen tener una correlación muy fuerte con el ciclo económico interno, de modo que, cuando crece la actividad, también lo hacen las importaciones. En el recesivo 2014, las cantidades importadas habían caído 12%, pero en 2015 se expandieron 5%, gracias al moderado crecimiento económico registrado. Si bien la actividad económica viene cayendo en lo que va de 2016, las cantidades importadas se incrementaron en 11% en el primer bimestre. Las razones de esta particularidad tienen que ver con la liberación de *stocks* de importaciones atrasados en 2015, y con una creciente apertura comercial.



INSECAP

Editor Responsable
Dr. José Basso

Staff

Instituto de Economía Aplicada
Director: Mariano de Miguel

Director Académico
Diego Coatz

Coordinador de Publicaciones y Boletín
Daniel Schteingart

Colaboradores
Ignacio Cosentino, Joaquín Escardó, Enrique Aschieri

Asistentes de Investigación
Daniela Moya y Leonardo Pataccini

Facultad de Ciencias Económicas
Decano: Dr. José Basso

Paraguay 1457 (C1061ABA), Ciudad de Buenos Aires, Argentina
Tel.: 4815-3290 int. 831. Fax: 4816-5144
<http://www.uces.edu.ar/>