

Sumario*Página 2***Un cuarto de siglo de política tributaria regresiva**
*Por Alfredo Iñiguez y Rafael Selva**Página 10***Fe de erratas**
*Por Germán Saller**Página 17***Dinámica de las exportaciones industriales: valor agregado y diversificación**
*Por Cecilia Peluffo***Staff****DIRECTOR**
Lic. Gerardo De Santis**AREA EMPLEO Y SALARIOS**
Lic. Miguel Zanabria**AREA FISCAL**
Lic. Alfredo Iñiguez**AREA MACRO-FINANCIERO**
Lic. Leonardo Perichinsky**AREA REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA E INSERCIÓN INTERNACIONAL**
Dr. Pablo Lavarello**AREA DE PRENSA Y COMUNICACIÓN**
Lic. Daniela Meroni**EQUIPO DE INVESTIGACIÓN**
Dr. Alejandro Naclerio
Lic. Germán Saller
Lic. Rafael Selva
Lic. Gonzalo Peña
Lic. Julián Barberis
Cecilia Peluffo
Agustina Battistuzzi
Matías Mancini
Natalia Abdala

Entrelíneas de la Política Económica

Editorial: el futuro llegó

Esta concluyendo una gestión del gobierno que, respecto a política económica, no hay mucho para reprochar desde el punto de vista del rumbo y de la salida de la crisis.

Las regulaciones de la economía que se han modificado fueron en una dirección progresiva, medidas en términos de la distribución del ingreso. De todas formas hay áreas donde quedan asignaturas pendientes.

En la presente edición realizamos tres investigaciones sobre aspectos centrales de la economía que merecen especial atención. Esto es, la estructura tributaria, la composición de las exportaciones, y la medición de las principales variables reales teniendo en cuenta los problemas de medición de precios que muestra actualmente el INDEC.

La reforma tributaria es, evidentemente, una asignatura pendiente de la actual gestión de Gobierno. En la primera nota se demuestra que básicamente se ha mantenido el mismo esquema tributario, con la sola excepción de la ampliación de las retenciones.

La clasificación de los impuestos entre diferentes grados de progresividad y regresividad demuestra que el margen de maniobra es alto, en términos de avanzar hacia una estructura tributaria más progresiva. La suma de los impuestos "regresivos" y "poco regresivos" explican el 55% de la recaudación, en tanto que los "muy progresivos" representan el 25% de los recursos tributarios.

En la segunda nota se analiza la situación de los principales precios e ingresos de la economía, haciendo especial hincapié en los problemas de medición que atraviesa actualmente el INDEC.

Tomando como medida alternativa de precios a los evidenciados en el resto de las regiones del país, el diagnóstico se muestra menos auspicioso de lo imaginado ya que es probable que la mejora en la participación en el ingreso se haya estancado y que la competitividad industrial se encuentre más debilitada de lo pensado.

Por último, se analizan las exportaciones de la Argentina, teniendo en cuenta consideraciones cualitativas. Asistimos, en la actualidad, a un aumento importante de exportaciones de commodities manufactureros basados en recursos naturales, de manera concomitante con una reducción en el valor agregado de sus producciones.

Esto demuestra que la política cambiaria y la expansión del mercado interno son condiciones necesarias para mantener elevados grados de diversificación. Sin embargo, el tipo de cambio es un incentivo que no asegura por si mismo un avance en la cadena de valor.

La nueva gestión tiene que tener en cuenta que estas advertencias deben ser tomadas a tiempo para que los logros del actual esquema macroeconómico no se dilapiden.

Hoy resulta necesario replantear la estructura impositiva, los mecanismos del Estado para enfrentar a los formadores de precios y la generación de valor de las exportaciones para consolidar un proceso de desarrollo inclusivo y morigerador de las diferencias en la distribución de los ingresos.

Un cuarto de siglo de política tributaria regresiva

Por **Alfredo Iñiguez y Rafael A. Selva**

La estructura tributaria es una manifestación de la lucha por el reparto del excedente y de la determinación por parte del Estado del esquema macroeconómico y el patrón de distribución subyacente. Durante décadas se ha conformado en la Argentina una estructura tributaria regresiva. Hoy permanece la necesidad de encarar una reforma que bajo este nuevo esquema tienda a hacer más progresiva la carga sobre los contribuyentes y de esa forma conciliar la política tributaria con la política distributiva del ingreso.

Introducción

Durante las décadas de “la reforma estructural” implementada primero por la dictadura y luego seguida durante la democracia principalmente en los gobiernos de Menem, la “política tributaria” podría ser explicada bajo dos preceptos: el intento por reducir la brecha fiscal y la búsqueda de la eficiencia, en los términos de la teoría ortodoxa en materia de tributación, eliminando los impuestos que son “distorsivos” y desalientan la “competitividad”.

Ambos objetivos no siempre resultaron compatibles, por lo tanto en un primer momento la política impositiva buscó alcanzar el equilibrio presupuestario para luego modificar la carga fiscal con el objetivo de elevar la competitividad conformando un sistema tributario con impuestos “neutros”.

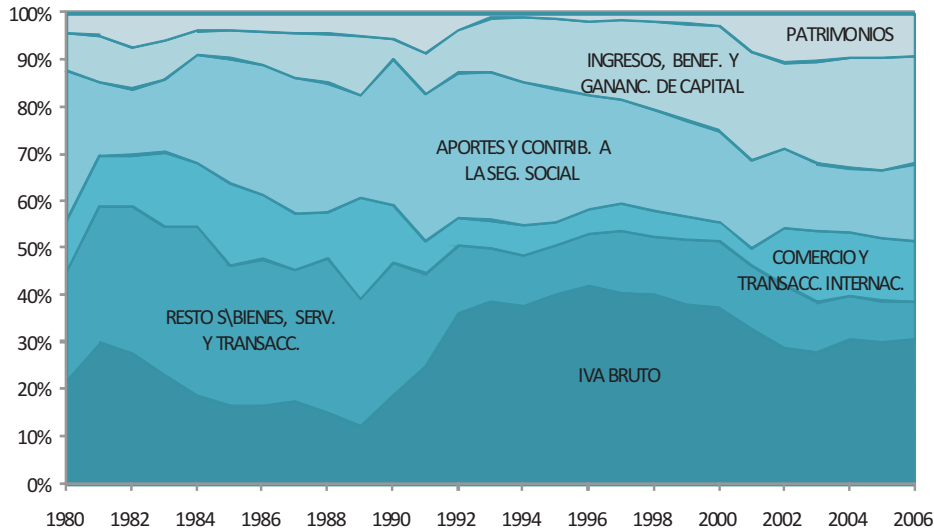
De los impuestos existentes, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) resultó la figura por permitir la consecución de ambos objetivos: mediante su ampliación e incremento se consiguió una rápida recaudación que permitió la eliminación o reducción de otros gravámenes más “distorsivos” para la competitividad de la economía.

Esto derivó en que, una “solución” a la falta de competitividad consistió en reducir los impuestos que gravan el capital y los que inciden en los costos de producción, incrementando de esta forma el margen de rentabilidad.

El Gráfico 1 muestra la estructura tributaria según la clasificación usual. En el mismo se pueden apreciar diferentes momentos que definen cambios de relativa significación en la estructura tributaria.

Sin duda el hecho más notorio resulta el aumento en la significación del IVA en el total de la recaudación durante la década de los noventa, en parte reemplazando a otros tributos, incluso entre los impuestos que gravan a las transacciones de bienes y servicios. Además se verifica la pérdida de participación de los aportes y contribuciones a la seguridad social y un incremento de la recaudación sobre los ingresos y ganancias de capital, también con fuerza desde los noventa, y la suba de los impuestos sobre el patrimonio y el comercio exterior de los últimos años.

Gráfico N° 1
Estructura Tributaria 1980-2006



Fuente: CIEPYC en base a datos de Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal

IVA, Ganancias y Patrimonio

El IVA empezó a regir el primero de enero de 1975 reemplazando al impuesto sobre las ventas. Desde el comienzo este tributo se transformó en el más importante del sistema, representando siempre alrededor del 20% del total recaudado.

En 1980 durante el gobierno militar se eliminaron los aportes patronales y se compensó la merma de recursos con la ampliación del universo alcanzado por el IVA. Esto implicó un aumento significativo de recaudación en este tributo.

Durante el gobierno de Alfonsín, se incorporaron ciertas exenciones en el impuesto que achicaron su universo imponible en un intento de reducir su impacto regresivo sobre los ingresos.

Luego, entre las primeras medidas que propuso el gobierno de Menem, se encuentra una modificación que consistió en la extensión nuevamente del universo imponible del IVA. Dado que el crecimiento de la recaudación era insuficiente e inferior al esperado, esta generalización se continuó ampliando; en primer término, a los servicios y finalmente se elevó la alícuota al máximo permitido por la ley (15,6%).

A partir de 1991, con Domingo Cavallo en el Ministerio de Economía, se siguió generalizando el alcance y se elevó la alícuota al 16%. Con este grupo de medidas se logró aumentar la recaudación en forma significativa. Pronto, en 1992, se volvió a incrementar la alícuota, primero al 18% y luego hasta el 21% que continúa vigente.

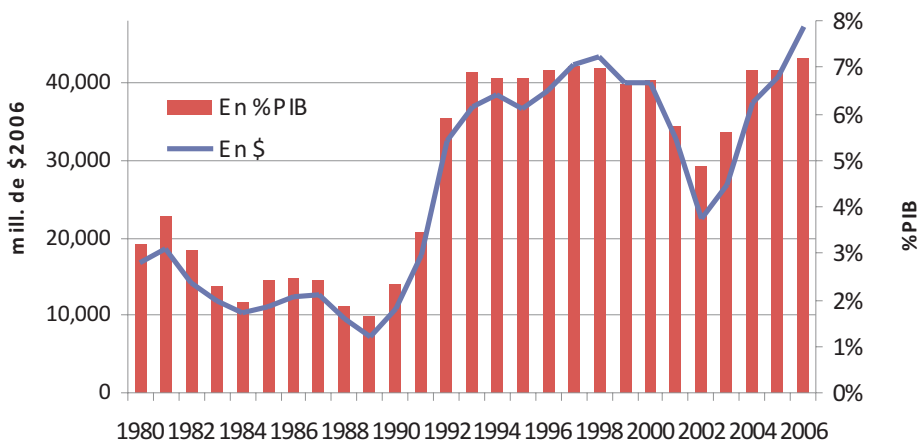
El Gráfico 2 muestra la evolución desde 1980 en la recaudación bruta del IVA, tanto en pesos en moneda constante de 2006 como en porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB).

Allí se pueden comparar los niveles de los que partió en los últimos años de la dictadura, el descenso durante los años ochenta y el fuerte incremento durante los años noventa

donde duplica la recaudación respecto al de mayor recaudación desde su implantación (1981) y multiplica prácticamente por 4 la recaudación de 1989, tanto en pesos como en participación del PIB. En los últimos años se puede apreciar un amesetamiento en términos del PIB en valores similares a los registrados en los años noventa.

También durante los noventa, se realizaron cambios en los tributos encargados de imprimirle equidad al sistema. Por un lado, se eliminaron los impuestos patrimoniales existentes a nivel nacional (a los Capitales primero y luego el que se aplicaba sobre el Patrimonio Neto de las personas). A su vez, se creó el impuesto sobre los Activos de las empresas.

Gráfico N° 2.
Impuesto Al Valor Agregado



Fuente: CIEPYC en base a datos de Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal

Entre las restantes medidas se destacaron la eliminación de otros impuestos, como el de Sellos, gran parte del bloque de Combustibles y a los Servicios Financieros.

Todas las modificaciones tienen como resultado una nueva estructura tributaria, que permite visualizar cuál fue el objetivo buscado de la reforma fiscal

Materia pendiente: la equidad

Varios trabajos han estimado la progresividad o regresividad de cada uno o la totalidad de los tributos en la Argentina.¹ Según uno reciente² son varias las causas de la poca equitativa distribución de la carga, pero no cabe duda que la regresividad radica en el IVA³ y la creciente participación de este impuesto en el total.

Los resultados en general presentan un panorama bastante coherente, no dejando duda sobre la regresividad creciente de las últimas décadas del conjunto de impuestos vigentes en nuestro país siempre que la variable de contraste sea el ingreso disponible.

Desde la ortodoxia se suele justificar una estructura tributaria regresiva con dos argumentos: 1) que la redistribución se realiza a través del gasto, y 2) que es necesario que así sea porque en caso contrario el país pierde competitividad y se desincentiva la inversión.

1) Herschel, F. J. (1963). "Política fiscal en la Argentina", Programa Conjunto de Tributación OEA/ BID, editado por Consejo Nacional de Desarrollo, Buenos Aires (Vol. VI).
Santiere, J. J. (1989). "Distribución de la carga tributaria por niveles de ingreso". Programa de asistencia técnica para la gestión del sector público argentino, Banco Mundial 2712 AR, Buenos Aires.
Gómez Sabaini, J. C. y Santiere, J. J. (1993). "¿Quién paga los impuestos en Argentina?", Buenos Aires, CIET/OEA N° 1073.
Santiere, J., J.C. Gómez Sabaini y D. Rossignolo (2000). "Impacto de los impuestos sobre la distribución del ingreso en Argentina en 1997", Buenos Aires, Banco Mundial / M. de Economía.
Gasparini, L. (1998). "La incidencia impositiva del sistema tributario en Argentina". El sistema tributario en Argentina. FIEL.
Iniguez, A., Morduchowicz, A., (1997). "Los hitos e hitos tributarios de la convertibilidad", Informe de Coyuntura CEB N° 65-66 - Año 7, La Plata, Abril-Mayo

El primero de ellos excede el marco de análisis de este trabajo pero intuitivamente podemos decir que la redistribución desde el lado del gasto en favor de los sectores de menores ingresos tiene que ser muy significativa como para compensar la inequidad del sistema tributario. Si el redistribuir fuese un objetivo no existen razones para sostener que sólo del lado del gasto se redistribuya dado que de esta forma se corre el riesgo de que el Estado sólo devuelva lo que antes extrajo al mismo sector social.

El segundo argumento se basa en lo que se conoce como política del lado de la oferta (supply side) y es consecuencia de la emulación de la política tributaria de varios de los países centrales iniciada en los años ochenta, con la "reaganomics" como paradigma a seguir. Más allá de la necesaria discusión respecto a esta concepción, que hace a la economía política, la réplica en países periféricos como el nuestro carece de sentido. Sólo basta observar cuál era el punto de partida de unos y otros en cuanto a la estructura tributaria, para confirmar la nula validez de este argumento

Una aproximación a la regresividad tributaria Argentina

En un trabajo de la CEPAL⁴ se realizó una clasificación de los impuestos según el sesgo redistributivo de los mismos, que es la que seguiremos para describir la estructura tributaria del período analizado (1980 a 2006) y separar distintas etapas relevantes para el análisis de la (contra) reforma tributaria.⁵

Para realizar la comparación tomaremos la recaudación impositiva del Sector Público Nacional, es decir excluyendo los impuestos recaudados por los Gobiernos Provinciales y Municipales.

Como en el citado trabajo se clasifican los impuestos de acuerdo a su incidencia en el ingreso: Regresivos, Poco Regresivos, Poco Progresivos, Progresivos y Muy Progresivos.

Teniendo en cuenta la evolución macroeconómica argentina del último cuarto de siglo, se definieron cinco periodos para los que se intenta reflejar la estructura impositiva subyacente a cada uno.

El primero es el que comprende los años 1980 a 82 y representa, además del final de la dictadura, la estructura impositiva impuesta por el modelo económico de ésta, ya consolidado.

El segundo coincide con el gobierno de Raúl Alfonsín en los años de crecimiento (1986-1988) que suponen una consolidación, transcurridos dos años de mandato, del esquema macroeconómico y la estructura tributaria subyacente a ese modelo.

Siguiendo criterios similares, se definieron dos períodos durante el gobierno de Carlos Menem, primera y segunda presidencia, dejando fuera del análisis el año 1995 por tratarse de un año de recesión. (1993- 1994 y 1996- 1998).

Finalmente, el período comprendido entre los años 2004 y 2006, representa la estructura impositiva inherente al nuevo esquema macroeconómico del gobierno de Néstor Kirchner.

- 2) Gómez Sabaini, J.C., J. Santiere y D. Rossignolo (2002). "La equidad distributiva y el sistema tributario: un análisis para el caso argentino", serie Gestión pública, N° 20 (LC/L.1733-P/E), Santiago de Chile, CEPAL, mayo."
- 3) Lobaiza. M.L., (2002). "Presión tributaria del impuesto al valor agregado bajo distintos indicadores de bienestar". relativiza a la medida de bienestar este efecto, pero confirma el resultado usual respecto al efecto sobre el ingresos corriente.
- 4) Equidad y transformación productiva. Un enfoque integrado, Santiago de Chile 1992.
- 5) Elegimos esta metodología por su sencillez, tanto para la elaboración como para la comprensión del lector. Pero creemos necesario aclarar que no tiene la rigurosidad técnica de los estudios antes mencionados. Su mayor limitación está en la imposibilidad de considerar los cambios al interior de los impuestos y sus impactos en términos distributivos

La Tabla 1 resume la clasificación adoptada para cada uno de los impuestos nacionales bajo análisis, según su incidencia en los ingresos de los contribuyentes.⁶

Tabla N° 1

Muy Progresivos	Impuestos a la renta de las personas y de capital, al Patrimonio, a las Herencias
Progresivos	Impuestos a las exportaciones y operaciones de cambio, sobre los intereses bancarios, sellos
Poco Progresivos	A los débitos y créditos en cuenta corriente, impuestos específicos sobre los servicios
Poco Regresivos	Combustibles, aportes y contribuciones a la seguridad social, régimen simplificado de pequeños contribuyentes
Regresivos	IVA neto, internos específicos, derechos de importación

Fuente: CIEPYC en base a datos de Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal

Claramente se definen como muy progresivos a los impuestos que mayor efecto redistributivo suponen: aquellos que gravan al capital, los beneficios y el patrimonio. Se consideraron como progresivos a aquellos impuestos recaudados por la Nación que por el tipo de operaciones que involucran y la definición del impuesto se suponen recaen en contribuyentes de mayores ingresos en mayor medida que en aquellos de bajos recursos.

Poco progresivos resultan ser impuestos más extendidos, es decir de una base constituida por mayor cantidad de contribuyentes, pero que suponen una mayor incidencia sobre los contribuyentes de mayores ingresos, básicamente compuesto hoy por el impuesto a los créditos y débitos bancarios en cuenta corriente o impuesto “al cheque”.

En el caso de los poco regresivos, nos decidimos por incorporar el impuesto a los combustibles y los aportes y contribuciones a la seguridad social y desde 1998 al régimen simplificado para pequeños contribuyentes o “monotributo”. El no contar con la serie de datos desagregada para todo el período involucrado nos impidió definir a la proporción de contribuciones patronales como regresivas

Regresivo se consideran los impuestos que se trasladan al precio de los bienes y servicios y por lo tanto son abonados por los contribuyentes de diferente ingreso en igual monto al momento de consumir, y por lo tanto, con una mayor incidencia sobre aquellos que tienen menores retribuciones. Entre estos últimos el IVA es el de mayor peso.

La Tabla 2 muestra la diferente presión tributaria, definida ésta como la proporción de la recaudación efectiva neta sobre el Producto Interno Bruto, que ejercen los impuestos entre los periodos considerados.

Mientras se demuestra que la presión total es creciente periodo a periodo, la diferente participación de cada tipo de impuesto entre los periodos define pesos relativos distintos para cada uno. Así, por ejemplo, durante la etapa de la dictadura se definió un esquema macroeconómico e impositivo que recaudaba mayormente de aquellos impuestos

En rigor, siguiendo la metodología utilizada en varios de los trabajos citados antes, se definen progresivos o regresivos según si su incidencia recae en mayor medida sobre las personas de los deciles superiores o inferiores, respectivamente. Estrictamente un impuesto se define como progresivo cuando al pasar de contribuyentes de ingresos bajos a contribuyentes de ingresos elevados, el importe del impuesto que paga cada uno se incrementa más que proporcionalmente que el ingreso, y regresivo a aquel impuesto que recae más que proporcionalmente sobre el ingreso de los que menos ingreso perciben.

definidos como regresivos que cualquiera de las opciones de impuestos progresivos e incluso que todas estas sumadas.

Esto mismo sucede bajo el esquema macroeconómico de la convertibilidad, en ambos periodos de crecimiento: la etapa 1993-94 y la de 1996-98. En estos años, la recaudación bajo impuestos de tipo regresivo resultó superior a la de todos los impuestos definidos como progresivos sumados. Es decir que tanto el modelo económico instalado durante la dictadura como el definido durante los gobiernos de Carlos Menem, mantenían una estructura de recaudación que no solo no reducía las diferencias en el reparto de los ingresos, sino que las aumentaba claramente. Pero esto no debe ser considerado como ineficaz dado que, en este sentido, fue consecuencia de los objetivos buscados y, por ende, una política deliberada.

La excepción le corresponde a los períodos 1986-88 y 2004-06. En el caso del primero, lo que se evidencia es una disminución en la participación de los impuestos regresivos (IVA, internos, aranceles) en el total y no un aumento de la participación de los impuestos a las ganancias y patrimonio, ambos definidos como muy progresivos, sino de las contribuciones a la seguridad social, es decir que en general se trató de una reforma que desanduvo en parte el camino iniciado por la dictadura.

En el segundo (el período 2004-06), el aumento en la presión es importante en relación a los periodos anteriores y sobre todo ese incremento se presenta entre los impuestos definidos como muy progresivos (principalmente ganancias), progresivos (en particular producto de las retenciones a las exportaciones) y poco progresivos (el impuesto al cheque). Esto determinó que la participación del conjunto de impuestos progresivos se asemeje a la de los clasificados como regresivos.

Tabla N° 2

PERIODO	1980-82	1986-88	1993-94	1996-98	2004-06
Muy Progresivos:	1,8%	1,6%	2,3%	3,1%	5,7%
Progresivos:	0,5%	0,8%	0,1%	0,1%	2,3%
Poco Progresivos:	0,9%	1,5%	0,4%	0,3%	2,0%
Poco Regresivos:	4,0%	5,4%	6,3%	5,0%	4,6%
Regresivos:	5,1%	3,9%	8,3%	8,3%	8,1%
TOTAL	12,3%	13,7%	17,8%	16,7%	22,8%

Fuente: CIEPYC en base a datos de Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal

La Tabla 3 muestra la estructura tributaria según la misma clasificación en periodos y tipo de impuesto. En esta se puede apreciar la evolución de la participación de cada tipo de tributo en cada esquema macroeconómico imperante.

Claramente, la política tributaria definida durante la dictadura, como la imperante en la década de los noventa, muestra un sesgo hacia la recaudación en base a impuestos definidos como regresivos, alcanzando en el periodo 1996-98 a la mitad de la recaudación en cabeza de impuestos al consumo, de efecto inequitativo sobre una distribución del ingreso ya por demás desigual.

El rol de impuesto clave que adquirió el IVA tuvo como correlato directo un incremento de la regresividad del sistema tributario argentino. Como dijimos antes, la condición de

gravamen "fácil de recaudar" y el hecho de ser un impuesto "neutro" en la asignación de recursos, favoreció para que se estimule su desarrollo.

Además, la privatización del sistema previsional, hizo caer los recursos destinados a la seguridad social (que se re direccionaron a la capitalización individual), lo cual se evidencia con la pérdida de participación a partir del periodo 1996-98, que se mantiene durante el periodo posterior.

La etapa más reciente introduce cambios en particular al incrementarse el porcentaje del total recaudado por los impuestos determinados progresivos o muy progresivos en mayor medida que el resto.

Un rol fundamental cumple para este logro el aumento de la actividad económica, la suba de las ganancias y la instauración del impuesto a los débitos y créditos en cuenta corriente y las retenciones a las exportaciones que actúan como un gravamen a la renta producto de la explotación de los recursos naturales, tanto en el caso de las extractivas y energía como las producciones del agro, que con cosechas extraordinarias en el caso de algunos cultivos y elevados precios internacionales, representan más del 2% del producto y el 10% de la recaudación total de la Nación.

Esta estructura tributaria con un sesgo todavía inequitativo da una pauta del margen de acción existente para incrementar la presión tributaria sobre los sectores de mayores ingresos.

Tabla N° 3

PERIODO	1980-82	1986-88	1993-94	1996-98	2004-06
Muy Progresivos:	14,4%	12,0%	13,5%	18,9%	25,2%
Progresivos:	4,4%	6,1%	0,5%	0,3%	10,2%
Poco Progresivos:	7,5%	11,3%	2,0%	1,7%	8,6%
Poco Regresivos:	32,5%	40,9%	36,4%	29,7%	20,3%
Regresivos:	41,3%	29,8%	47,5%	49,4%	35,7%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CIEPYC en base a datos de Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis Fiscal

Consideraciones finales

Para el paradigma dominante la distribución del ingreso es un problema extraeconómico. Así, un sistema tributario puede ser eficiente y a la vez inequitativo. Aún más, la bibliografía tradicional suele hacer referencia a la existencia de un trade off entre equidad y eficiencia.

Sin embargo, no hay razones para considerar a la distribución del ingreso como algo extraeconómico y menos cuando se analiza desde la perspectiva fiscal. En definitiva, los impuestos son el instrumento que tiene el Estado para -de manera coercitiva- extraer una parte del excedente que se genera y es conveniente hacerlo exigiendo que la carga recaiga de acuerdo a la capacidad de pago de cada uno de los contribuyentes. De esta forma se garantiza que aquéllos que tienen un ingreso superior (y por lo tanto se apropian de una parte mayor del excedente) aporten una mayor cantidad.

La conformación del sistema tributario se determina -como todo lo que atañe al Estado- mediante la resolución del conflicto de intereses de los distintos sectores en pugna. Así,

la estructura tributaria resultante es una manifestación de la lucha por el reparto del excedente y de la determinación por parte del Estado del esquema macroeconómico y el patrón de distribución subyacente.

En la Argentina actual permanece la necesidad de encarar una reforma impositiva que tienda a hacer más progresiva la carga sobre los contribuyentes y de esa forma conciliar la política tributaria con la política distributiva del ingreso planteada como necesaria para el sostenimiento de un modelo de acumulación inclusivo.

Sin embargo, habiendo pasado ya tres ministros de economía, el actual gobierno no tuvo una política definida, más allá del sostenimiento del impuesto “al cheque” y la ampliación de las retenciones (derechos) sobre las exportaciones del complejo agroindustrial y energético

No obstante lo anterior, se evidencia un cambio significativo en la lógica de la recaudación, al poder mantener elevados niveles de superávit y haber salido del constante escenario de ajuste que suponía tener que bajar el gasto público o aumentar la recaudación “como sea”. La “holgura” fiscal permitiría entonces replantear, bajo este nuevo esquema, la estructura impositiva necesaria para financiar un proceso de desarrollo inclusivo y morigerador de las diferencias en la distribución de los ingresos.

Fe de erratas

Por **Germán Saller**

La medición del los precios a través del IPC del Gran Buenos Aires ha perdido poder de diagnóstico por sus múltiples cambios metodológicos. Tomando como medida alternativa de precios a los evidenciados en el resto de las regiones del país, algunas variables pilares del actual modelo macro mostrarían un rostro menos auspicioso.

Mientras desde enero y con más profundidad desde mediados de este año el tema económico excluyente fue “el problema de la inflación”, el índice acumulado del índice de precios al consumidor del Gran Buenos Aires (IPC-GBA) que es el habitual monitor de precios de Argentina, arroja un modesto 5,8% en lo que va del año, algo que no debiera preocupar a nadie para una economía que crece al 8/9% anual.

Si bien la instalación del tema fue provocado por sectores cuyo interés iba desde lo político como desde lo económico, lo cierto es que el gobierno fogueó la instalación del tema a través de ciertas medidas que pusieron en tela de juicio la veracidad metodológica de la medición de los precios a través del IPC-GBA.

¿Por qué seguir hablando del “problema de la inflación” si según el IPC-GBA los precios aumentaron menos que en 2006?. Lo cierto es que existen muchas huellas que avalan el descreimiento. Lo peor, sin embargo, lo muestran otros datos que surgen de la propia fuente del IPC GBA: los precios del capítulo de alimentos y bebidas, que se suponen en el centro de los acuerdos de precios, crecieron más que el índice general (7,5%), lo que implica un desgaste del mencionado mecanismo como política de evitar la propagación de los precios.¹

En las últimas notas² nos hemos referido al seguimiento de algunos indicadores clave de la economía como la línea de pobreza, el tipo de cambio real, el poder de compra de los salarios y la recaudación, en donde los precios juegan un rol muy importante en su determinación y explicación. ¿Qué pasa si corregimos estos indicadores a través de índices de precios más acordes con la dinámica que muestra la economía?.

Los índices de Precios

La medición de los precios se hace y se hizo siempre a través del IPC GBA. Esta medición que está acotada a la región geográfica del Gran Buenos Aires (Capital más Conurbano Bonaerense), se supuso siempre como característica del conjunto del país. Su construcción está basada sobre el seguimiento de los precios de una canasta de consumo “representativa” de la sociedad del año 1996 y estimaciones de la canasta de consumo del año 1999.

1) Para ver un detalle de esta discusión, ver el informe N° 1 en www.ciepyc.unlp.edu.ar.

2) Ver informes N° 1, 3, 4 y 5.

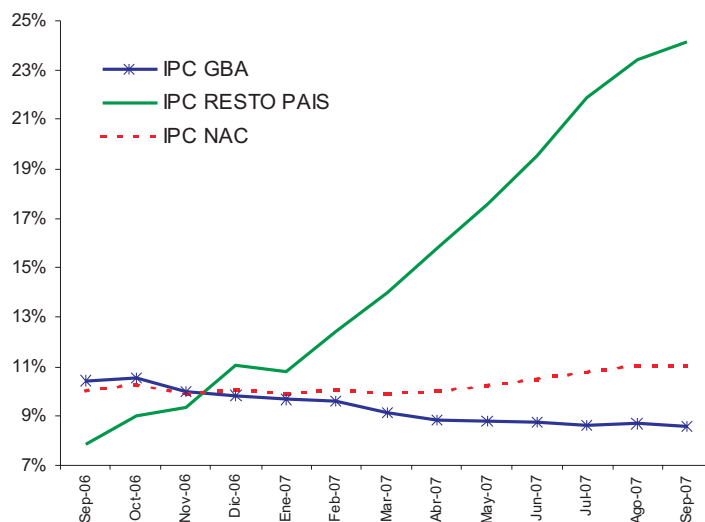
No hace mucho tiempo atrás,³ se incorporó como información oficial del INDEC un seguimiento de los precios por región del país, lo que implicaba un conocimiento más preciso por provincia de lo que antes se extrapolaba a partir del IPC GBA. Nace, entonces, el IPC Nacional, que demostraba que las dotes de pronosticador del IPC GBA no estaban tan erradas ya que las series, más allá de ciertas particularidades, convergían en guarismos similares.

Es muy difícil hablar de la “verdadera” inflación respecto de la “oficial” ya que la representatividad absoluta es imposible de medir con alguno de estos índices o con cualquiera que intente pretender tenerla. Sin embargo, lo cierto es que a partir de enero y febrero de 2007 las series que muestran la evolución de precios del GBA y del resto del país comienzan a transitar caminos muy opuestos a partir de cambios en la metodología de medición que se produjo en particular en el IPC GBA y que, a la luz del cruzamiento de datos, resulta poco creíble que los precios seguidos por el IPC GBA luzcan como representativos.⁴ Además, los cambios metodológicos se realizaron hacia adelante y no hacia atrás de la serie, lo que rompe con la coherencia interna desde el punto de vista comparativo.

No es objetivo de la presente nota describir cada uno de estos cambios metodológicos, sino ver qué lectura diferente se obtienen de la evolución de otros indicadores clave de la economía en el proceso de los últimos años cuando ajustamos por el IPC del resto del país.

Gráfico N°1

Tasa de variación anual del índice de precios según región



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del INDEC

En el gráfico 1 se puede ver la evolución del incremento de precios anual de cada serie (IPC del GBA e IPC del resto del país) y la del promedio nacional (IPC NAC). Puede apreciarse que mientras en el mes de septiembre los precios en el GBA tienen una tasa anualizada del 8,6%, los precios del resto del país sin incluir al GBA tienen un incremento anualizado del 24,1%. El promedio nacional, como es obvio, resulta un promedio ponderado (casi 60% GBA contra 40% el resto) de ambos.⁵ A partir básicamente de

3) De acuerdo a la información oficial disponible, se cuenta con datos desde septiembre de 2005.

4) Veamos sólo un ejemplo de muchos que resultan contra intuitivos. Los precios del turismo en el mes de febrero para la región del GBA tuvieron una insólita deflación respecto de febrero de 2006 cuando, por un lado, la economía creció al 9% en dicho lapso y, por el otro, la dinámica de los precios del turismo fue creciente en los otros meses de la temporada, como en diciembre de 2006 que a nivel interanual crecieron un 12,5%.

5) Este promedio supone promediar un índice modificado (IPC GBA) con uno “puro” (IPC sin GBA).

febrero de 2006 las series toman estos caminos diferentes: mientras el IPC GBA muestra un crecimiento de precios anual descendente, los precios del IPC resto del país son claramente ascendentes.

Por lo antedicho, el ajuste de los datos nominales por el IPC GBA constituye un error al menos si queremos partir de un buen diagnóstico de la realidad. En lo que sigue, compararemos algunos indicadores clave del seguimiento de la coyuntura económica ajustados tanto por IPC GBA como por el IPC que no incluye el GBA, para tomar una dimensión de la realidad más certera y, al mismo tiempo, ver si este efecto en la medición del IPC modifica en mucho a la dinámica que oficialmente se difunde de estos indicadores.

El impacto sobre los salarios

Desde marzo de 2007 los salarios nominales le ganaron la carrera a los precios que se iniciara desde enero de 2002. En efecto, de acuerdo a la evolución de los precios, recién en marzo los salarios recompusieron el poder de compra que tenían antes de la devaluación. Al mes de septiembre esa brecha se amplió y hoy el salario compra casi un 10% más en términos reales que antes de la crisis de 2002.

Claro está, que esta historia resulta verídica con los precios del IPC GBA. Si comparamos la evolución de los salarios con la evolución de los precios del IPC sin GBA, todavía nos encontramos con un poder de compra del salario casi 3% inferior que en aquel entonces (Gráfico 2).

No solamente la comparación de largo plazo arroja ese resultado sino también una comparación de corto plazo. Tomando como referencia sólo lo que va del 2007, los salarios reales ajustados por IPC GBA arrojan un incremento del 10,8% merced al estupendo crecimiento de los salarios nominales (17,3%). Ese crecimiento se lo licua en su totalidad el IPC sin GBA por lo que los salarios reales desde esta visión están congelados durante este año (se redujeron 0,1%).

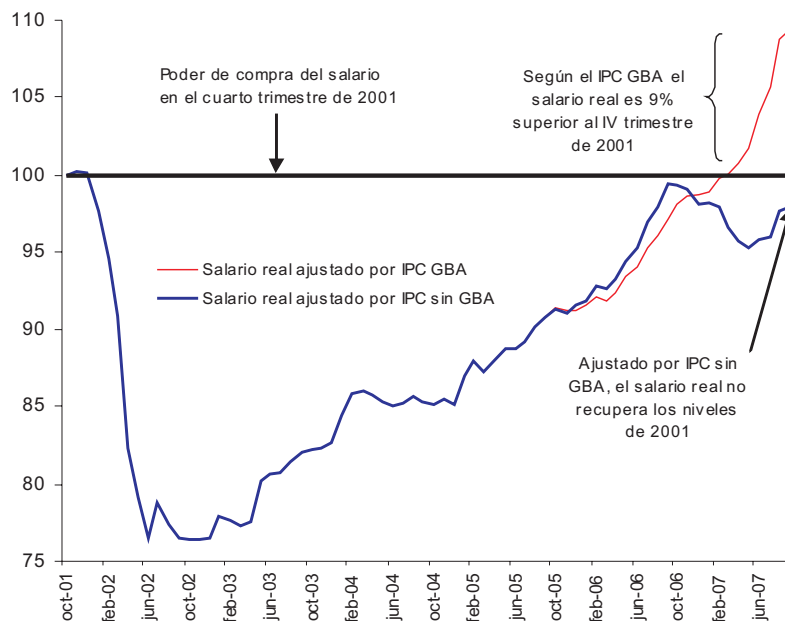
Cuadro 1
Variación del salario entre el IV trimestre de 2001
y el III trimestre de 2007

	Sector Privado		Sector Público	Salario Promedio
	Registrado	No Registrado		
Variación nominal	255,2%	182,1%	174,3%	216,4%
Variación ajustada por IPC GBA	27,2%	-9,2%	-13,1%	7,9%
Variación ajustada por IPC sin GBA	14,5%	-18,3%	-21,8%	-2,9%
Variación ajustada por IPC Nacional	24,9%	-10,9%	-14,7%	5,9%

Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del INDEC

Esto toma más gravedad si echamos una mirada hacia adentro de la evolución de los salarios. Los sectores asalariados que gozan de una situación de formalidad en el sector privado están con mayor poder de compra bajo cualquier comparación aunque, claro está, con un poder de compra inferior con el ajuste del IPC sin GBA.

Gráfico N° 2
Evolución del salario real promedio



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del INDEC

Los asalariados informales y los del sector público (los primeros representan al 42% del total de asalariados de la economía), están con un poder de compra del 20% inferior al previo de la crisis, de acuerdo al ajuste de precios alternativo (IPC sin GBA).

En el caso particular del sector público es dable observar que no sólo promedia un 21,8% de menor poder de compra con su salario, sino que esta situación es igual a la evidenciada en los meses de abril y mayo de 2002, en pleno impacto de la inflación cambiaria.

Como síntesis del repaso salarial, se puede afirmar que ajustando por el IPC sin GBA, no podríamos utilizar la frase "los salarios le ganaron a la inflación" que sí se permiten usar aquellos que deflactan por IPC GBA.

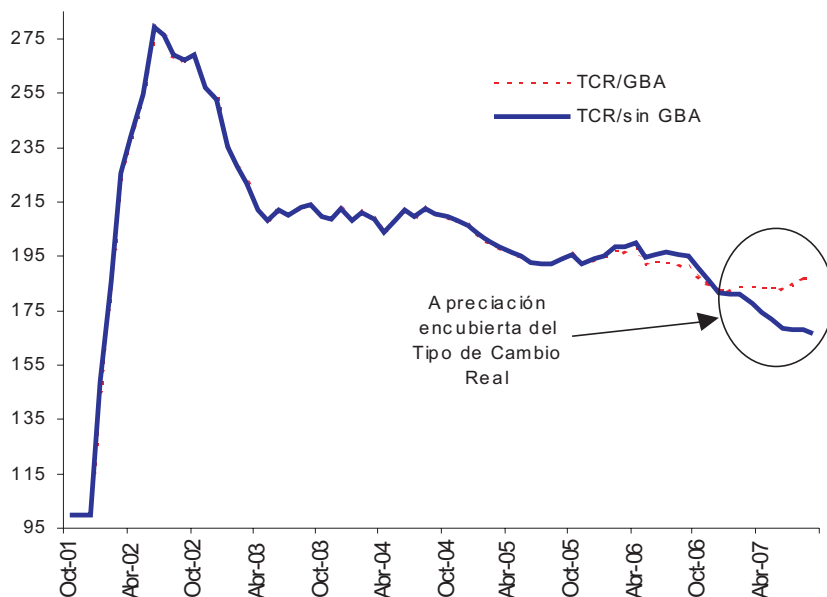
El impacto sobre el tipo de cambio real

El esquema macroeconómico vigente desde 2002 está sentado sobre las bases de un cambio en el patrón de los precios relativos de los años 90 con el sostenimiento de un tipo de cambio real (TCR) alto.

Si bien la medición del tipo de cambio real es variada (ver informe N° 3), tomemos el caso del tipo de cambio real bilateral con EEUU ajustado por índice de precios al consumidor, en este caso por nuestras dos presentaciones del IPC.

Como resulta obvio, dado que el IPC sin GBA presenta un crecimiento de precios hasta el momento del 17,4%, existe una apreciación encubierta del TCR que de acuerdo a la tendencia luce importante (Gráfico 3).

Gráfico N° 3
Evolución de Tipo de Cambio Real Bilateral ajustado por IPC



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del INDEC

De acuerdo al TCR ajustado por IPC GBA, el incremento del tipo de cambio nominal depreció aún más la moneda en términos reales ya que la tasa de devaluación y el crecimiento de los precios domésticos de EEUU más que compensaron el crecimiento de los precios domésticos reflejados por el IPC GBA.

En cambio, el ajuste por el IPC alternativo indica, como vimos, un camino hacia la apreciación. Para ser más gráficos, podemos decir que en el mes de septiembre se habría necesitado un tipo de cambio nominal de \$3,42 por dólar para tener el mismo tipo de cambio real de enero de 2007

Los precios y la recaudación

A más de uno le llama la atención el crecimiento de la recaudación fiscal que a principio de mes se anuncia desde los entes recaudadores. Pero no por el hecho que crezca sino por la magnitud en que lo hace: en lo que va del año la recaudación total es un 32,5% mayor a la del año pasado.

La recaudación puede aumentar básicamente por cuatro fuentes: cambios en la legislación (creación de más impuestos, cambios de alícuotas, aumentos de bases imponibles, etc.), efecto precio (crecimiento de los precios que aumentan las bases de imposición), efecto cantidad (incrementos por mayor cantidad de transacciones) y, finalmente, por mejoras en la administración tributaria (combate a la evasión, etc.) aunque este último efecto es muy residual.

Los más significativos son el efecto precio y el cantidad que son el reflejo en realidad del crecimiento de los precios y del nivel de actividad. Nos consta perfectamente que el PBI aumenta a un ritmo de al menos un 8,5% lo que representa el efecto cantidad y nos queda por analizar el efecto de los precios.

Tomemos el caso del IVA que se recauda a través de DGI que es el símbolo de la temperatura del mercado interno y que además nos permite descartar el efecto legislación ya que no sufrió variaciones. La recaudación de este tributo lleva en el año un crecimiento nominal del 32% respecto del mismo lapso del año anterior mientras que, como dijimos, el PBI arroja un crecimiento del 8,5% en los primeros nueve meses del año. Si fuera por el IPC GBA, de un moderado crecimiento del 5,8%, todavía faltaría explicar más del 70% del crecimiento del tributo.

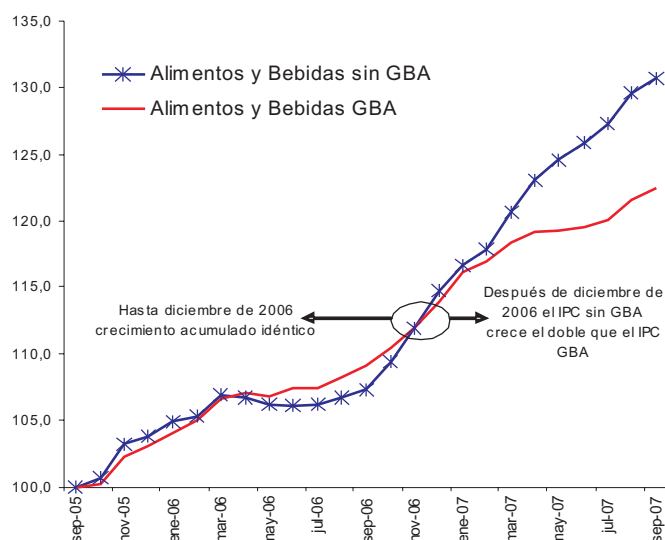
Para lamento de los responsables de las áreas de recaudación que hubieran deseado atribuirse dicho crecimiento a los logros en su administración, el ajuste por IPC sin incluir GBA al captar el incremento de precios más realista, logra explicar el comportamiento del tributo casi en su totalidad. En 2006 el crecimiento de la economía fue del 8,5% al igual que los primeros nueve meses de 2007. El IVA DGI ajustado por el IPC del GBA, arrojó un crecimiento del 15%, lo que implica una elasticidad ingreso de la recaudación de 1,77. En 2007 esta elasticidad supera 2,53 si se ajusta por IPC GBA. ¿Cómo se explica si el efecto cantidad es el mismo (8,5%) y encima el IPC GBA creció en 2007 menos que en los primeros nueve meses de 2006?. El ajuste por el IPC alternativo reduce el valor de la elasticidad a 1,50 lo que supone que la reacción real del tributo es mucho menor de la oficial.

El impacto sobre la Pobreza

Aquí no resulta fácil realizar las estimaciones pertinentes, debido principalmente a que no contamos con la desagregación de las regiones diferentes al GBA, de la canasta de pobreza representativa del GBA de modo de extrapolar los precios. De esa forma obtendríamos una valorización de la canasta "realista" y a partir de allí contrastaríamos con los ingresos de los hogares del GBA para determinar, hogar por hogar el número de pobres. Aún si contáramos con dicha información, el trabajo excede por mucho el objetivo de estas páginas.

Gráfico N°4

Precios de Alimentos y Bebidas según IPC GBA e IPC sin GBA



Fuente: CIEPYC sobre la base de datos del INDEC

Sin embargo, podemos realizar una comparación interesante que nos puede ayudar a comprender el impacto de considerar los precios del IPC sin GBA. El gráfico 4, nos muestra la comparación de la evolución de los precios del capítulo de alimentos y bebidas de ambos IPC. Dado que la canasta de consumo de pobreza tiene un 46%⁶ de componentes alimenticios, la evolución de este capítulo de consumo nos puede dar una aproximación de una parte sustantiva del costo de la canasta de los pobres.

En los nueve meses de 2007 los precios de alimentos y bebidas se incrementaron en el área No GBA casi el doble (14%) que lo que dicen haberse incrementado en GBA (7,5%). Esta divergencia contrasta con el comportamiento durante el 2006 donde ambos capítulos incrementaron sus precios exactamente la misma magnitud: 10,5%.

Como conclusión, si los precios de los alimentos y bebidas fueran los del IPC sin GBA, y los utilizamos como aproximación de la canasta básica alimentaria que forma parte del 46% de la valorización de la canasta de pobreza, el costo total de dicha canasta sería un 3% más cara, sólo atribuible a los alimentos. Esto, si bien no parece significativo, no sólo arrojaría a la pobreza una buena parte de los hogares cuyos ingresos se encuentran en el límite o umbral de ser pobres, sino que impacta en forma directa sobre la indigencia cuya canasta de referencia es sólo la alimentaria.

Conclusiones

Esta nota repasa la incidencia de la evolución de los precios sobre algunos indicadores pilares del actual esquema macroeconómico (sociales, externos y fiscales). Se tomó como medida alternativa de precios a los evidenciados en el resto de las regiones del país, ya que los cambios metodológicos del IPC del Gran Buenos Aires le han quitado a este último poder de diagnóstico.

Además de revelar que los incrementos de precios se han propagado con intensidad en la economía, el diagnóstico se muestra menos auspicioso de lo imaginado.

La solución del problema de los precios por supuesto no se consigue con la libertad de mercado sino, todo lo contrario,⁷ con una profundización de los mecanismos del Estado en la economía a través de la administración de los precios, las negociaciones colectivas y la política monetaria para enfrentar a los formadores de precios, en su mayoría oligopolizados y con un fuerte atadura a los precios internacionales. El incremento de las retenciones anunciado recientemente, va en sentido correcto.

De acuerdo al análisis de estas páginas, es probable que la mejora en la participación en el ingreso se haya estancado y que la competitividad industrial se encuentre más debilitada de lo pensado. La nueva gestión tiene que tener en cuenta que estas acciones deben ser tomadas a tiempo para que muchos de los logros del actual esquema macroeconómico no se dilapiden.

6) Dado que el promedio de la inversa del coeficiente de Engel del GBA para el segundo semestre es de 2,19, la participación de la Canasta Básica Alimentaria en el Canasta Básica Total es del 46%.

7) Ver Entrelíneas de la Política Económica N° 1

Dinámica de las exportaciones industriales: valor agregado y diversificación

Por Cecilia Peluffo

La inserción en el comercio internacional de manufacturas de los países de América Latina puede caracterizarse por la diversificación de las exportaciones y por el valor agregado de las mismas.

Argentina presenta un alto grado de diversificación en sus exportaciones. Sin embargo, en los últimos años, la inserción en el comercio internacional de manufacturas se encuentra subordinada a una baja participación en el valor agregado manufacturero mundial.

Introducción

En ediciones anteriores de Entrelíneas se analizó la inserción internacional de las economías de la región y el crecimiento de las mismas tomando como punto central de análisis la incidencia que tuvo sobre dichos procesos la existencia de un contexto internacional favorable.

En la actualidad el debate sobre el desarrollo está asociado a las posibilidades de definir un perfil de inserción internacional que permita el avance de cadenas de valor y/o de diversificación de las mismas.

En números previos de este informe discutimos cómo la diversificación de las exportaciones surge como un elemento fundamental para que la integración de las economías nacionales en el ámbito internacional sea sustentable, ya que permite que los países reduzcan el riesgo de pérdidas importantes de ingresos en la Balanza Comercial ante cambios en el contexto internacional.

Por otra parte, una amplia literatura sugiere la necesidad de llevar adelante procesos de upgrading de su inserción internacional en las cadenas globales de valor. Esto es, la necesidad de los países de avanzar localmente en las cadenas de valor como forma de enfrentar la competencia en los mercados internacionales.¹

En la actual fase de transnacionalización de la economía, los procesos de diversificación y upgrading de exportaciones son indisociables de la forma de inserción de las producciones locales en las cadenas globales de valor de las empresas, que a su vez está influenciada por las políticas nacionales. La subcontratación internacional y la localización en países con abundancia de recursos naturales y mano de obra barata explican en gran parte el aumento de las exportaciones manufactureras de países en desarrollo. Sin embargo, este proceso no se encuentra necesariamente acompañado de un aumento en la participación en el valor agregado mundial.

En ese sentido, una mejora en la inserción internacional requiere un avance hacia etapas más dinámicas de las cadenas de valor y/o la diversificación de sus exportaciones. Proceso que resulta indisociable del desarrollo de capacidades productivas y tecnológicas locales estructuradas en el marco de sistemas nacionales de

1) Porter, 1990 "The competitive advantage of nations". Macmillan, London.; Kaplinsky, 2000 "Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?", *Journal of Development Studies* 37 2, 117-46; citados por Humphrey, J and Schmitz, H 2002 "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?", *Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.*

innovación.

El principal interrogante de este artículo es si la mejora en los términos de intercambio permitió a los países de América Latina diversificar las exportaciones o mejorar el perfil de sus exportaciones aumentando su valor agregado, o si por el contrario su inserción en el comercio internacional se limitó principalmente a unas pocas actividades simples y de bajo valor agregado.

En el artículo se estudiarán la evolución de la participación de las exportaciones manufactureras de los países de América Latina en el total mundial, el valor agregado de los países con relación al producto global y la concentración de las exportaciones. Finalmente se presentarán indicadores sintéticos de upgrading productivo y diversificación de las exportaciones, teniendo en cuenta su nivel y evolución para Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay.

Cambios generales en el desempeño competitivo de los países de América Latina

A fin de analizar el desempeño competitivo de los países de la región, presentamos un indicador que refleja la evolución de las exportaciones manufactureras respecto de las exportaciones manufactureras mundiales, tomando los casos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay.

El cuadro 1 muestra que México, Brasil y Argentina son los que mayor peso en las exportaciones mundiales poseen, lo cual parece razonable dado el tamaño relativo de estas economías respecto a las restantes de la muestra.

Para los países analizados, podemos observar desempeños contrastantes en la región entre el año 1995 y el año 2005. Por un lado, observamos que Chile incrementa su participación en las exportaciones manufactureras mundiales un 41.67%, México un 37.43%, Brasil un 28.39%, y Colombia un 8.13%. Por otro lado, en el mismo período Argentina reduce su participación en un 11.20% y Uruguay en un 36.28%.

Cuadro N°1
Indicadores

País	Participación en las exportaciones manufactureras mundiales			Índice de concentración de las exportaciones			Participación en el VA manufacturero mundial			
	Año	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Argentina		0,19%	0,18%	0,17%	0,13	0,14	0,14	0,76%	0,79%	0,54%
Brasil		0,65%	0,67%	0,84%	0,09	0,09	0,09	2,54%	2,03%	2,35%
Chile		0,05%	0,06%	0,07%	0,31	0,29	0,32	0,22%	0,22%	0,27%
Colombia		0,09%	0,09%	0,10%	0,24	0,30	0,21	0,23%	0,21%	0,24%
México		1,63%	2,93%	2,24%	0,12	0,14	0,14	0,93%	1,81%	1,68%
Uruguay		0,02%	0,02%	0,01%	0,17	0,18	0,21	0,06%	0,06%	0,05%

Fuente: CIEPYC en base a datos de UNCTAD.

Sin embargo, debe destacarse que el aumento en la participación en las exportaciones no asegura una inserción activa en las cadenas globales de valor, por ello incluimos un análisis de la participación del valor agregado industrial de cada uno de los países en el valor agregado industrial mundial. En las últimas tres columnas del cuadro 1 observamos que Brasil se destaca por la elevada participación de su valor agregado

2) El coeficiente es implementado en Milberg, W. and R. von Arnim (2007) "U.S. Offshoring: Implications for Economic Growth and Income Distribution," mimeo, Schwartz Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research.
3) Entre las limitaciones del indicador se encuentra el caso que, para un determinado país, se reducen tanto la participación en las exportaciones manufactureras como también la participación en el valor agregado manufacturero mundial, pero el primer ratio cae más que el segundo, y el indicador de upgrading diría que el país "mejora" su posición relativa.

manufacturero en el producto manufacturero mundial, seguido por México y Argentina.

Finalmente, el cuadro 1 muestra el indicador de Herfindahl- Hirschmann de concentración de exportaciones para el período 1995-2005, el mismo se encuentra normalizado entre 0 y 1 (concentración máxima). Encontramos que Brasil, México y Argentina son los países que menos concentradas tienen sus exportaciones, mientras que Chile es el país con mayor concentración, dentro del grupo de economías bajo análisis. En el período 1995-2005 Uruguay y México son los países cuyas exportaciones se concentraron más fuertemente (el indicador se incrementó en un 28.48% y 17.07%, respectivamente).

Upgrading productivo y Diversificación

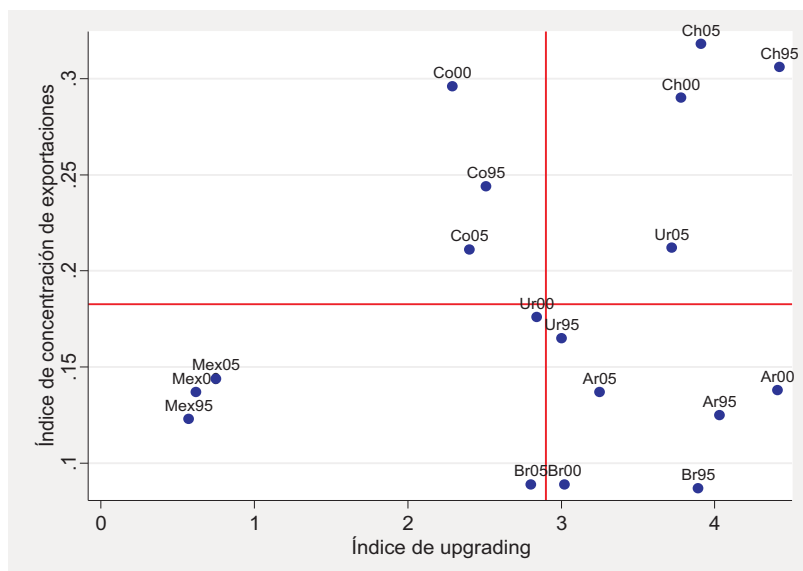
En esta sección realizaremos un análisis considerando indicadores que permiten reflejar los procesos de upgrading y de diversificación.

Construimos el coeficiente de upgrading como el ratio entre participación de valor agregado manufacturero de cada uno de los países de América Latina en el total mundial y la participación de exportaciones manufactureras de estos países en el total mundial.²

El indicador de upgrading elaborado muestra en qué medida los países que aumentan su participación en las exportaciones manufactureras mundiales también lo hacen en su participación en el valor agregado mundial.³

Para evaluar la concentración de las exportaciones utilizaremos el índice de Herfindahl-Hirschmann normalizado entre 0 y 1, presentado en la sección anterior.

Gráfico N°1
Índices de concentración de exportaciones y upgrading.
Países de América Latina. 1995-2005.



Fuente: CIEPYC en base a datos de UNCTAD.

El gráfico 1 muestra la relación entre los dos indicadores presentados para Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia y Uruguay. En el eje de abscisas se encuentra el indicador de upgrading, la línea vertical indica la media del indicador para la muestra, en

el eje de ordenadas se muestra en índice de concentración de Herfindahl- Hirschmann, la línea horizontal indica la media del índice para los países seleccionados.

Se pueden distinguir cuatro casos teóricamente posibles: en el primer cuadrante (a la derecha y arriba) se encuentran países cuyas exportaciones están altamente concentradas (con relación al promedio) y su nivel de upgrading es relativamente alto. En el segundo cuadrante (arriba y a la izquierda) se presenta la peor situación posible: bajo upgrading y baja diversificación en las exportaciones. En el tercer cuadrante (abajo y a la izquierda) los países tienen poco upgrading en sus exportaciones pero las mismas se encuentran relativamente diversificadas. Por último en el cuarto cuadrante se encuentran países con alto upgrading y baja concentración en sus exportaciones, el mejor escenario posible.

En síntesis, comparando el grado de complejidad productiva medido por el ratio de la participación en el valor agregado mundial y la participación de las exportaciones mundiales con la concentración de las exportaciones encontramos que la foto de 2000 muestra cuatro grupo de países:

* **Cuadrante I:** aquellos que tienen un bajo grado de diversificación pero alto upgrading: Chile

* **Cuadrante II:** aquellos que tienen un bajo grado de diversificación relativa de sus exportaciones y de upgrading: Colombia

* **Cuadrante III:** el típico caso de maquila, México, que si bien tiene una alta diversificación de sus exportaciones resultado de su integración al NAFTA, pero ello no se traduce en un mayor upgrading de la industria local.

* **Cuadrante IV:** aquellos que tienen un alto grado de diversificación relativa y un alto upgrading: Argentina

Hasta allí, es una foto con algún resultado contra intuitivo (como el caso de Brasil que refleja en el año 2005 un grado de upgrading menor al promedio). Se observa claramente que Argentina a diferencia de Chile, es menos frágil a shocks de precios internacionales y supera el promedio regional en términos de upgrading. Esto es el resultado de una estructura industrial más diversificada y desarrollada que muchos países de la región.

Ahora bien, si bien aún no se han revertido totalmente las condiciones iniciales favorables, la película desde 1995 es altamente preocupante para la Argentina. Nuestro país no ha modificado su grado de diversificación de las exportaciones (de los mejores de la región) pero la inserción en el comercio internacional de manufacturas en los últimos años se encuentra subordinada a una baja participación en el valor agregado manufacturero mundial. En el período 2000-2005 Argentina ha empeorado en términos de upgrade, con el agravante de que tanto el numerador como el denominador del indicador de upgrading se redujeron: la participación de Argentina en el valor agregado manufacturero mundial cae un 31.35% mientras que su participación en las exportaciones mundiales industriales se reduce un 6.73%. Esto refleja las características de la inserción del país en el comercio internacional de manufacturas con una alta participación de actividades de armado de automóviles y MOA de bajo valor agregado. Sin embargo los resultados negativos del país se ven atenuados si consideramos que, al medir en dólares corrientes al valor agregado industrial, el numerador del índice para Argentina está vinculado a sectores manufactureros volcados

al mercado interno y por lo tanto ligados a precios retrasados, mientras que en el denominador se concentran las exportaciones manufactureras de origen agropecuario cuyos precios mejoraron sustancialmente luego de la devaluación.

Esta situación contrasta con el caso de Chile. Este país ha aumentado desde el año 2000 el grado de upgrading de un reducido conjunto de ramas manufactureras. Su participación en el valor agregado mundial industrial ha crecido un 22.35% en el período 2000-2005, mientras que su participación de sus exportaciones se incrementó un 18.53%, con lo cual ha aumentado la participación de su valor agregado manufacturero en el producto industrial mundial respecto a la participación de sus exportaciones manufactureras en el total mundial. No obstante, este proceso de upgrading no logra superar el bajo grado de diversificación de exportaciones, situación que hace poco sustentable su inserción internacional ante una reversión de las hoy favorables condiciones internacionales.

Conclusiones

La reciente mejora en los términos de intercambio ofrece importantes posibilidades de upgrading y de diversificación. Las respuestas de los países son diferentes. Chile, avanza en el agregado de valor vinculado principalmente a encadenamientos productivos a partir de la agricultura y el cobre, pero eso no resuelve el tema de extrema especialización, ya que limita sus exportaciones a un pequeño rango de productos. México, exporta principalmente productos que surgen de actividades de maquila, cuya producción depende en gran medida de la importación de insumos y es intensiva en mano de obra no calificada (el aumento que experimenta el indicador de upgrading en los últimos años puede estar asociada al aprendizaje o a adelantos tecnológicos marginales).

Argentina, mejor posicionada inicialmente, asiste a un aumento importante de exportaciones de commodities manufactureros basados en recursos naturales conjuntamente a una reducción en el valor agregado de sus producciones.

Esto muestra una vez más que la política cambiaria y la expansión del mercado interno son condiciones necesarias para mantener elevados grados de diversificación. Sin embargo, el tipo de cambio alto es un incentivo que al ser horizontal no asegura por sí mismo un avance en la cadena de valor.

La presente revista se editó en la
Facultad de Periodismo y Comunicación Social.
Calle 44 N° 676 e/ 8 y 9 - primer piso - oficina N° 4

CONSEJO EDITORIAL

Lic. Miguel Zanabria
Lic. Alfredo Iñiguez
Lic. Leonardo Perichinsky
Dr. Pablo Lavarello
Lic. Gerardo De Santis

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Dr. Alejandro Naclerio
Lic. Germán Saller
Lic. Rafael Selva
Lic. Daniela Meroni
Lic. Julián Barberis
Cecilia Peluffo
Agustina Battistuzzi
Natalia Abdala
Matías Mancini