Boletín Informativo Techint

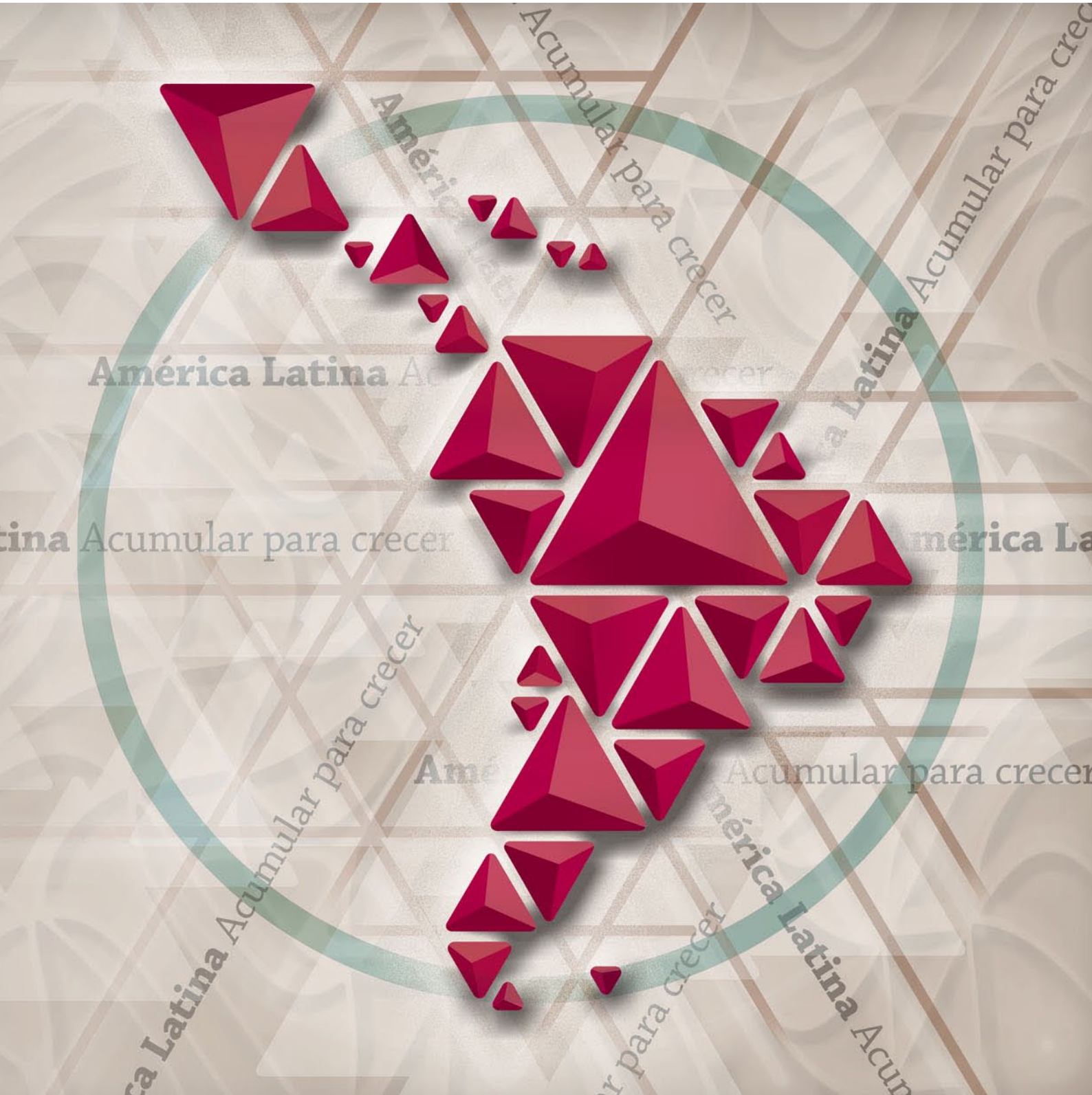
339

ISSN: 0497-0292

Sep | Dic 2012

_ **Acumular para crecer. El capital intangible.** Otaviano Canuto
_ **Acumular para crecer: El caso de México.** Gerardo Esquivel
_ **Acumulación de capital, inversión y bienestar en Brasil.** Mauro Borges Lemos
_ **Patrones de acumulación, comercio exterior y evolución industrial en la Argentina.** F. Albornoz, P. Calvo, A. Coremberg, D. Heymann y A. Vicondoa

_ **Anexos estadísticos**

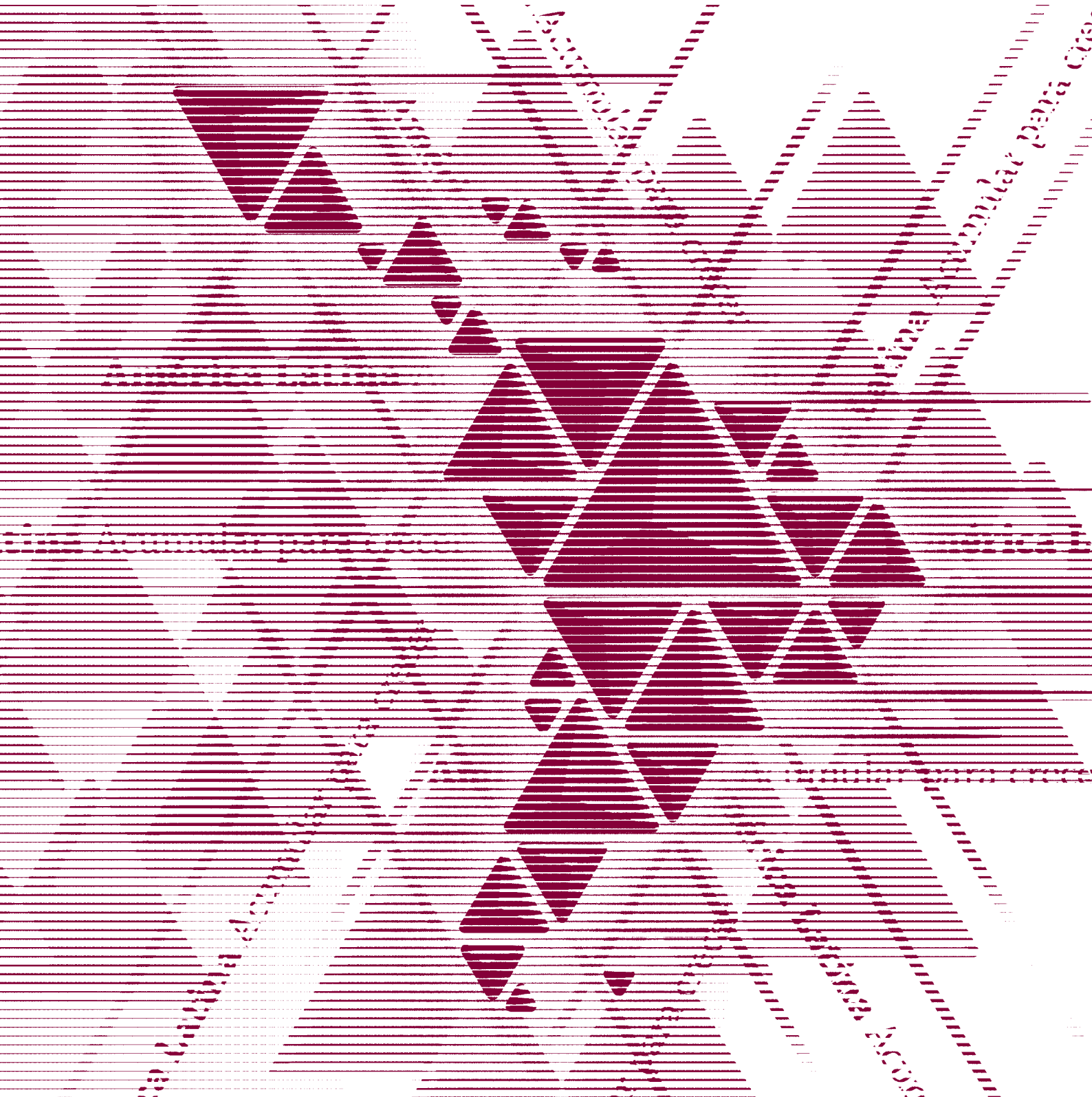


Boletín Informativo Techint

ISSN: 0497-0292

339

Sep | Dic 2012



Director Responsable
Guillermo Horacio Hang

Comité Editorial
Guillermo Horacio Hang
Luis Betnaza
Carlos Franck
Pierluigi Molajoni
Susana Szapiro

Consejo Académico Asesor
Patrizio Bianchi
Vicente Donato
Jorge Forteza
Bernardo Kosacoff
Beatriz Nofal
Fabrizio Onida
Jaime Serra Puche
José María Fanelli

El Boletín Informativo Techint es una iniciativa de la Organización Techint cuya finalidad es el fomento de la actividad industrial en América Latina a través de la información, el análisis, la discusión, de los temas que están relacionados con el desarrollo económico y la actividad productiva en la región y en el exterior. Las opiniones que se encuentran expresadas en el Boletín Informativo son las de los autores de los artículos, y no reflejan necesariamente las de la Organización Techint.

The Boletín Informativo Techint is a publication of the Techint Group aimed at encouraging industrial activity in Latin American countries through information, analysis and discusion of any subject related to economic and industrial development in the region. The opinions found in the Boletín Informativo reflect exclusively those of the authors of the articles, and do not reflect necessarily the opinions of the Techint Group.

Boletín Informativo Techint
Publicación propiedad de Techint, Compañía Técnica Internacional S.A.C. e I. realizada con la contribución de Tenaris, Ternium, Santa María y Tecpetrol.
Registro Nacional de la Propiedad Intelectual, Registro DNDA en trámite. Hecho el depósito que marca la Ley Nº 11.723.
Se permite la reproducción total o parcial de este Boletín, previa autorización del responsable, citando la fuente.

C.M. Della Paolera 297/9, C1001ADA, Buenos Aires, Argentina
Tel. 4018 5500, Fax 4018 5636, baibni@techint.net | baimir@techint.net
En la dirección de Internet **www.boletintechint.com** puede accederse a los artículos del Boletín Informativo Techint.

Boletín Informativo Techint 339
Sep | Dic 2012

[p. 9] **Acumular para crecer. El capital intangible**
Otaviano Canuto
El autor desarrolla el concepto de capital intangible y su importancia como componente del stock de capital. El artículo concluye que es un factor central para impulsar el desarrollo económico sustentable.
Capital accumulation for Growth. The intangible capital
Otaviano Canuto
The author analyses the concept of intangible capital and shows its importance as a component of the capital stock. The article concludes that it is a key element to foster an economic sustainable development.

[p. 23] **Acumular para crecer: El caso de México**
Gerardo Esquivel
El estudio presenta evidencia empírica que demuestra la débil performance en términos de crecimiento de la economía mexicana. El autor sostiene que la falta de crédito al sector privado y el problema de la formación de capital humano son dos de los factores que explican este proceso.
Capital accumulation for Growth. The case of Mexico
Gerardo Esquivel
This study presents empirical evidence that demonstrates the weak performance in terms of growth of the Mexican economy. The author argues that the lack of credit to the private sector and the problem of human capital formation are two, among others, of the factors that explain this process.

[p. 37] **Acumulación de capital, inversión y bienestar en Brasil**
Mauro Borges Lemos
El artículo presenta los rasgos principales del modelo de crecimiento con inclusión que se aplica en Brasil desde 2004. Presenta los éxitos en términos de estabilidad económica, movilidad social y ampliación del mercado de consumo así como destaca el rezago de la industria manufacturera. El autor sostiene que el desafío es aumentar la productividad de la mano de obra para que cumpla un rol central en el proceso de crecimiento.
Capital accumulation, investment and welfare in Brazil
Mauro Borges Lemos
This article describes the main features of Brazil's growth model with inclusion since 2004. It presents the achievements in terms of economic stability, social mobility and consumer market expansion and focuses on the decline in the manufacturing industry. The author states that it represents a challenge to increase the workforce productivity in order that it can play a crucial role in the growth process.

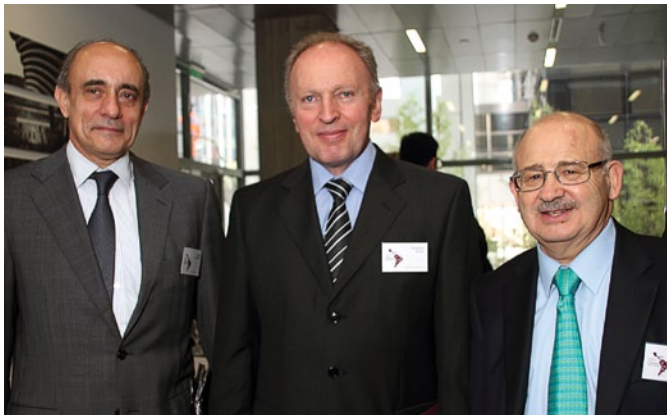
[p. 47] **Patrones de acumulación, comercio exterior y evolución industrial en la Argentina**
F. Albornoz, P. Calvo, A. Coremberg, D. Heymann y A. Vicondoa
El trabajo estudia los principales aspectos de las fases de crecimiento de la economía argentina desde mediados del siglo XX. Analiza la magnitud y el crecimiento de la acumulación del capital físico, los rasgos del comercio exterior y la evolución sectorial del producto a partir de lo cual se discute la tendencia de crecimiento futura.

Accumulation patterns, foreign trade and industrial evolution in Argentina
F. Albornoz, P. Calvo, A. Coremberg, D. Heymann and A. Vicondoa
The paper studies the main characteristics of the growth stages of the argentine economy since the middle of the 20th century. It analyses the scope and growth of the accumulation of physical capital and foreign trade features as well as product sectorial evolution on the basis of which trends of future growth are discussed.

[p. 77] **Anexos estadísticos**
Statistical Appendix


VIII Seminario Internacional
América Latina
Acumular
para crecer
Boletín Informativo Techint
www.boletintechint.com


VIII Seminario Internacional

















VIII SEMINARIO INTERNACIONAL

América Latina: Acumular para crecer

El pasado 23 de agosto se llevó a cabo el VIII Seminario del Boletín Informativo Techint en el Salón Auditorio del Training & Convention Center de la Organización Techint.

El tema de la Conferencia fue América Latina: Acumular para crecer, contando como disertantes a Otaviano Canuto (Banco Mundial), Gerardo Esquivel (El Colegio de México), Mauro Borges Lemos (Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial) y Daniel Heymann (UBA, UNLP, Universidad de San Andrés).

En sus palabras de bienvenida Guillermo Hang, Director responsable del Boletín, se refirió a la importancia de la inversión en capital físico, humano y tecnológico para mantener un proceso de crecimiento sustentable y equitativo en la región.

Mirando el proceso de crecimiento de las economías de América Latina en la última década, sobre todo de las más industrializadas, se destaca que el mismo no ha sido acompañado por un aumento significativo de la participación de la inversión en el producto.

En los últimos tres años, la Formación Bruta de Capital Fijo ha promediado en porcentaje del PBI 24,3% en México, 22,3% en la Argentina y 19,3% en Brasil. Las cifras de China, Indonesia y Corea (para tomar tres países asiáticos muy dinámicos) son respectivamente 47,7%, 32,0% y 28,3%, según cifras del Banco Mundial.

¿A qué se debe la diferencia? Además de las diferencias culturales que se manifiestan entre otras cosas en la actitud frente al ahorro y en los incentivos para ahorrar que cada sociedad genera, se destaca la presencia de instituciones que permiten el desarrollo de habilidades para reconocer y aprovechar las oportunidades de inversión que se presentan. La previsibilidad y estabilidad de las reglas de juego son fundamentales para evitar la incertidumbre y la volatilidad ,variables vitales para el proceso de inversión.

Pero además, se observa que en 2011 la Inversión extranjera directa en la región alcanzó un máximo histórico de 154 mil millones de dólares (10% del total mundial), sin embargo en términos del producto es de 2,5%, por debajo del 4% del pico anterior de 1996-2001.

Nuestra región ha sido favorecida en la última década por shocks positivos tales como la mejora de los términos de intercambio, el creciente rol de China en la economía mundial y la vitalidad de otros emergentes. Saber aprovecharlos para dinamizar el proceso de acumulación y hacer sostenible el proceso de crecimiento requiere enfrentar muchos desafíos.

Por ejemplo, el desafío de invertir en educación para los jóvenes es central para la región y para la Argentina en particular. Debemos tomar la oportunidad que se nos presenta por estar en el mejor momento de la transición demográfica caracterizada porque la población empleada es joven. Equivocarse en este campo impedirá mejorar el bienestar del presente y del futuro.

Reducir y eliminar los cuellos de botella (por ej. infraestructura, energía) son otros problemas a resolver.

Estos son algunos de los temas que deseamos discutir en este seminario y las preguntas específicas que trataremos de contestar son:

- *¿Por qué la acumulación de capital es tan baja en una región de tan alto potencial de crecimiento?*
- *¿Cuáles son las estrategias de acumulación que permitan sostener el crecimiento dados el bono demográfico y el avance de la inclusión?*
- *¿Cuáles son las oportunidades y desafíos que genera la crisis internacional para la acumulación en la región? ¿Vía Inversión Extranjera Directa? ¿Inversión en cartera?*
- *¿Qué estrategia seguir para que los efectos de la creciente competencia china y de otros emergentes en los mercados de exportación industrial no inhiban la acumulación de capital?*

Finalmente y en cuanto a la relación con China debemos discutir en qué áreas deseamos profundizar su rol de inversor (ya es nuestro principal socio comercial) y definir que queremos contar con ellos no sólo para aprovisionarlos de materias primas sino para fomentar nuestro desarrollo industrial.

A continuación se presentan las disertaciones de los conferencistas.

Acumular para crecer

El capital intangible

Otaviano Canuto



Otaviano Canuto es Vicepresidente y Director de la Poverty Reduction and Economic Management Network, del Banco Mundial.

El autor agradece la colaboración de Ariel Chirom para la realización de este artículo.

El autor analiza la evolución de la composición del stock de capital de diferentes países agrupados según su rango de ingreso per cápita. El estudio parte de definir el concepto de capital y de sus componentes: el capital producido, el capital natural y el capital intangible. Se diferencian los conceptos de capital natural y de recursos naturales y se hace especial énfasis en el rol del capital intangible como motor del desarrollo económico de las economías modernas, así como su capacidad para proteger a las economías de la maldición de los recursos naturales.

I. Introducción

El objetivo de este trabajo es resaltar la tarea central de la acumulación del capital dentro de la evolución e impulso del desarrollo económico. Ahora bien, tradicionalmente cuando uno hace referencia en economía al término *capital* la imagen que primero llega a la mente son autopistas, centrales eléctricas, puertos, fábricas de todo tipo y tamaño o las viviendas. Luego otros individuos más actualizados con los debates de las últimas décadas incorporan también a su imaginario colectivo el grado de capacitación de los recursos humanos (*i.e.* educación sea formal o informal) o distintas formas de medir la disponibilidad de recursos naturales para la producción. No obstante, pocos asocian el término también con el grado de institucionalidad de una economía, o el *enforcement* de sus contratos, o la vigencia de sus leyes o todo el resto de los factores intangibles que ayudan a mejorar la eficiencia de la economía. Estos últimos factores, tal como mostrará nuestro artículo, poseen una relevancia mucho más significativa de lo que generalmente se cree.

En este sentido el Banco Mundial, en su constante búsqueda por entender las razones que impulsan el desarrollo económico, ha decidido investigar con mayor profundidad el rol que juegan los distintos tipos de capital en las economías modernas. Con ese objetivo es que ha encarado desde mediados de la década de los años '90 un ambicioso proyecto cuyo objetivo es medir el *stock* de capital de los países (en forma homogénea) y clasificarlo en 3 grandes categorías: *a)* capital producido (maquinarias, estructuras y equipos), *b)* capital natural (tierra arable, bosques, minerales y energía) y *c)* capital intangible (representa en forma implícita el capital social e institucional incorporando el imperio de la ley y todo aquello que ayude a mejorar la eficiencia de la economía). Este esfuerzo ha permitido la elaboración de un set de datos entre 1995 y 2005 muy interesantes para entender las razones que llevan al desarrollo de unas economías y al estancamiento de

otras. En particular esta nueva información permite verter alguna luz adicional acerca del problema de la *trampa del ingreso medio* y del fenómeno de la maldición de recursos naturales.

Entonces, a lo largo de este trabajo nos dedicaremos a investigar la evolución relativa de la composición del *stock* de capital de los países agrupados según rango de ingreso per cápita de sus economías. Esto nos ayudará a entender cuáles serían las estrategias que permitirían el desarrollo de economías que aún no han alcanzado el tramo superior de ingresos per cápita. Dentro de esa línea analizaremos si efectivamente con esta base de datos existen evidencias de la ocurrencia de la maldición de los recursos naturales. Adelantamos que la clave de este trabajo pasará por explicar detalladamente qué es el capital intangible y su impacto en las economías.

II. Sobre el *stock* de capital

A. ¿A qué se denomina capital?

Antes de empezar a referirnos al papel del capital en el desarrollo de las naciones debemos primero explicar qué entendemos por este concepto. En términos intuitivos, sin entrar en debates ideológicos, podríamos decir que el capital es aquello que permite generar ingresos para la economía en cuestión. Entonces, según esta aproximación, todo aquello que no genere ingresos no puede ser considerado como capital. Si bien esta aclaración parece trivial, es importante para entender porqué muchos territorios ricos en recursos naturales (como África) poseen menos capital natural que los países desarrollados. Es decir, no basta la sola existencia de ese bien o recurso natural sino que es necesario que se encuentre disponible para su utilización en términos económicos.

Entonces, en base a las proposiciones anteriores, podríamos plantear que el capital es al mismo tiempo actor principal en la generación de ingresos como también limitador del nivel de consumo sustentable[1] que posee una sociedad. Esta última proposición es justamente producto de que la cuantía de ingresos disponibles es el limitante directo de la capacidad de consumo de una sociedad. Además, este principio permite otorgarle un valor monetario a la riqueza.

[1] Cuando mencionamos el término de sustentable hacemos referencia a la capacidad de mantener ese nivel de consumo a lo largo del tiempo.

A lo largo del trabajo desagregaremos al capital según sus características en tres grandes rubros: a) capital producido (CP), b) capital natural (CN), c) capital intangible (CI). A continuación esbozaremos una rápida definición o descripción de cada uno de ellos:

> El capital producido comprende los equipos de producción, de transporte, las estructuras y las viviendas. Su producción se corresponde en forma cercana con el concepto de *inversión* en el sistema de cuentas nacionales. El mismo se desagrega en los siguientes ítems:
- Maquinaria, equipo y estructuras.
- Tierras urbanas (mejoramiento de las tierras).

> El capital natural comprende a aquellos recursos naturales (tierras cultivables, bosques, minerales y recursos energéticos) disponibles para ser explotados económicamente. Esto último es lo que explica la paradoja de que los países

desarrollados tengan un *stock* de capital natural más alto que, por ejemplo, los países de África.

- Recursos energéticos.
- Recursos minerales.
- Recursos de madera.
- Recursos relacionados con los bosques además de la madera.
- Tierras de pastura.
- Tierras arables.
- Áreas protegidas.

Es importante destacar que existen ciertos recursos naturales como la pesca o los diamantes o el agua que no se encuentran directamente contabilizados en el capital natural, hecho que será relevante en los países que hacen uso intensivo de esos recursos. Además, figurarán erróneamente dentro del capital intangible en virtud de que este último es estimado como un residuo.

> El capital intangible mide en forma implícita el capital social, humano e institucional de una economía. Estos son factores que permiten que las empresas y relaciones económicas se lleven a cabo con mayor eficiencia, por lo que ciertamente agregando un más que significativo valor a la economía. Dedicaremos más adelante un capítulo entero a entender este tipo de capital.

B. El capital intangible

Este concepto posee la particularidad de surgir como un residuo entre las estimaciones de la riqueza total de un país y el *stock* de capital natural y producido. Su caracterización como *intangible* es efectuada en directa contraposición a los otros dos tipos de capitales (natural y producido) los cuales ciertamente pueden ser advertidos a primera vista sin mayores dificultades. Esta es la razón (aunque parezca trivial) por la cual en muchas ocasiones no recibe la atención que merece en su rol como potenciador del nivel de ingreso de una economía.

Este capital incluye todo el conjunto de variables que tienen un impacto en el grado de eficiencia bajo la cual se desarrolla una economía. Esto puede variar desde la seguridad jurídica, la calidad y cantidad de los recursos humanos hasta la habilidad de llevar a cabo el *enforcement* de contratos incluso factores climáticos. Es literalmente una *caja negra* debido a la cantidad de conceptos que engloba bajo su égida.

En virtud de su vital importancia en la evolución del nivel de ingresos de los países *(véase sección de composición de la riqueza de las naciones),* el Banco Mundial ha hecho un esfuerzo por entender, y medir dentro de lo posible, cuáles serían los integrantes de esta caja negra. El primer intento de abrir esta caja fue en el séptimo capítulo del libro *Where is the Wealth of Nations? World Bank, 2006.* Allí se intentó analizar los factores que pudieran explicar las variaciones entre los distintos niveles de capital intangible en los diferentes países. Con este fin es que se seleccionaron *a priori* dos variables: el capital humano y el capital social/institucional. No obstante, la poca disponibilidad de información sólo permitió la realización de regresiones del estilo *cross section* por lo que era difícil analizar la fiabilidad de las conclusiones, dada la probabilidad de encontrar sesgos por haber omitido variables relevantes en el análisis. Afortunadamente se prosiguió con la recolección de información incorporándose datos referidos tanto al año 1995 como al 2005. Esto

último favoreció la confección de un análisis de regresión del estilo *panel data* que permitió mitigar los posibles sesgos generados por la omisión de variables relevantes al mismo tiempo que permitió controlar por *efectos fijos*.

Con la intención de estimar ambos capitales por separado, el Banco Mundial ha confeccionado dos índices para utilizar como *proxys* para medir tanto el capital humano como el capital institucional. Para el capital humano se usa un índice elaborado por esta institución que combina la relación *log*-lineal entre salarios y años de estudio planteada por Mincer (1974) con otro índice de salud de los trabajadores basados en un análisis de Caselli (2005). Mientras que para la calidad institucional se utiliza el índice *rule of law* de Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2009), que mide la confianza que poseen los agentes en que se cumplan las leyes de la sociedad.

Con estos índices en mente se lleva a cabo la estimación de la siguiente función lineal:

$$ic_{it} = \alpha_i + \beta_t + \gamma_h h_{it} + \gamma_w w_{it} + \varepsilon_{it}$$

En donde ic_{it} es el nivel de capital intangible del país i en el año t, los α_i es una variable *dummy* que controla por los efectos fijos del país i, el h_{it} es el índice de capital humano, el w_{it} es el índice de capital institucional y finalmente el β_t es la variable *dummy* que controla por efectos fijos por el paso del tiempo. Se utilizan variables *dummies* para controlar y evitar sesgos por variables relevantes omitidas en el análisis. Es de destacar que esta regresión sólo incluye la información desde 1995 hasta 2005. En el *Cuadro 1* mostramos los resultados de la regresión.

Estos resultados nos estarían indicando primero que el índice de *rule of law* no es significativo. Esto último no quiere decir necesariamente que no sea significativo para el nivel del capital intangible, sino que entre 1995 y el 2005 el aumento del capital intangible no ha sido fruto directo de mejoras en este índice hecho que tiene sentido en virtud de la pequeña ventana de tiempo utilizada. Segundo, nos muestra que efectivamente cada unidad del índice de capital humano estimado por el Banco Mundial tiene un valor promedio de U$S 92.899 per cápita. El valor del coeficiente del tiempo (U$S 10.013) suele ser interpretado como un *proxy* del progreso técnico. Además, esta ecuación nos permite armar y presentar el *Cuadro 2.*

La primera columna nos indica el nivel de capital intangible per cápita, la segunda el nivel del índice de capital humano. La tercera es el capital humano per cápita, el cual ha surgido producto de multiplicar el valor promedio de U$S 92.899 per cápita por el nivel del índice de capital humano. La cuarta columna nos indica el valor de la variable *dummy* por país (o efecto fijo). Esta última recoge los efectos de la calidad institucional, efectos de dotación e incluso puede albergar factores geográficos, históricos o culturales. Los datos disponibles no nos permiten ahondar más por el momento.

Cuadro 1. Estimación de los parámetros de la ecuación. *En dólares de 2005*

Rule of Law	..
Capital Humano	$ 92.899
Tiempo	$ 10.013

Nota: ".." implica que es un coeficiente no significativo estadísticamente. Todos los demás coeficientes son significativos al 1% o 5%.

Cuadro 2. Capital humano y efectos fijos en países seleccionados, promedio 1995-2005.
En dólares de 2005

País	Capital intangible (U$S/ capita)	Índice Capital Humano	Capital Humano (U$S/ capita)	Efecto Fijo (U$S/ capita)	Residual (U$S/ capita)
Países del G7					
Canadá	385.939	4,9	455.093	..	-69.154
Francia	441.169	3,5	324.988	..	116.181
Alemania	413.737	4,3	399.283	..	14.454
Italia	377.822	3,4	312.546	..	65.276
Japón	364.893	4,1	380.438	..	-15.545
Reino Unido	499.841	4,0	375.106	..	124.735
Estados Unidos	562.835	5,0	464.335	..	98.500
BRICS					
Brasil	52.822	2,6	237.230	-198.561	
China	6.662	3,0	281.606	-288.846	
India	4.441	2,5	236.169	-248.193	
Federación Rusa	14.407	3,7	343.350	-347.306	
Sudáfrica	58.802	2,4	226.898	-184.072	
Países de bajos ingresos (seleccionados)					
Bangladesh	4.341	2,0	189.857	-197.557	
Ghana	4.660	2,2	207.742	-217.626	
Haití	7.456	2,0	186.968	-188.202	
Kenya	5.219	2,1	194.752	-200.795	
Nepal	1.872	2,0	186.030	-197.573	
Senegal	9.571	2,2	199.972	-204.724	
Tajikistán	2.633	4,1	380.434	-395.415	
Uganda	1.253	1,9	172.075	-182.969	
Vietnam	4.196	2,6	245.243	-271.825	
Zambia	6.292	2,0	187.064	-193.728	

Fuente: Cálculos del autor.

Nota: .. = coeficientes no significativos estadísticamente.

Esta tabla nos muestra que el capital humano es, en la mayoría de los países, el componente más importante del capital intangible, aunque todavía el residuo de la estimación (capital intangible sin capital humano) es significativo en muchos casos. Al mismo tiempo se observa cómo, salvo excepciones puntuales, un alto desarrollo del capital humano genera un ascenso en la escalera de ingresos de los países. Se destaca que en la mayoría de los países que no se encuentran en el G7 el capital humano per cápita es sustancial y significativamente (estadísticamente hablando) más elevado que el capital intangible. Este fenómeno posee diversas interpretaciones: *1)* o bien, esto es resultado directo de haber usado un sólo valor promedio del capital humano para todos los países; *2)* o bien es producto de que el capital humano sólo mide el potencial que posee este recurso, pero en los países en desarrollo no se alcanza este potencial debido a mala calidad institucional u otro tipo de problemas relacionados.

III. Composición de la riqueza de las naciones

En esta sección nos dedicaremos a observar cómo ha sido la evolución, tanto relativa como absoluta, del *stock* de capital de los distintos tipos de países clasificados según su nivel de ingreso. Nuestra intención en esta comparación es intentar observar cómo es la variación en la proporción de la riqueza a medida en que se va *subiendo* la escalera del nivel de ingresos per cápita de una nación.

Este análisis es muy relevante en tanto permitirá ayudar a los países pobres o de ingresos medios a saber hacia dónde apuntar sus políticas para impulsar el desarrollo de sus economías. Es necesario aclarar que los resultados de los países de ingreso bajo-medianos están fuertemente influenciados por China, hecho que explica el salto en la proporción de capital producido entre los países de ingresos bajos y bajos/medianos.

El *Cuadro 3* y el *Gráfico 1* son claros en señalar la estrecha relación existente entre el nivel de capital intangible per cápita y el nivel de ingresos de una economía. Al mismo tiempo se observa que la participación del capital producido sólo aumenta en participación para el primer escalón de ingresos (desde bajos a bajos/medios).

Esta información implicaría un cuestionamiento a las estrategias de crecimiento basadas sólo en acumulación de capital producido, desdeñando el papel del capital intangible.

El *Gráfico 1* nos enseña que no sólo los países con mayores ingresos son los que poseen la mayor proporción de capital intangible, sino que también el crecimiento de su riqueza se explica fundamentalmente a través de este capital. Entonces, de lo anterior se podría desprender la noción de que la clave para poder subir algún escalón en el ranking de ingresos (o mantenerse) es continuar con la acumulación de capital intangible. En especial, si uno parte desde países con ingresos medios.

A continuación observaremos la evolución tanto de la riqueza total como de su composición en las distintas regiones del mundo.

Entre las distintas regiones observamos cómo el sudeste asiático ha sido la que mayor capital ha logrado acumular, mientras que América Latina ha sido la de menor incremento (aunque ajustando por crecimiento de población el peor ha sido

Cuadro 3. Riqueza y riqueza per cápita por tipo de capital y grupo de ingresos, 1995 y 2005

Grupos de ingreso	Riqueza total (U$S Ms millones)	Riqueza Per Cápita (U$S)	Capital Intangible (%)	Capital Producido (%)	
Bajos ingresos	2.447	5.290	48	12	
Medianos bajos ingresos	33.950	11.330	45	21	
Medianos altos ingresos	36.794	73.540	68	17	
Altos ingresos OECD	421.641	478.445	80	18	
Mundo	504.548	103.311	76	18	

Fuente: Cálculos del autor en base a datos del Banco Mundial.

Nota: Los cálculos están basados en aquellos países para los cuales existían datos disponibles de riqueza de 1995 a 2005. No se incluyen países de altos ingresos exportadores de petróleo.

Gráfico 1. Composición de la riqueza, 2005

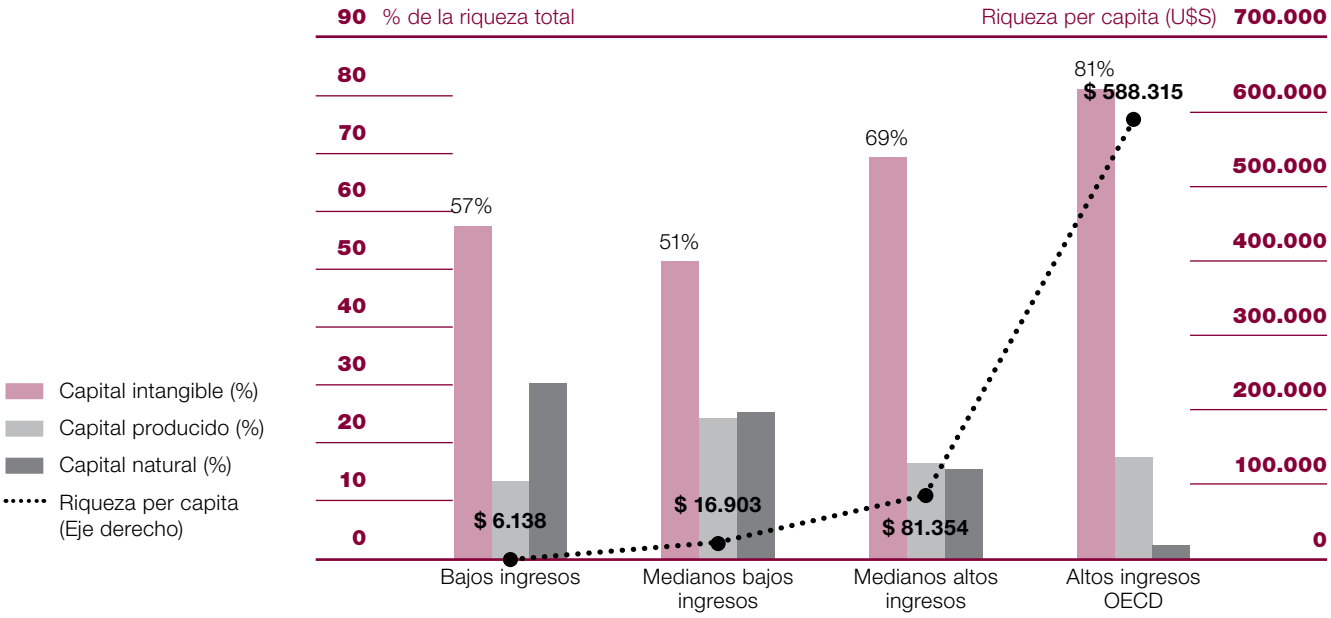
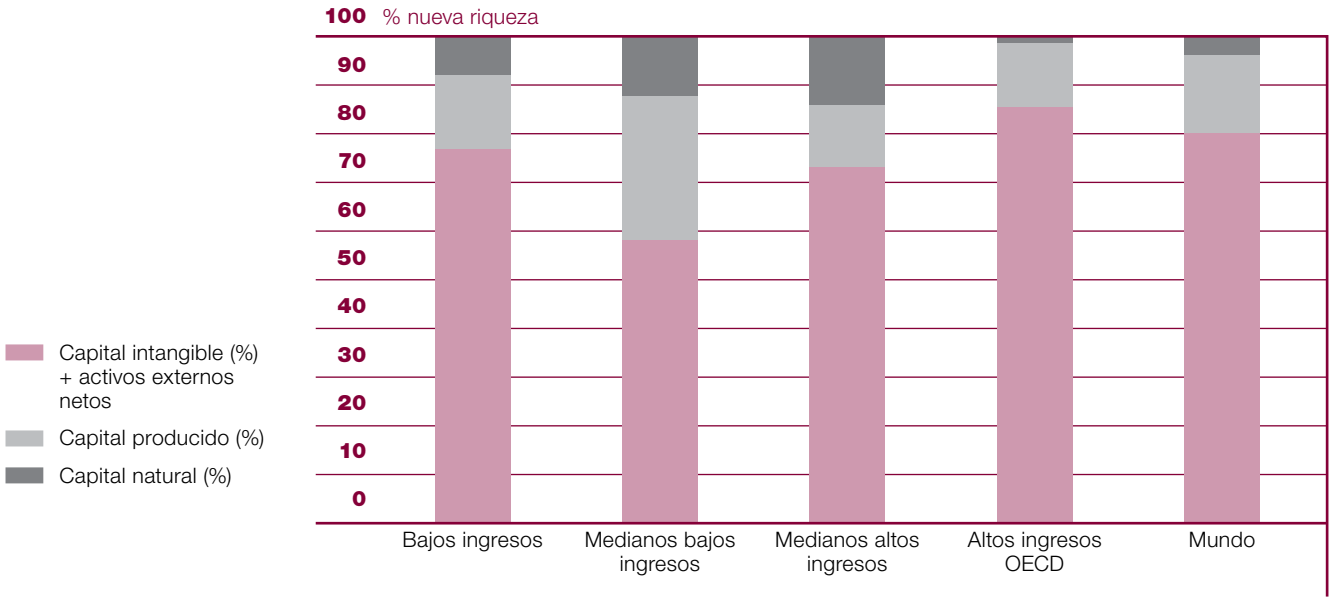


Gráfico 2. Crecimiento de la riqueza por tipo de activo y grupo de ingresos, 1995-2005



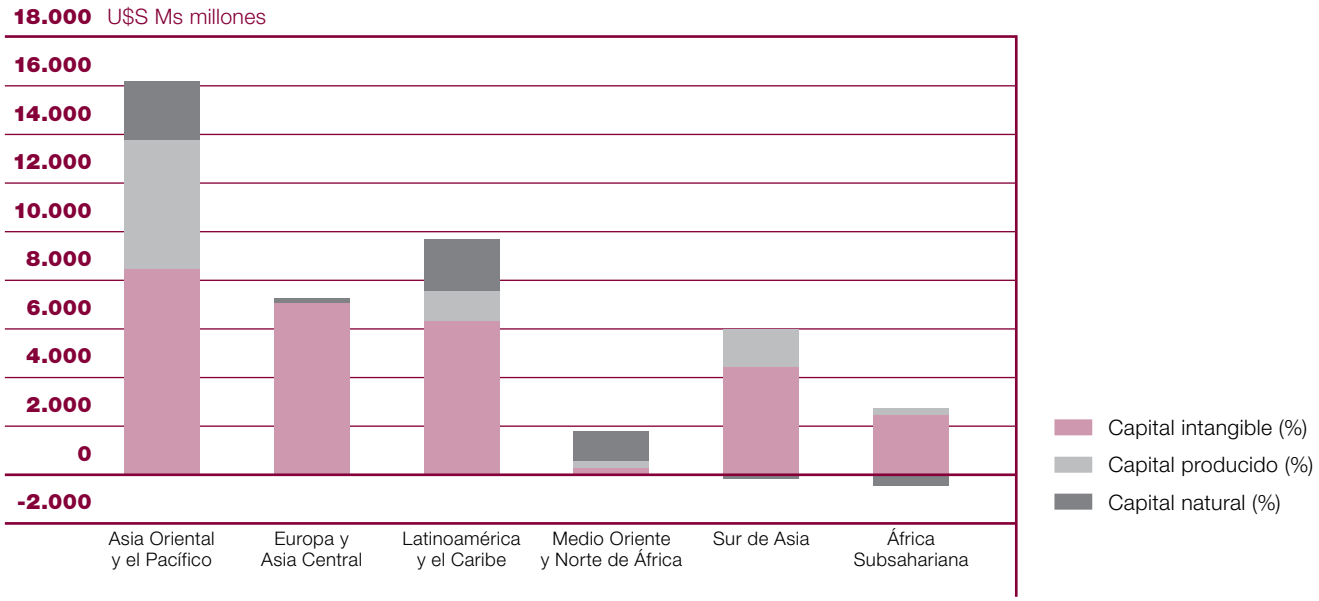
Fuente: Cálculos del autor basados en datos del Banco Mundial.

1995					2005
Capital Natural (%)	**Riqueza total (U$S Ms millones)**	**Riqueza Per Cápita (U$S)**	**Capital Intangible (%)**	**Capital Producido (%)**	**Capital Natural (%)**
41	3.597	6.138	57	13	30
34	58.023	16.903	51	24	25
15	47.183	81.354	69	16	15
2	551.964	588.315	81	17	2
6	673.593	120.475	77	18	5

África subsahariana). Curiosamente, o no según lo que hemos estando observando, el crecimiento de las regiones se explica principalmente por el capital intangible. En particular el incremento en Europa y Asia Central depende exclusivamente de este último. Por otro lado, el Sudeste Asiático y Asia Central han mostrado un fenomenal aumento en el capital producido liderado fundamentalmente por el rol de China (y su altísima tasa de ahorro).

En virtud de todas las cifras que hemos exhibido se comienza ya a entender el rol fundamental del capital intangible para potenciar el ingreso per cápita de una economía.

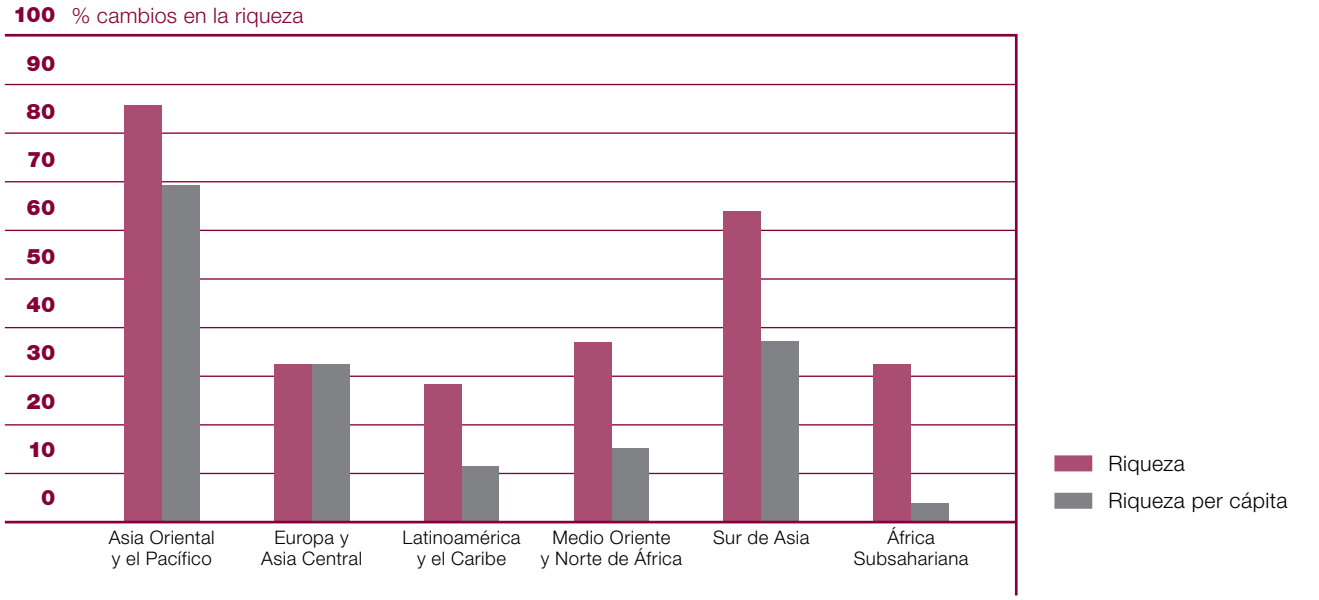
Gráfico 3. Cambios en la riqueza en países en desarrollo por tipo de activos, 1995-2005



Fuente: Cálculos del autor basados en datos del Banco Mundial.

Nota: Los datos para Europa y Asia Central corresponden a 2000 y 2005.

Gráfico 4. Cambios en la riqueza y en la riqueza per cápita en países en desarrollo, 1995-2005



Fuente: Cálculos del autor basados en datos del Banco Mundial.

Nota: Los datos para Europa y Asia Central corresponden a 2000 y 2005.

IV. El capital natural y la maldición de los recursos naturales

La maldición de los recursos naturales ha sido uno de los temas más recurrentes para intentar explicar el estancamiento de muchos de los países de ingresos medianos o bajos. Según esta teoría no es beneficioso poseer abundantes cantidades de recursos naturales. No obstante, en los *Cuadros 4* y *5* vamos a observar una realidad un poco distinta de lo que nos marca esta teoría.

Los cuadros nos muestran dos indicadores distintos que pueden ser utilizados para referirnos a la abundancia de los recursos naturales:
a) capital natural per cápita (definición absoluta)
b) capital natural como proporción a la riqueza total (definición relativa).

Esta diferenciación no es trivial, dado que según la definición que adoptemos podemos llegar a distintas conclusiones.

Primero, si examinamos la participación relativa del capital natural en las economías a partir del *Cuadro 4* nos encontramos con el resultado esperado por los defensores de la teoría de la maldición de los recursos naturales: a mayor riqueza de una sociedad menor es la proporción de capital natural que posee. A su vez, al analizar país por país en el *Cuadro 5* se observa que la situación es más heterogénea de lo que nos dicta esta teoría, aunque si se advierte un cierto patrón en donde las economías con mayor participación relativa del capital natural se encuentran en la base de la pirámide.

Cuadro 4. Año 2005, riqueza per cápita en U$S

	Riqueza Total	Capital Intangible	Capital Producido	Capital Natural	Capital Natural (%)
Bajos ingresos	6.138	3.499	798	1.841	30
Medianos bajos ingresos	16.903	8.621	4.057	4.226	25
Medianos altos ingresos	81.354	56.134	13.017	12.203	15
Altos ingresos OECD	588.315	476.535	100.014	11.766	2
Mundo	124.750	96.058	22.455	6.238	5

Fuente: Banco Mundial

Cuadro 5. Participación del Capital Natural en la riqueza total per cápita (Países seleccionados)

País	Riqueza total per capita (dólares de 2005)	Capital Natural per capita (dólares de 2005)	Porcentaje de Capital Natural (%)
Noruega	861.797	110.162	12,8
Estados Unidos	734.195	13.822	1,9
Japón	548.751	2.094	0,4
Canadá	538.697	36.924	6,9
Australia	518.805	39.979	7,7
Brasil	79.142	14.978	18,9
Argentina	71.252	10.267	14,4
Malasia	64.767	12.750	19,7
Botswana	58.895	5.420	9,2
Jordania	51.454	2.690	5,2
Nigeria	10.982	6.042	55,0
India	10.539	2.704	25,7
Malawi	3.471	1.170	33,7

Fuente: Cálculos del autor

Segundo, si nos enfocamos en el capital natural absoluto per cápita, en el *Cuadro 4*, es posible observar la existencia de una relación positiva clara entre la riqueza total per cápita y la abundancia de capital natural. No obstante, analizando país por país en el *Cuadro 2* se puede apreciar como la relación dista de ser lineal. Aún más, examinando casos extremos como el de Japón o el de Noruega, es difícil pensar que existe acaso relación alguna entre la riqueza total y el capital natural.

Ergo, los resultados no ayudan a corroborar la creencia de que poseer grandes cantidades de capital natural sea una maldición, e incluso señalan que podrían ser una bendición.

Ahora bien quisiéramos enfocarnos en particular en el hecho estilizado que muestra cómo la cuantía de capital natural aumenta (aunque disminuye en términos relativos) a medida que aumentan los ingresos de las economías bajo análisis. En relación a lo anterior nos plantearemos las siguientes preguntas: *a)* ¿Por qué ocurre este fenómeno?, *b)* ¿Puede ser compatible con la teoría de la maldición de los recursos naturales?

Las preguntas que nos hicimos son muy amplias y no corresponden a este trabajo responderlas en forma exhaustiva. No obstante, vamos a proponer algunas ideas para entender las causas de esta aparente contradicción. En primer lugar, el capital natural representa el valor de mercado de los recursos naturales que se encuentran disponibles y listas para su explotación económica. Esto último quiere decir que si existen recursos naturales, pero no pueden ser explotados debido a problemas de falta de tecnología, de financiamiento, legales o hasta falta de voluntad para utilizarlos estos no constituirían capital natural (según la definición del Banco Mundial). Segundo, Collier (2010) ha planteado que la relación positiva entre riqueza total y capital natural respondería a un *falla masiva en el proceso de descubrimiento de recursos naturales* por parte de los países de bajos ingresos. Es decir, que es de esperar que a medida que los países poseen un mayor desarrollo tecnológico, mayor respeto por los contratos, mayor institucionalidad y mejor calidad y cantidad de recursos humanos (i.e. mayor capital intangible) pueden potenciar sus recursos naturales. Es decir que pueden extraer mayor beneficio económico de los mismos y, justamente por eso, es que la riqueza natural per cápita es mayor a medida que acumulan capital intangible las sociedades.

Respecto a la segunda pregunta creemos que los hechos observados pueden ser compatibles con el fenómeno de la maldición de los recursos naturales. Empero, para esto es necesario entender y recordar que la particularidad de este fenómeno es el círculo vicioso que se puede generar a partir de una amplia disponibilidad de rentas de los recursos naturales dentro de un marco de debilidad política y/o institucional. Este círculo vicioso genera un debilitamiento aún mayor del capital institucional del país en cuestión impactando así sobre la posibilidad de desarrollo del capital intangible y producido. Por lo que con este razonamiento sería posible compatibilizar la visión de la *maldición* con los datos observados en estos cuadros.

Este último análisis vuelve a destacar la importancia del desarrollo del capital intangible como impulso al desarrollo de un país, ya que el mismo serviría aún para proteger a las economías frente a la tentación de la *maldición.*

Con el objetivo de cerrar este capítulo mostraremos a continuación un gráfico interesante para vislumbrar como ha afectado al nivel de ingreso de América Latina y el Caribe la disponibilidad de capital natural.

Gráfico 5. Mejoras tecnológicas y nivel de ingresos



Fuente: Banco Mundial, 2007, 84.

Lo que se muestra en estos gráficos es un diagrama de dispersión entre un índice que mide los logros tecnológicos de cada país y su respectivo nivel de ingreso. En base a esta nube de puntos dibuja una línea de tendencia logarítmica para graficar la relación entre estas variables según distintos grupos de países. Lo interesante es que en ambos gráficos la línea de tendencia de los países de América Latina posee una pendiente *más horizontal* que el resto. Esto nos estaría indicando que la región posee un ingreso per cápita más elevado respecto al que se podría justificar por sus logros tecnológicos, naturalmente la diferencia es explicada por la gran cantidad de capital natural que posee la región. De esta observación se obtienen dos conclusiones: *a)* Los recursos naturales le permiten a la región fomentar su nivel de ingreso, por lo que son una bendición; *b)* si bien permiten incrementar su nivel de ingreso, esto le restaría potencial de crecimiento a largo plazo (por los problemas que genera la maldición de recursos naturales).

V. Conclusión

La intención de este trabajo ha sido la de resaltar el rol de capital intangible para el desarrollo económico de los países, y también la de analizar su relación con la existencia de una maldición de los recursos naturales. El método fue descomponer el capital total de los países (agrupados según niveles de ingreso) y observar su evolución en el tiempo (entre 1995 y 2005) con el fin de intentar detectar algún patrón que nos ayude a entender su desarrollo. Lo que hemos encontrado es que el crecimiento del ingreso de las economías posee una relación directa con la proporción (y valor absoluto) de capital intangible que posean las mismas.

BOX

Metodología para la medición de la riqueza o capital

Lograr una medición del capital implica, en forma implícita, trasladar todos sus componentes a una denominación común tal que se puedan sumar, comparar, etc. En economía esto se logra otorgando algún valor en términos monetarios a cada tipo distinto de capital. Ahora bien, existen dos tipos de aproximaciones para la valuación de un activo: medirlo a partir de su coste de producción o medirlo a partir de la rentabilidad que genera. La primer forma de medirlo posee la ventaja de ser fácilmente realizable, mientras que posee la desventaja de no saber si la inversión en cuestión ha aportado algún beneficio a la economía. Por otro lado, la segunda forma es la *correcta* en términos teóricos, pero depende de estimar la rentabilidad futura del activo, un hecho para nada trivial. En este sentido el Banco Mundial utiliza una mezcla de ambas metodologías, a continuación nos dedicaremos a explicarlas brevemente.

La riqueza total de una economía es estimada por el Banco Mundial tomando en consideración la noción que planteara Irving Fischer en 1906 acerca de que "el ingreso es el rendimiento de la riqueza". En esa línea el Banco Mundial plantea la siguiente ecuación[2]:

$$W = K + H + S = \int_t^{\infty} C(s) \cdot e^{-\int_t^s r(z)dz}\, ds.$$

En donde la riqueza (W) se expresa como la sumatoria del capital producido (K), el capital humano (H) y el capital intangible (S). A su vez la riqueza es igual al valor presente del consumo (C) futuro de la sociedad, nuevamente esto se desprende de la idea de Fischer (1906). La intuición de esta fórmula es simple: la posibilidad de consumo futuro se encuentra indefectiblemente limitada por los ingresos futuros, los cuales son generados a partir del capital total de la economía bajo análisis.

Ahora bien, para hacer operativa la ecuación anterior es necesario plantear dos supuestos claves: la tasa de crecimiento del consumo per cápita y la tasa de descuento intertemporal (aquella que nos permite saber cuántas unidades de consumo de hoy es necesario sacrificar para consumo futuro). Esta relación fue resuelta por Ramsey a través de la siguiente relación:

$$r = \rho + \eta g,$$

En donde *r* es la tasa de descuento, ρ es la tasa pura de preferencia intertemporal, η es la elasticidad marginal de la utilidad del consumo y *g* es la tasa de crecimiento del mismo. En base a investigaciones previas[3] se ha determinado que ρ sea 1,5%, que η sea 1% y que *g* sea 2,5% (estimación optimista). Además, en vez de utilizar un enfoque de tiempo infinito se descontarán flujos por 25 años, dado que es más sensato referirse a una generación que a la eternidad.

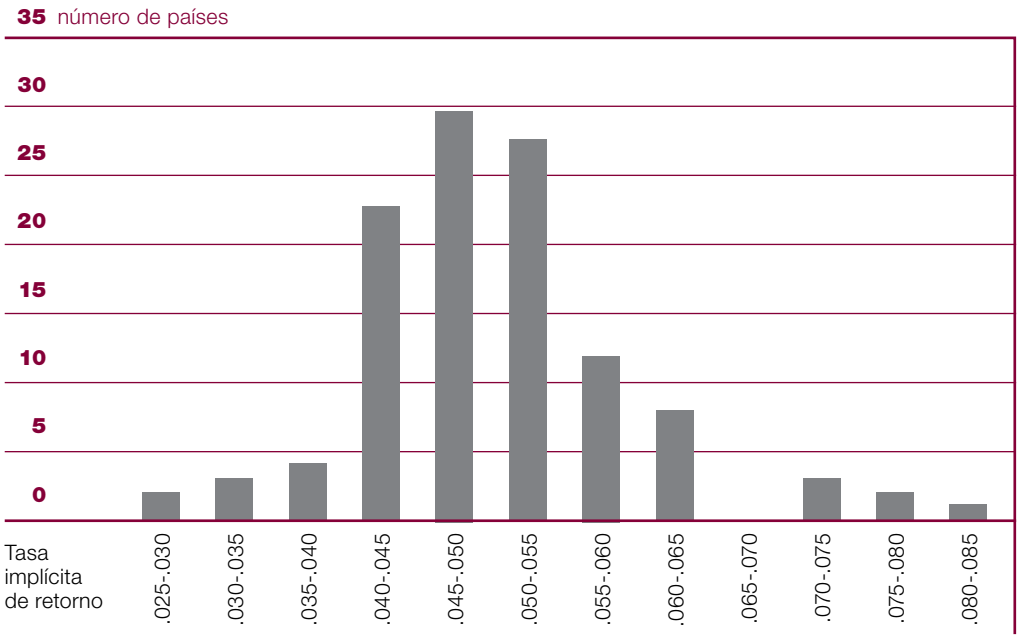
[2] Hamilton and Hartwick (2005) show how to estimate a comprehensive measure of national wealth for a competitive economy with constant returns to scale. For production function *F _ F(K, L, R)* with factors *K* (produced capital), labor *L,* natural resource flow *R,* and interest rate *r,* comprehensive wealth is given by.

[3] Pearce, D. W., and D. Ulph. (1999). *A Social Discount Rate for the United Kingdom.* In Environmental Economics: Essays in Ecological Economics and Sustainable Development, ed. D. W. Pearce, 268-85. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Considerando el elevado nivel teórico que posee el cálculo anterior, ahora es necesario saber si las cantidades de riqueza (o capital) estimadas son plausibles, es decir si poseen correlación con el ingreso neto (neto de depreciación del CP y agotamiento del CP) de cada país. De esta forma obtendremos la tasa de rendimiento implícita de todos los activos en la economía. A continuación mostraremos el histograma de los datos obtenidos.

El gráfico muestra como el 80% de las tasas de rendimiento del capital se encuentran entre el 4% y el 6%, hecho que parece a simple vista muy plausible. Si bien es posible cambiar muchos de los supuestos que utilizamos para medir la riqueza, la verdad es que estos resultados nos otorgan la tranquilidad de que hemos realizado una buena estimación.

Gráfico 6. Distribución de las tasas de retorno implícitas en el stock de riqueza, 2005



Fuente: Cálculos del autor.

Bibliografía

Canuto Otaviano y Matheus Cavallari (2012). *Bridges Africa: Africa's natural wealth a curse or a blessing.* Vol. 1, International Centre for Trade and Sustainable Development.

World Bank (2011). *The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millenium.* Washington DC.

World Bank (2007). *Where Is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century.* Washington DC.

Canuto, O. y M. Cavallari (2012). *Natural Capital and the Resource curse,* Economic Premise, N°83, May. http://bit.ly/NFYcTH

Brahmbhatt M., O. Canuto y E. Vostroknutova (2010). *Natural Resources and Development Strategy after the Crisis.* The World Bank. http://go.worldbank.org/TPPWANWXR0

Collier (2010). *Plundering the Planet: Why We Must –and How We Can– Manage Nature for Global Prosperity.* New York: Oxford University Press.

Hamilton K. y E. Ley (2010). *Measuring National Income and Growth in Resource-Rich, Income-Poor Countries.* Economic Premise, World Bank, Washington, DC.

Sachs J. D. y A. M. Warner (1995). *Natural Resource Abundance and Economic Growth.* National Bureau of Economic. Research Working Paper 5398, Cambridge, MA.

Caselli Francesco (2005). *Accounting for Cross-Country Income Differences.* En Handbook of Economic Growth, vol. 1A, ed. Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, cap. 9. Amsterdam: North-Holland.

Kaufmann Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2009). *Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2008.* Policy Research Working Paper 4978, World Bank, Washington, DC.

Mincer Jacob. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings.* New York: Columbia University Press.

Pearce David y David Ulph (1999). *A Social Discount Rate for the United Kingdom.* En Economics and Environment: Essays on Ecological Economics and Sustainable Development, ed. David Pearce, 268-85. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Hamilton K. y J. M. Hartwick (2005). *Investing Exhaustible Resource Rents and the Path of Consumption.* Canadian Journal of Economics 38 (2): 615-21.

Acumular para crecer: El caso de México

Gerardo Esquivel



Gerardo Esquivel
El Colegio de México

Trabajo preparado para el VIII Seminario del Boletín Informativo Techint "América Latina: Acumular para crecer", el cual tuvo lugar el 23 de agosto de 2012 en la ciudad de Buenos Aires, Argentina.

En este trabajo se presenta evidencia empírica que demuestra que el desempeño de la economía mexicana en una perspectiva de mediano y largo plazo ha sido bastante mediocre. Lo anterior es cierto no sólo si se le analiza en comparación contra su propia trayectoria en el pasado, sino también cuando se le compara contra otros países en el mismo período. Más preocupante aún es el hecho de que la productividad en México es hoy en día inferior a la que tenía hace más de 30 años, por lo que en esta materia ha habido incluso un retroceso. En este trabajo se exploran dos factores que podrían contribuir de manera significativa a que se presente esta situación en México: el papel del (o la falta de) crédito al sector privado y el problema de la formación de capital humano.

I. Introducción

El caso de la economía mexicana es particularmente interesante y paradójico: si uno revisa la prensa financiera internacional, si escucha a empresarios o inversionistas extranjeros, si revisa lo que dicen de México algunos funcionarios o reportes de organismos financieros internacionales, o si escucha declaraciones de las autoridades económicas del país, en todos esos casos encontrará continuas referencias a la solidez de la economía, a la estabilidad macroeconómica, al dominio de la inflación, a la fuerte recuperación económica de la crisis de 2008-09, al avance en índices de competitividad, a las perspectivas de que México tenga o no un mejor desempeño que Brasil u otros países, etc.

Sin embargo, cuando uno revisa la literatura académica reciente sobre la situación macroeconómica del país, uno se encuentra con un panorama completamente diferente. Aquí, la preocupación y el tono son muy distintos a los anteriores. En esta literatura se suele hablar de la existencia de problemas estructurales de la economía mexicana y de su aparente incapacidad para retornar a una senda de crecimiento alta, estable y sostenida. De hecho, el caso mexicano se ha vuelto un estudio de caso para tratar de entender los factores que conducen a una especie de *trampa del ingreso medio* y de cómo incluso las reformas estructurales se han vuelto relativamente ineficaces para promover el crecimiento en algunas economías. Por ello, no es casualidad que en años recientes se hayan escrito una buena cantidad de trabajos para analizar esta característica de la economía mexicana: Chiquiar y Ramos Francia (2009), Esquivel y Hernández (2009), Levy y Walton (2009), Moreno-Brid y Ros (2009), Arias *et al.* (2010), Hanson (2010), Kehoe y Ruhl (2010) y Kehoe y Meza (2011), entre muchos otros, se han dedicado a estudiar precisamente este tema.

En el presente trabajo se hace un nuevo esfuerzo por tratar de entender este fenómeno de una manera un tanto más sintética y a la luz de nuevas evidencias. Para ello, la siguiente sección revisa el desempeño económico reciente de la economía mexicana. La *sección III* hace un análisis de más largo plazo, para ilustrar que los problemas económicos de México son de un carácter más estructural que coyuntural. La *sección IV* analiza algunos de los posibles factores explicativos de esta situación. Finalmente, la *sección V* concluye.

II. El desempeño económico reciente de México

Entre 2000 y 2011 el crecimiento económico de México fue relativamente bajo: el Producto Interno Bruto (PIB) total de la economía creció a una tasa de apenas 2% al año, mientras que el crecimiento del ingreso per cápita fue de únicamente 0,6% al año.[1] En parte esto se debe a que durante este período México pasó por dos recesiones importantes, una relativamente poco profunda pero larga (de agosto de 2000 a septiembre de 2003) y otra muy profunda pero con una recuperación relativamente rápida (de mayo de 2008 a mayo de 2009).[2] Esta última recesión condujo a una contracción del PIB de la economía de 6,2% en 2009, la cual es una de las caídas más grandes de la historia económica reciente de México sólo superada por la gran crisis de 1994/95.

Es más o menos evidente que las dos recesiones recientes de la economía mexicana estuvieron claramente vinculadas al desempeño de la economía de Estados Unidos, la cual entró en recesión alrededor de esas mismas fechas.[3] En ese sentido, podría argumentarse que el mal desempeño económico de México se explica por la situación internacional vigente en este período. Para poder analizar si esta explicación es convincente, veamos cómo fue el desempeño de la economía mexicana *vis-à-vis* otras economías para el período 2000-2010.[4] Con ese objetivo, haremos dos tipos de comparaciones utilizando cifras del PIB per cápita en términos reales ajustado por la paridad del poder de compra (también conocido como datos ajustados por PPP).

El primer grupo de comparación está formado por países que tenían un ingreso per cápita similar al de México en el año 2000 (dentro de un rango de +/- 3.000 dólares), mientras que el segundo grupo corresponde a los países de América Latina y el Caribe. En ambos casos, la comparación se restringió a economías con una población superior a 3 millones de personas para evitar comparaciones contra economías muy pequeñas, que suelen tener una mayor volatilidad que economías de mayor tamaño. Los dos gráficos de la página siguiente muestran el desempeño comparado de México contra esos dos grupos de países.

El panel superior del *Gráfico 1* muestra que México fue el país con el peor desempeño dentro del grupo, ya que su ingreso per cápita en 2010 era apenas superior en 4% al que tenía en el año 2000. Este resultado contrasta notablemente con el desempeño de la mayor parte de los otros países, los cuales tuvieron incrementos promedio que fluctuaron entre 20 y 40% en su nivel de ingreso per cápita en el período, y en donde hubo países como Polonia y la República Eslovaca que mostraron crecimientos incluso superiores a estos valores.

[1] En estos cálculos estamos usando datos del PIB y de población oficiales y del Banco Mundial, respectivamente. Si usáramos las cifras oficiales de crecimiento de la población, el PIB per cápita en México habría crecido en este período únicamente al 0,2% al año.

[2] Nótese que estas fechas no son cifras oficiales sobre el principio y fin de las recesiones en México (a diferencia de Estados Unidos, no hay tal cosa en México), pero sí corresponden a las cimas y valles del "Índice Coincidente" de la actividad económica estimado por INEGI. Véase INEGI (2012), *Sistema de Indicadores Cíclicos*, Boletín de Prensa Núm. 348/12. Estas fechas tienden a coincidir con ejercicios previos de identificación de los ciclos económicos en México. Véase, por ejemplo, Acevedo (2009) y Heath (2012).

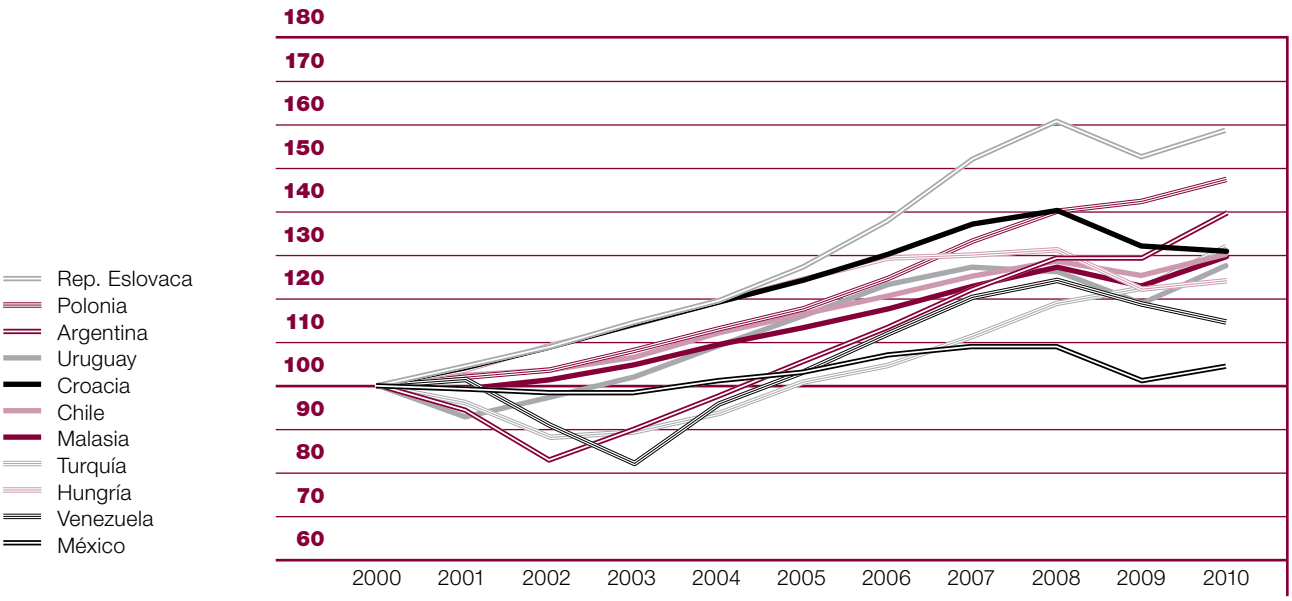
[3] Aunque debe mencionarse que las recesiones norteamericanas fueron de diferente duración a las de la economía mexicana: la de principios de siglo duró únicamente 8 meses en Estados Unidos (es decir, fue mucho más corta), mientras que la más reciente duró 18 meses (es decir, ligeramente más larga que en México). Véanse las cifras oficiales en http://www.nber.org/cycles.html

[4] Las cifras usadas en esta comparación provienen de los *World Development Indicators* del Banco Mundial, en donde 2010 es el último año para el cual existe información disponible para la mayor parte de los países.

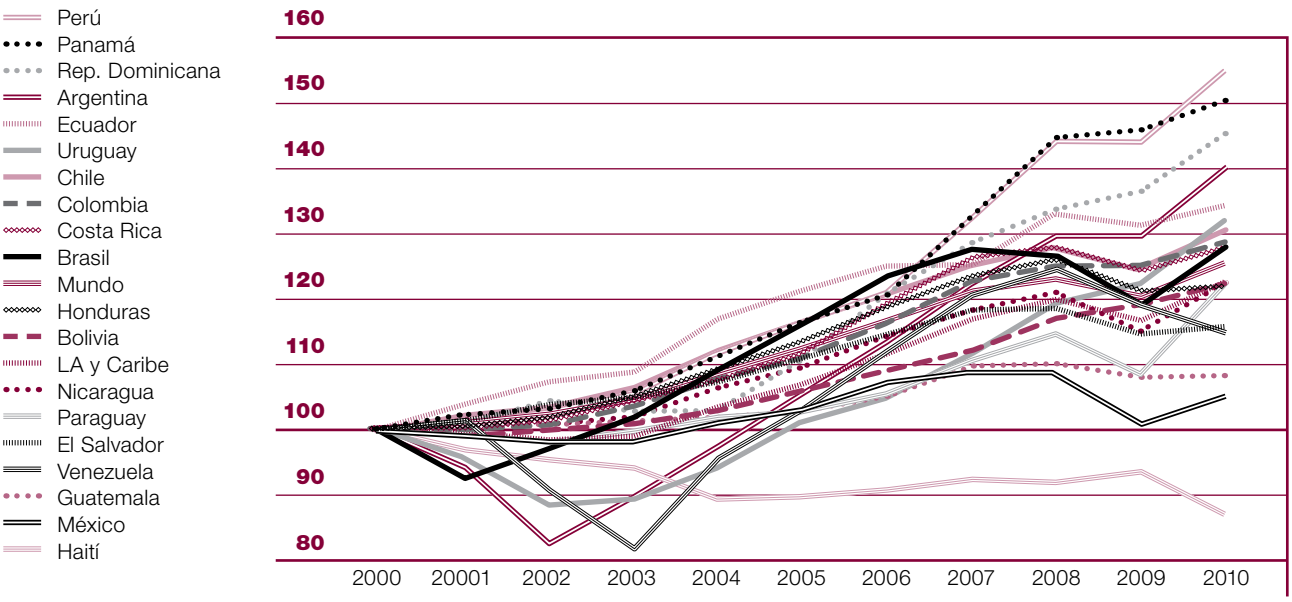
El panel inferior del *Gráfico 1* muestra el desempeño del PIB per cápita en los países de América Latina y el Caribe (ALyC), junto con el promedio para toda la región y el promedio mundial. El gráfico muestra que los países de ALyC tuvieron un desempeño prácticamente similar al de la economía mundial, en donde ambos grupos de países tuvieron un crecimiento del ingreso per cápita ligeramente superior al 20% a lo largo de todo el período. El gráfico también muestra que el desempeño de México en materia de crecimiento fue el penúltimo en toda la región y que fue únicamente superior al de Haití, que sufrió una contracción de su ingreso per cápita en el período superior al 10% debido a la gran inestabilidad económica y política que aflige a ese país desde hace varios años. En este caso, al igual que en el anterior, el desempeño económico de México palidece al ser comparado con el de los otros países de la región, los cuales en su mayoría mostraron incrementos en su nivel de ingreso per cápita que fluctuaron entre el 20 y el 40% durante todo el período y, con casos como Perú y Panamá, que tuvieron crecimientos aún mayores a estas tasas.

Gráfico 1. México: Desempeño económico comparado, 2000-2010

Índice de PIB per cápita para países seleccionados (datos ajustados por PPP, Año 2000 = 100)



Índice de PIB per cápita para países de América Latina y el Caribe
(datos ajustados por PPP, Año 2000 = 100)



Fuente: Elaboración propia con datos de World Development Indicators, The World Bank.

En resumen, el desempeño económico reciente de México no parece ser explicado ni por la situación económica internacional ni por la situación económica de la región en particular. De hecho, y a diferencia del resto de la región latinoamericana, es en algún sentido sorprendente lo poco que México se benefició del *boom* reciente en el precio de los *commodities*. Por ello, la explicación del mediocre desempeño económico de México en la primera década de este siglo debe encontrarse en otra parte. En las siguientes secciones trataremos de dar una respuesta inicial a esta cuestión, pero para ello necesitamos antes analizar la evolución de la economía mexicana en una perspectiva de más largo plazo.

III. El desempeño de la economía mexicana en el largo plazo

En esta sección describiremos brevemente el desempeño de la economía mexicana en una perspectiva de más largo plazo. La idea es mostrar que los problemas económicos de México no son recientes ni coyunturales, sino que más bien dependen de algunos factores de carácter más estructural.

a) México versus su pasado

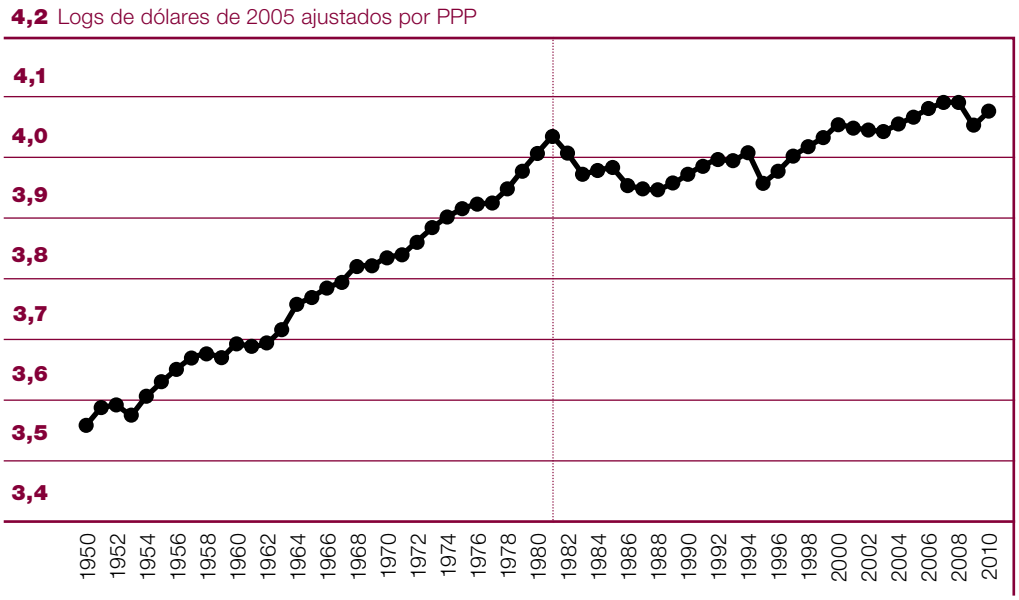
El *Gráfico 2* muestra la evolución del ingreso per cápita de México en las últimas 6 décadas en logaritmos de dólares constantes. El gráfico muestra que el crecimiento económico en estos 60 años se puede dividir básicamente en dos períodos, antes y después de 1981 (es decir, antes y después de la línea punteada). Hasta antes de esa fecha, el crecimiento de la economía mexicana se caracterizaba por ser relativamente rápido y por ser relativamente estable. Con excepción de una ligera caída en 1953 y de un cierto estancamiento a principios de los '60 y a mediados de los '70, el resto del período se caracterizó por un crecimiento del ingreso per cápita a tasas relativamente rápidas, superiores al 3% por año.

En cambio, a partir de 1981, la trayectoria de la economía mexicana no sólo cambió su pendiente (es decir, su tasa de crecimiento), sino que también se volvió más errática y llena de altibajos. Así, en los últimos 30 años, la economía mexicana ha atravesado por al menos 5 recesiones: una en 1982-83, otra en el período 1985-88, una más (la más profunda) en 1994-95 y las dos recesiones ya mencionadas en la sección anterior (la de 2000-02 y la de 2008-09). El comportamiento durante estas tres décadas difícilmente puede ser atribuido a factores coyunturales o incluso de política económica. Tampoco es fácil seguir atribuyendo los malos resultados económicos a las políticas seguidas en los '70 u '80, como había sido común hacerlo hasta no hace mucho tiempo.[5]

[5] En los '70 y principios de los '80, la economía mexicana tuvo grandes déficit fiscales y comerciales, así como altas tasas de inflación y una abultada deuda externa. Estos desequilibrios sin duda explican buena parte de lo observado en los años ochenta cuando México tuvo que hacer un importante ajuste en su economía para poder hacer frente a sus compromisos financieros y lograr estabilizar su economía.

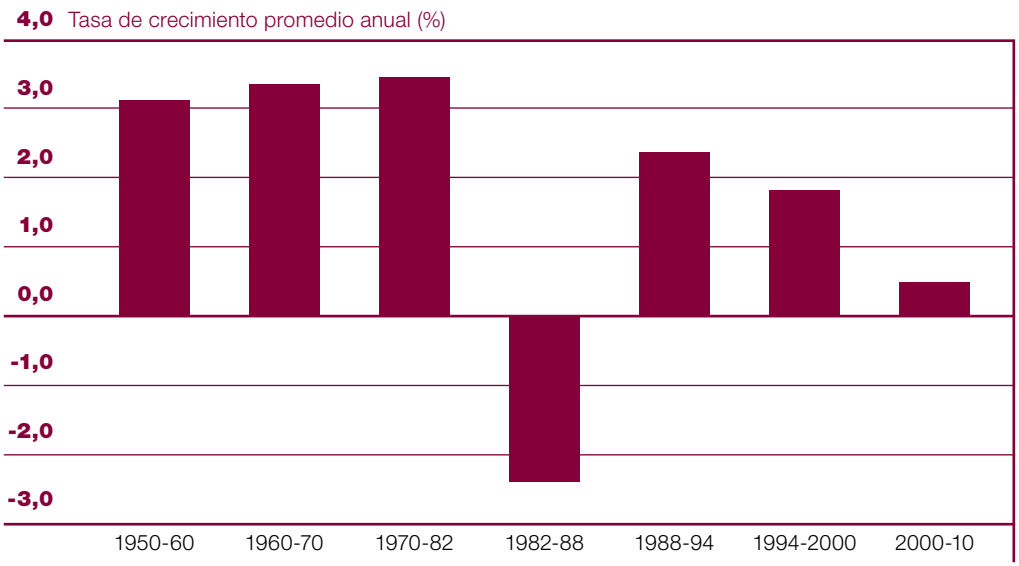
El *Gráfico 3* muestra las tasas de crecimiento promedio anual del ingreso per cápita en México en distintos períodos. Las primeras dos barras corresponden a las décadas de los '50 y '60, respectivamente; la barra siguiente corresponde al período 1970-82, es decir, al período correspondiente a las administraciones de los Presidentes Luis Echeverría y José López Portillo, quienes, a pesar de que lograron mantener e incluso acelerar el crecimiento económico, lo hicieron a través de políticas económicas que a la postre se tradujeron en graves desequilibrios macroeconómicos. Estas tres barras muestran que durante más de tres décadas México logró crecer a una tasa promedio anual superior al 6% que, una vez descontada la acelerada tasa de crecimiento de su población, se tradujo en un crecimiento del ingreso per cápita de más de 3% por año.

Gráfico 2. PIB per cápita de México, 1950-2010



Fuente: Penn World Tables, v. 7.1

Gráfico 3. México: tasa de crecimiento del PIB per cápita



Fuente: Elaboración propia con datos de Penn World Tables v 7.1.

Las siguientes tres barras corresponden al desempeño macroeconómico durante las administraciones de los Presidentes Miguel de la Madrid (1982-88), Carlos Salinas de Gortari (1988-94) y Ernesto Zedillo (1994-2000). Finalmente, la última barra corresponde al desempeño combinado de las administraciones del Presidente Fox y del Presidente Calderón, ambos miembros del Partido de Acción Nacional (PAN). La cuarta barra del *Gráfico 3* muestra la caída en el ingreso per cápita que sufrió México como consecuencia de los fuertes programas de ajuste económico que tuvo que implementar en esos años en la búsqueda de lograr la estabilización de la economía, reducir el déficit fiscal y comercial, abatir la inflación y cumplir con los compromisos financieros que habían sido adquiridos con la banca comercial y con las instituciones financieras multilaterales. Posteriormente, las tres barras siguientes muestran lo que ha ocurrido en la economía mexicana en los años posteriores a la recuperación de la estabilidad macroeconómica: un retorno a las tasas de crecimiento positivas, aunque menores a las de los períodos previos y, lo que es peor, un ritmo de crecimiento cada vez menor.

En su conjunto, los *Gráficos 2* y *3* sugieren que el problema de la economía mexicana está lejos de ser coyuntural y que más bien parece haber factores estructurales que podrían explicar el deterioro en las tasas de crecimiento de la economía mexicana en los últimos años. Más aún, las bajas tasas de crecimiento de los años recientes parecen sugerir que México ha entrado en lo que se conoce como una *trampa del ingreso medio* en donde, una vez alcanzado un cierto nivel del ingreso per cápita, resulta cada vez más difícil crecer a tasas altas y sostenidas por un período relativamente largo.

b) México versus otros países

Las mediocres tasas de crecimiento de la economía mexicana en los últimos 30 años también han repercutido en el desempeño de México en comparación con el de otros países. El *Gráfico 4* muestra un índice del PIB per cápita de México y otros países seleccionados durante las últimas tres décadas. El gráfico incluye países con los que México suele compararse o ser comparado (como algunos de los países BRIC, los países MIST o los países EAGLES)[6]. El gráfico muestra que, mientras que otras economías multiplicaron su ingreso per cápita por más de 3 o 4 veces (como es el caso de India, Egipto, el Sudeste Asiático y Corea), México apenas logró hacer crecer su ingreso per cápita en poco más de 20% a lo largo de estas tres décadas. Lo anterior demuestra que México no sólo ha crecido menos con respecto a su propio desempeño pasado, sino que también ha tenido un desempeño muy inferior al de otras economías en el mismo período.

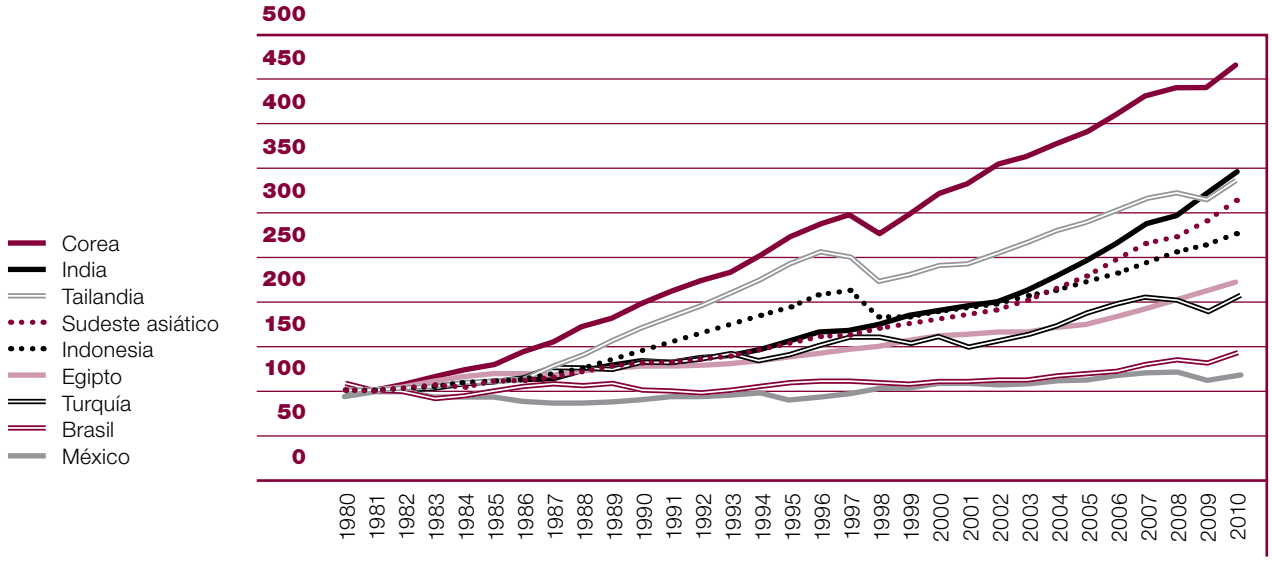
[6] Los países BRIC incluyen a Brasil, Rusia, India y China; mientras que los países MIST incluyen a México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía. Por su parte, los países EAGLES (Emerging and Growth-Leading Economies) incluyen a China, India, Brasil, Indonesia, Corea, Rusia, México, Egipto, Taiwán y Turquía.

c) La productividad

Aunque los datos de producto per cápita de México durante las últimas tres décadas son bastante malos, esto no es todavía lo peor: la parte realmente terrible de la situación económica de México en las últimas décadas es la evolución de la productividad. El *Gráfico 5*, tomado de un estudio de García Verdú (2007), muestra que la productividad por trabajador en México en 2006 era incluso menor que la que se había alcanzado en 1981, es decir, que en los últimos 25 años analizados por este autor, México no habría logrado ningún progreso en esta materia y que incluso habría retrocedido. Lo anterior ha sido recientemente confirmado por otros estudios tales como Arias *et al.* (2010) y Kehoe y Meza (2011).

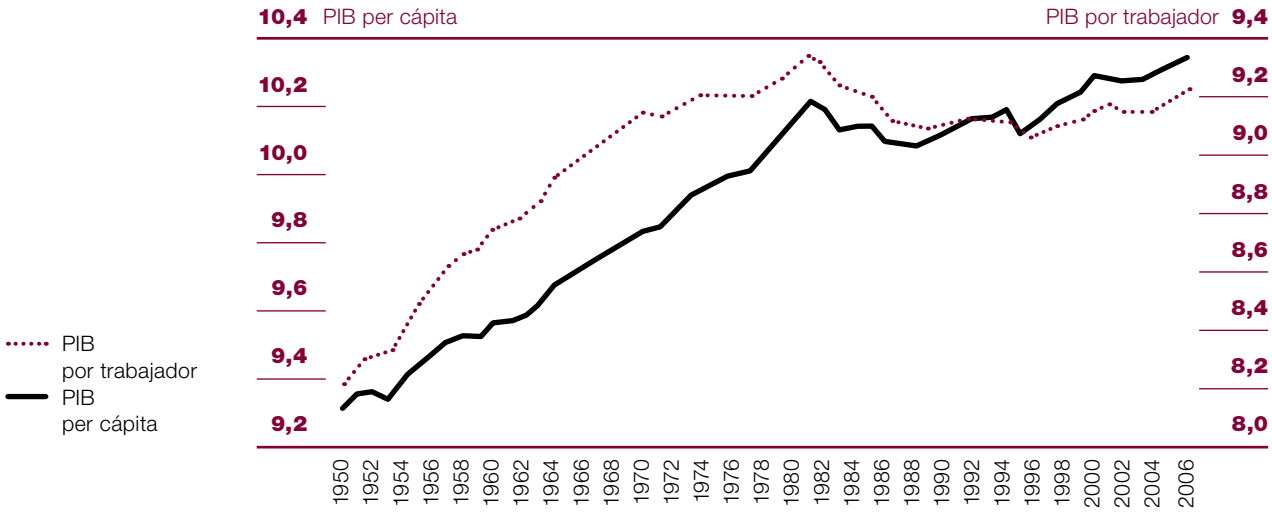
De hecho, el estudio de Arias *et al.* (2010) va más allá y muestra la forma en la que ha evolucionado la productividad por hora de trabajo en México en relación con otros países. El *Gráfico 6* muestra la evolución de este indicador durante el período 1970-2009 para cuatro países seleccionados: México, Brasil, España y Chile. Se verifica el notable estancamiento en la productividad en México durante las últimas 4 décadas, lo que ha implicado, primero, que la brecha de productividad entre México y Brasil tienda a cerrarse en los años recientes; segundo, que ahora exista una brecha de productividad entre México y Chile (a partir precisamente de mediados de los años 80) y, tercero, que la productividad de México, que a principios de los '70 era similar a la de España, ahora sea inferior a la mitad de la productividad laboral en ese país.

Gráfico 4. PIB per cápita en países seleccionados, 1980-2010.
Datos ajustados por la paridad del poder de compra, 1981=100



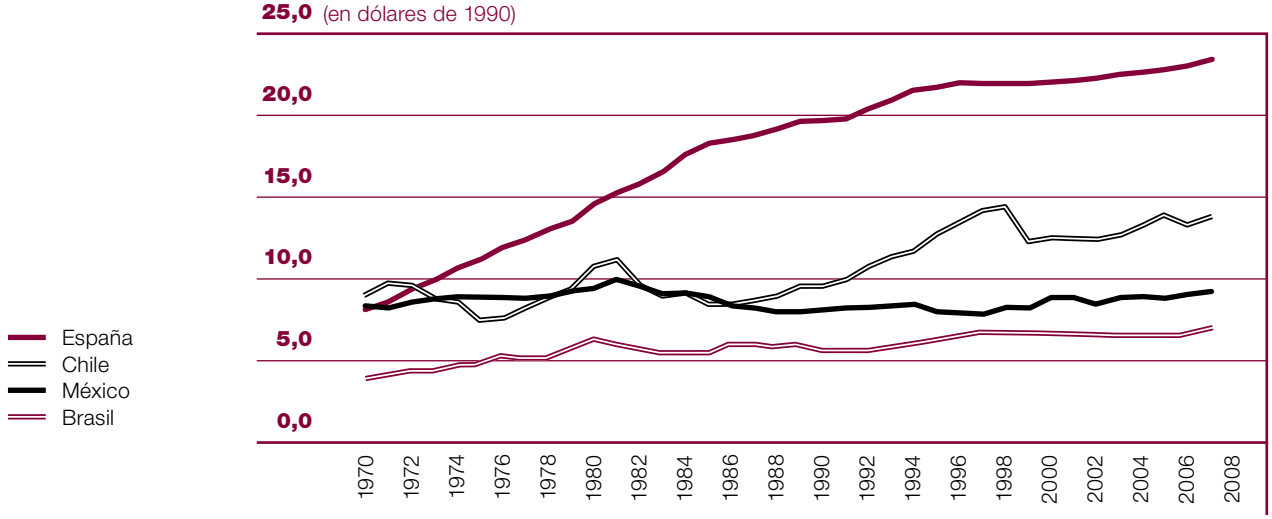
Fuente: Elaboración propia con datos de *World Development Indicators,* World Bank.

Gráfica 5. PIB per cápita y por trabajador en México, 1950-2006 (Datos en log de dólares de 2006 ajustados por PPP)



Fuente: García Verdú (2007)

Gráfico 6. Productividad por hora de trabajo en países seleccionados



Fuente: Arias *et al.* (2010)

IV. Algunos posibles factores explicativos

En años recientes se han escrito una buena cantidad de trabajos que intentan explicar el magro crecimiento de la economía mexicana en las últimas décadas. Las explicaciones que se han ofrecido son múltiples y muy variadas. Véanse, por ejemplo, los estudios recientes de Chiquiar y Ramos-Francia (2009), Esquivel y Hernández Trillo (2009), Moreno-Brid y Ros (2009), Arias et al. (2010), Hanson (2010), Kehoe y Ruhl (2010) y Kehoe y Meza (2011). Por ello, como bien lo ha resumido el economista norteamericano Gordon Hanson, el desempeño económico de México parece estar sobredeterminado. En esta sección haremos un nuevo intento explicativo, aunque nos centraremos únicamente en dos aspectos que considero cruciales para entender no sólo el bajo crecimiento del producto per cápita, sino también para comprender mejor el aparente estancamiento (o incluso retroceso) de la productividad en México.

Antes de empezar, sin embargo, hablemos brevemente del marco conceptual que está implícito en nuestro análisis. Partimos de un modelo simple de crecimiento agregado de una economía, en donde el producto total es una función del trabajo, el capital físico, el capital humano y la tecnología. Piense, si así lo prefiere, en una economía tipo neoclásico como la utilizada en el conocido modelo de Solow, con la extensión para incluir al capital humano que desarrollaron ya sea Mankiw, Romer y Weil (1992) o Hall y Jones (1999). Lo anterior implica que estamos suponiendo que para que una economía crezca debe haber o una creciente acumulación de los factores de la producción o bien aumentos en la productividad total de los mismos. En el caso de México, es bien sabido que el principal problema reside en la falta de aumentos en la productividad total de los factores (García Verdú, 2007 o Kehoe y Meza, 2011). Sin embargo, también es cierto que existe una cierta correlación entre la acumulación de factores y los aumentos en la productividad total de éstos. Por ello, a pesar de que sabemos que el principal problema es el de la productividad y no el de la acumulación de factores, nosotros haremos énfasis en dos elementos que, en primera instancia, afectan la acumulación de factores de la producción, pero que también tienen un impacto directo en la productividad.

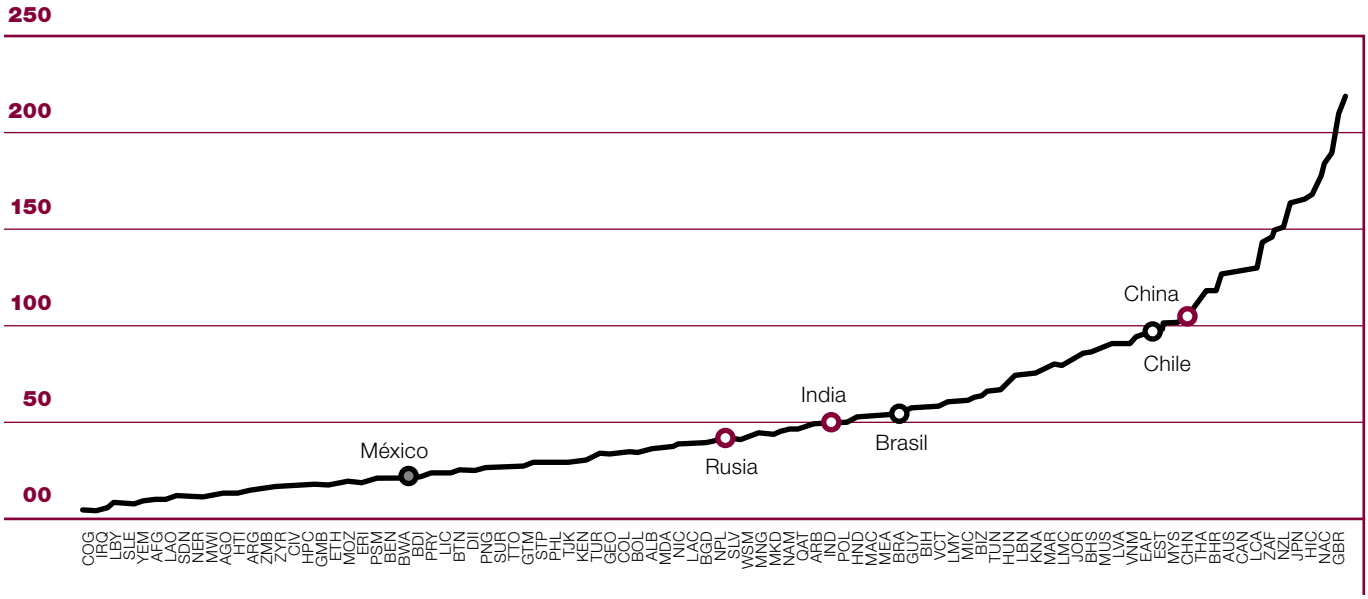
Crédito al Sector Privado

Un problema que ha sido señalado por varios autores como un probable responsable del bajo crecimiento en México es la falta de financiamiento (bancario y no bancario) al sector privado.[7] El *Gráfico 7* muestra cifras de 2008 de crédito al sector privado como porcentaje del PIB para una amplia gama de países.

[7] Véanse, entre otros, a Haber (2009), Esquivel y Hernández (2009) y a Hanson (2010).

Cómo se puede ver en dicho gráfico, México se ubica en la parte baja de la distribución, muy por debajo de otros países de ingresos similares (como Brasil y Chile) o incluso debajo de países con menores ingresos (como India y China). Lo anterior implica que el grado de profundidad del sistema financiero en México es relativamente bajo, lo cual está usualmente asociado a países de ingresos medios-bajos o bajos. De hecho, los únicos países que tienen una penetración del crédito al sector privado por debajo de México son países de África Subsahariana o países como la Argentina (que aún no se ha recuperado del *corralito* de principios de siglo) y Venezuela (cuya política económica reciente no es conducente al desarrollo del crédito).

Gráfico 7. Crédito Interno al Sector Privado (como porcentaje del PIB, datos de 2008)



Fuente: World Development Indicators, World Bank.

La falta de financiamiento al sector privado en México es aún más preocupante cuando consideramos que del total del crédito al sector privado (alrededor del 21% del PIB en 2008), sólo una fracción de éste se dirige a las empresas, ya que la mayor parte de los recursos se canalizan ya sea al consumo o al crédito hipotecario, por lo que apenas poco más del 6% del PIB se destina en realidad a financiar actividades empresariales.

La falta de financiamiento a las empresas suele estar asociada a bajos niveles de ingreso y a bajos niveles de crecimiento de la economía en su conjunto.[8] Esta característica de la economía mexicana es un problema por varias razones: primero, porque la escasez de recursos impide o dificulta que se pongan en marcha proyectos productivos rentables que permitirían que pequeñas y medianas empresas crecieran y que pudieran generar mayores oportunidades de empleo. La falta de crecimiento de este sector no sólo está asociada con menores niveles de empleo, sino también con menores niveles de productividad, ya que la ausencia de financiamiento impide que las empresas crezcan, que mejoren sus procesos productivos, que accedan a mejores tecnologías y que alcancen el tamaño de escala óptimo. Por ello, no es ninguna casualidad que estudios recientes demuestren que en México existe un número demasiado grande de pequeñas empresas en comparación con otras economías en el mundo.[9]

[8] Véanse las referencias citadas sobre este tema en Esquivel y Hernández (2009).

Sin embargo, el hecho que haya cierta escasez de financiamiento para las empresas no sólo tiene implicaciones en el sentido de que ello limita la acumulación de capital físico, lo cual, como ya se dijo, es un factor explicativo del crecimiento de una economía. Más bien, como ya se ha mencionado, esto también limita la adopción de mejores tecnologías y, por lo tanto, afecta a la productividad de la economía en su conjunto. Más aún, el hecho de que sólo ciertas empresas tengan acceso al crédito no implica que estas empresas sean las que más lo necesitan o que sean las que mejor aprovecharían esos recursos. En realidad, por tratarse usualmente de empresas medianas y/o grandes, es posible que sus tasas de retorno sean menores y que ello se traduzca en una asignación del capital entre empresas, sectores y regiones que no necesariamente sea la mejor ni la más eficiente.

[9] Véanse los trabajos de Hsieh y Klenow (2009a y 2009b) y de Klenow y Hsieh (2012).

Esto es precisamente lo que ha estudiado recientemente Martínez Alanís (2012), quien demuestra que la mala asignación del capital en el sector manufacturero mexicano es un factor muy importante en la explicación de la baja productividad en México en este sector. No sólo eso, sino que además Martínez Alanís ha demostrado que este problema es mucho más importante (por un factor de 4) que la mala asignación del factor trabajo entre las empresas manufactureras mexicanas, lo cual es el tema que recientemente han enfatizado estudios como los de Klenow y Hsieh (2009b y 2012). Según este importante estudio de Martínez Alanís (2012), la productividad de la manufactura mexicana podría incrementarse en alrededor de un 80% si tan sólo el capital físico estuviera asignado de manera eficiente. Esto último podría lograrse si, entre otras cosas, se eliminaran las barreras de acceso al financiamiento a las que se enfrentan muchas empresas en ciertos sectores y regiones del país.

Ahora bien, ¿qué explica la baja penetración del sistema financiero en México? Esta es una pregunta sumamente compleja, para la cual también se han dado una diversidad de opiniones. Para unos, es simplemente un problema de baja demanda por parte de las empresas o de problemas asociados al estado de derecho (estas son, por supuesto, las versiones preferidas por las autoridades económicas). Para otros, sin embargo, esto se debe fundamentalmente a problemas en el lado de la oferta, es decir, a una excesiva concentración en el sector financiero lo que se traduce, al igual que en otros mercados en donde hay empresas con poder de mercado, en mayores precios y menores cantidades del producto (en este caso, de crédito), a problemas de colusión, a los incentivos a los que se enfrentan las instituciones financieras (comisiones muy elevadas, altas tasas de interés en créditos al consumo, demanda elevada de crédito del gobierno federal y de gobiernos estatales, etc.), y a una insuficiente e inadecuada regulación del sector de parte de las autoridades mexicanas.[10] Estos factores son capaces de explicar no sólo por qué hay ahora tan bajos niveles de financiamiento al sector privado, sino también por qué es que ahora son incluso menores a lo que se habían observado en el pasado, a pesar de que los factores asociados al estado de derecho, por ejemplo, no han cambiado sustancialmente en décadas.

[10] Sobre este tema, véase la discusión y las referencias citadas en Esquivel y Hernández (2009), Chiquiar y Ramos Francia (2009), Haber (2009) y Hanson (2010).

Formación de Capital Humano

El segundo factor explicativo del bajo crecimiento económico en México al que haremos referencia en este trabajo, es al de la baja tasa de formación y acumulación de capital humano. En particular, haremos referencia a dos dimensiones de este tema: por un lado, a la formación del capital humano que es más importante en términos de facilitar la adopción, adaptación y desarrollo de nuevas tecnologías, es decir, al tema de la formación terciaria o universitaria; por el otro, hablaremos del tema de la calidad educativa y de la habilidad para resolver problemas concretos de los estudiantes mexicanos. En resumen, hablaremos de temas de calidad educativa a nivel de educación básica y media, pero también de la cobertura en la educación terciaria. Empezaremos con este último tema.

El *Gráfico 8* muestra el porcentaje de la población de distintos rangos de edad que ha tenido acceso a la educación media superior en distintos países. Los datos corresponden a 2006 y se refieren principalmente a países miembros de la OCDE, pero no se limita a éstos.[11] El gráfico muestra datos para tres generaciones distintas en edad de trabajar con rangos de 25-34, 35-54 y 55-64 años de edad. Estos datos nos permiten analizar no sólo el grado de logro escolar de la población para

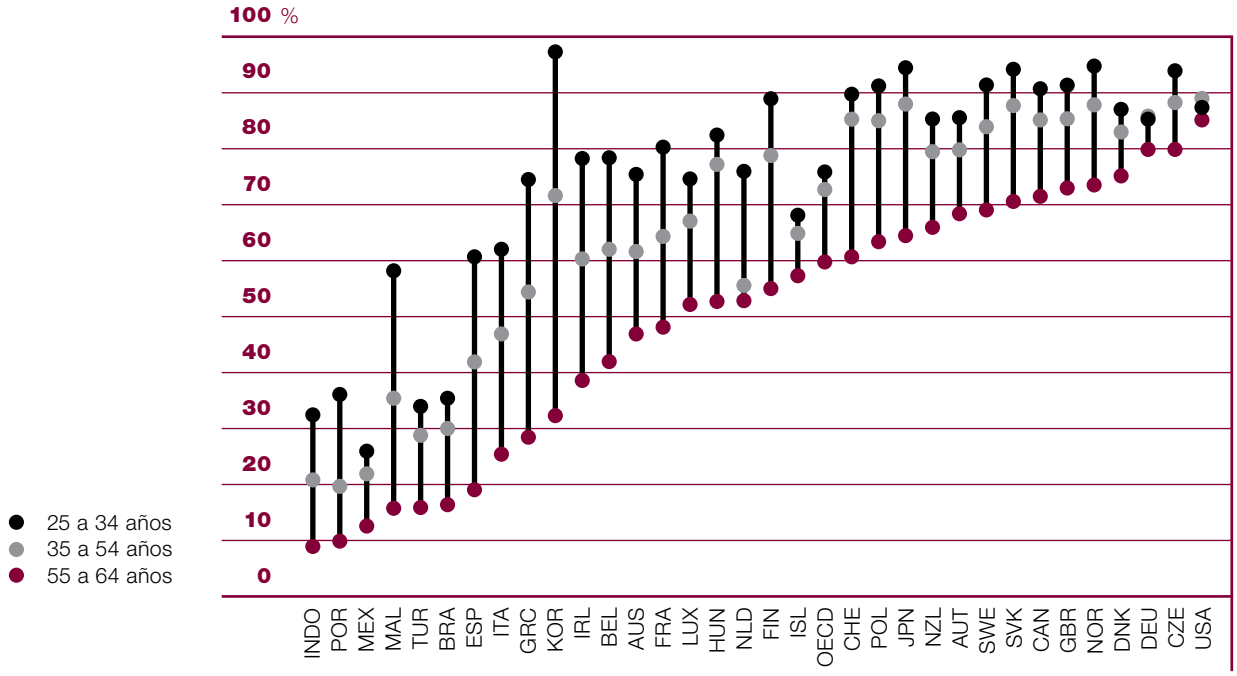
[11] Si bien han habido avances recientes en la cobertura y el acceso a este nivel de estudios en México, éstos no cambian sustancialmente las conclusiones de esta sección.

una generación dada (por ejemplo, para la generación que está incorporándose recientemente al mercado laboral), sino también la evolución de la cobertura de este nivel educativo a lo largo de las tres generaciones mencionadas. Lo primero se observa al hacer las comparaciones entre países, mientras que lo segundo se observa al analizar la evolución entre las distintas generaciones de un mismo país. Los datos para el caso de México son terriblemente desalentadores. Por un lado, el *Gráfico 8* muestra que, para el caso de la generación mayor (la de 55 a 64 años), México ocupaba la antepenúltima posición dentro de este grupo de 34 países o grupos de países con alrededor de 12% de esa población que logró tener acceso a la educación media superior. Esta cifra sólo era superior a la de Portugal e Indonesia y estaba muy por debajo de aquellos países que tenían una cobertura superior a 50% o que incluso se acercaban a tasas del 90% como Estados Unidos.

El peor resultado, sin embargo, es el que tiene que ver con la evolución de este indicador en el tiempo, ya que el aumento en la cobertura en México ha sido sumamente lento. De hecho, México es ahora el país, dentro de este grupo, que cuenta con una menor cobertura de acceso a la educación media superior (alrededor de 25% para la población de entre 25-34 años de edad en 2006). De hecho, las tasas de acceso de los jóvenes mexicanos a este nivel educativo son incluso inferiores a las que se tenía en la mayor parte de estos países dos generaciones atrás.

Lo último implica que el avance en la cobertura educativa en México a nivel terciario (es decir, a nivel universitario) es todavía muy bajo en comparación con el de otros países con los que México suele compararse. Esto a su vez explica que la calidad de la fuerza laboral mexicana esté relativamente poco preparada para adoptar, adaptar y desarrollar nuevas tecnologías, lo cual a su vez tiene implicaciones concretas para la productividad en el país, la cual queda severamente limitada debido a las características educativas y de capital humano de los trabajadores mexicanos.

Gráfico 8. Logros educativos de la población en edad de trabajar
(porcentaje de la población con acceso a educación media superior)



Fuente: OCDE (2007).

Por otro lado, en cuanto al tema de la calidad de la educación, tampoco parece haber buenas noticias para México. Por ejemplo, en términos de las pruebas estandarizadas que realizan los estudiantes mexicanos (las pruebas PISA, que aplica la OCDE), es bien sabido que México ocupa el último lugar dentro de los países de la organización y que, en 2009, ocupó lugares que fluctuaron entre el 48 y el 50 de un total de 65 países para los cuales existe información.

Este tema también se vuelve particularmente importante a la luz de un reciente estudio de Hanushek (2012), quien ha encontrado que el tema de la educación y, en particular, el tema de las habilidades cognitivas y de desempeño en cierto tipo de exámenes, es capaz de explicar el aparente enigma de las bajas tasas de crecimiento de las economías latinoamericanas. Según este estudio, una vez que se controla por el desempeño de los estudiantes latinoamericanos en este tipo de pruebas, es posible explicar la posición relativa de las economías de la región en términos de crecimiento económico. La contribución de Hanushek va en el sentido de que utilizar estos indicadores, a diferencia de otras medidas más tradicionales como las de cobertura o de años de escolaridad promedio, sí parecen tener poder explicativo, cosa que los otros indicadores ya no tenían, lo cual daba lugar a la aparente paradoja de que los años de escolaridad promedio y la cobertura escolar estaban aumentando en toda la región sin que ello se tradujera necesariamente en mejores resultados económicos. Hanushek encontró entonces que los indicadores de educación más apropiados para explicar el crecimiento económico (o la falta de) son los de calidad de la educación y, en particular, los que se refieren a las habilidades cognitivas de los estudiantes. Lamentablemente, como ya se mencionó antes, los resultados de las pruebas estandarizadas de PISA revelan precisamente que ésta es una de las áreas en las que los estudiantes mexicanos presentan mayores deficiencias.

En resumen, ni en términos de calidad de la educación en los niveles básicos, ni tampoco en términos de cobertura en los niveles medio-superior y superior, México presenta buenos indicadores. Por ello, en términos de formación de capital humano, aún hay mucho por hacer y eso podría explicar por qué, a pesar de los avances observados en términos de cobertura en la educación secundaria y del incremento en los años de escolaridad promedio, es posible pensar que la baja formación de capital humano en México contribuye a limitar severamente la acumulación de este factor de la producción y, en particular, limita la adopción, adaptación y desarrollo de nuevas tecnologías, lo cual a su vez tendría un impacto importante en materia de productividad en todo el país.

V. Conclusiones

En este trabajo se ha presentado evidencia empírica que demuestra que el desempeño de la economía mexicana en una perspectiva de mediano y largo plazo ha sido bastante mediocre, ya que el crecimiento del ingreso per cápita en México en estas dos dimensiones ha sido inferior a 1% al año. La conclusión anterior es cierta no sólo si se le analiza en comparación contra la propia trayectoria de México en el pasado, sino también cuando se le compara contra otros países en el mismo período. Más preocupante aún es el hecho de que la productividad en México sea hoy en día inferior a la que tenía hace más de 30 años, por lo que en esta materia podemos hablar incluso de un retroceso.

Además de mostrar evidencia que sustenta estas afirmaciones, en este trabajo también se han explorado dos factores que podrían contribuir de manera significativa a explicar el relativo estancamiento de la economía mexicana: el papel del (o, más bien, el papel de la falta de) crédito al sector privado y el problema de la formación de capital humano. Estos dos factores, como se discute en el texto, podrían estar contribuyendo no sólo a un menor ritmo de acumulación de capital físico y humano, sino que podrían estar haciéndolo de una manera que también incidiera de manera negativa en la productividad total de los factores.

Por supuesto, estos dos no son los únicos factores que explicarían el relativo estancamiento de la economía mexicana y quizá ni siquiera serían los más importantes. Sin embargo, dentro de la gran gama de factores que se han planteado como explicativos, la evidencia e importancia de estos dos casos es de las más claras, contundentes e inobjetables. Por ello, considero que una buena discusión sobre qué hacer en estas dos dimensiones es sumamente necesaria.

Con respecto al tema del crédito, es claro que una buena parte de la solución consiste en una mejor regulación y en una serie de medidas que podrían tener impacto en el corto o mediano plazo. En el caso de la educación, su reforma es de más largo plazo, aunque aquí tendrían que tomarse pronto algunas definiciones importantes. Por ejemplo, sobre quién va a proveer la oferta educativa de nivel medio superior y superior, si el sector público o el privado; en cuyo caso eso nos lleva a su vez una segunda pregunta. Si es el sector público, ¿con qué recursos lo hará? Mientras que si es con el sector privado, es posible que se requieran esquemas de financiamiento para la educación superior que hoy en día no existen o funcionan a una escala muy pequeña. Asimismo, también es necesario discutir formas de mejorar la calidad educativa en los niveles básico y medio, para mejorar las capacidades cognitivas de los estudiantes mexicanos. En cualquier caso, es evidente que prácticamente ningún país ha salido de la trampa del ingreso medio sin mejoras en alguna de estas dos dimensiones de la formación del capital humano. Estos son el tipo de retos a los que se enfrentará México si lo que desea es abandonar el estado de mediocre crecimiento en el que se encuentra desde hace ya más de tres décadas.

Bibliografía

Acevedo Ernesto (2009); *PIB potencial y productividad total de los factores. Recesiones y expansiones en México,* Economía Mexicana, Nueva época, vol. XVIII (2), CIDE, 175-219.

Arias Javier, Oliver Azuara, Pedro Bernal, James J. Heckman, y Cajeme Villarreal (2010); *Policies to Promote Growth and Economic Efficiency in Mexico,* NBER Working Paper. Cambridge, Massachusetts. February.

Chiquiar Daniel y Manuel Ramos Francia (2009); *Competitiveness and Growth of the Mexican Economy.* Documento de Trabajo 2009-11, Banco de México, Noviembre.

Esquivel Gerardo y Fausto Hernández Trillo (2009); *How can reforms help deliver growth in Mexico?* en Liliana Rojas-Suárez (editora) Growing Pains in Latin America, Washington, D.C. Center for Global Development.

García Verdú Rodrigo (2007); *Demographics, Human Capital and Economic Growth in Mexico: 1950-2005,* mimeo, paper prepared for the Conference Growth in Latin America organized for the United Nation's Economic Conference for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

Haber Stephen (2009); *Why banks do not lend: The Mexican financial system,* en Santiago Levy y Michael Walton (editores) No Growth without Equity? Inequality, Interests and Competition in Mexico (New York, NY, Palgrave Macmillan y World Bank), 283–317.

Hall Robert E. y Charles I. Jones (1999); *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?,* Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 114(1), pages 83-116, February.

Hanson Gordon (2010); *Why Isn't Mexico Rich?,* Journal of Economic Literature 48 (4): 987-1004.

Hanushek Eric A. (2012); *Schooling, educational achievement, and the Latin American growth puzzle,* Journal of Development Economics, 99 (2), Noviembre, 497-512.

Heath Jonathan (2012); *Lo que indican los indicadores: cómo utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México,* (México, D.F. INEGI), 419p.

Hsieh Chang-Tai y Peter J. Klenow (2009a); *Misallocation and Manufacturing TFP in China and India,* Quarterly Journal of Economics, 124(4), 1403-1448.

Hsieh Chang-Tai y Peter J. Klenow (2009a); *Resource misallocation in Mexico,* Banco Interamericano de Desarrollo, mimeo.

INEGI (2012); *Sistema de Indicadores Cíclicos.* Cifras a julio de 2012, Boletín de Prensa Núm. 348/12, Octubre.

Kehoe Timothy J. y Felipe Meza (2011); *Catch-up growth followed by stagnation: Mexico, 1950-2010,* NBER Working Paper 17700, Cambridge, Massachusetts. December.

Kehoe Timothy J. y Kim J. Ruhl (2010); *Why have economic reforms in Mexico not generated growth?* Journal of Economic Literature 48 (4): pp. 1005–27.

Klenow Peter J. y Chang-Tai Hsieh (2012); *The life-cycle of plants in India and Mexico,* NBER Working Paper 18133, Cambridge, Massachusetts; June.

Levy Santiago y Michael Walton (2009); (eds.) *No Growth without Equity? Inequality, Interests and Competition in Mexico* (New York, NY, Palgrave Macmillan y World Bank).

Mankiw N. Gregory, David Romer y David N. Weil (1992); *A contribution to the empirics of economic growth;* Quarterly Journal of Economics, Vol. 107 (2), May, 407-437.

Martínez Alanís Pedro J. (2012); *Distorsiones regionales en la asignación de recursos y productividad de las manufacturas en México,* Estudios Económicos, vol. 27 (1), enero-junio, 3 -59.

Moreno-Brid Juan Carlos y Jaime Ros (2009); *Development and growth in the Mexican economy: a historical perspective.* Nueva York: Oxford University Press.

Acumulación de capital, inversión y bienestar en Brasil

Mauro Borges Lemos



Mauro Borges Lemos es Profesor en la Universidad Federal de Minas Gerais, Brasil. Presidente de la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI).

El artículo presenta la evolución de la economía de Brasil en el período 2004-2010. Destaca los principales rasgos del modelo de crecimiento con inclusión social basado en el mantenimiento de los pilares de la política económica (metas de inflación, superávit fiscal y régimen de tipo de cambio flotante).

A partir de la crisis de 2008, el objetivo de política económica es impulsar el crecimiento de la productividad de la mano de obra para fortalecer el consumo, la inversión y el crecimiento agregado. Para ello el país está tratando de reducir los costos estructurales, principalmente aquellos originados en el déficit de infraestructura.

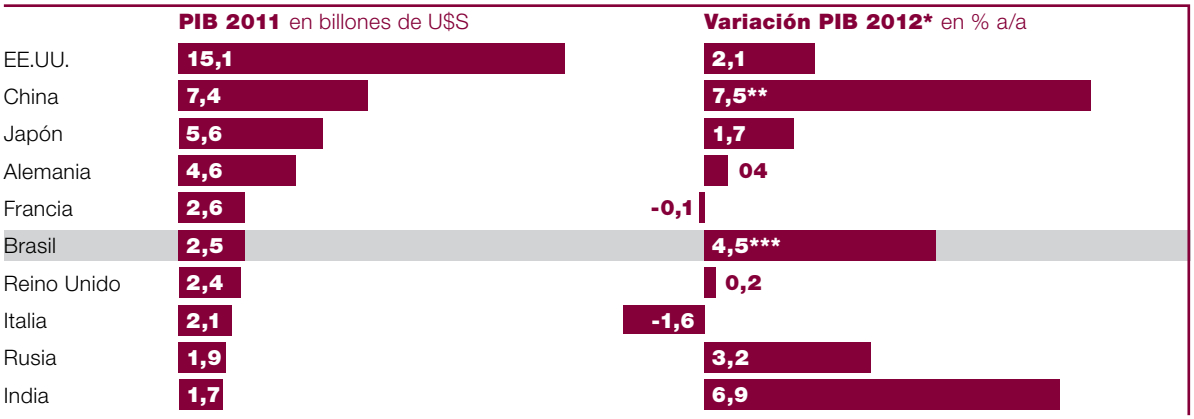
1. Política macroeconómica, inversión y acumulación de capital

Brasil es actualmente la sexta economía más grande del mundo y uno de los principales destinos de la Inversión Extranjera Directa (IED). Los flujos de IED llegaron a un récord en 2011 y ubicaron al país en la cuarta posición entre los mayores receptores, detrás de Estados Unidos, China y el Reino Unido. El récord de U$S 66.700 millones de IED en ese año se produjo en una fase de crecimiento de esta variable registrada desde principios de 2000, específicamente de 2004 en adelante. Esa ampliación de la IED se registró luego de que el supuesto riesgo eleccionario de Lula en 2003 fuera superado mediante el mantenimiento de las bases de la política macroeconómica, respaldado con las metas de inflación, la meta de superávit fiscal y el régimen de tipo de cambio flotante.

De hecho, la coherencia a largo plazo de la política macroeconómica preparó el camino para una nueva oleada de inversiones, que estableció los parámetros institucionales para la acumulación de capital. Esos nuevos parámetros, basados en la coherencia de la política macroeconómica, están generando condiciones objetivas para ubicar la tasa de interés real en un nuevo nivel, cada vez más cercano al promedio mundial. Así, la tasa de interés de referencia muestra una tendencia a la baja: del 26,50% en 2003 pasó al 7,25% en 2012. Eso generó una reducción drástica de los costos de capital en Brasil, que a su vez impulsó un crecimiento sostenido de la tasa de inversión con el correr de los años.

El tercer pilar de la política macroeconómica es la meta de superávit fiscal. La iniciativa del sector público para reducir el déficit nominal está rindiendo frutos, y ahora la deuda pública neta bajó del 60,4% al 36,4% del PIB.

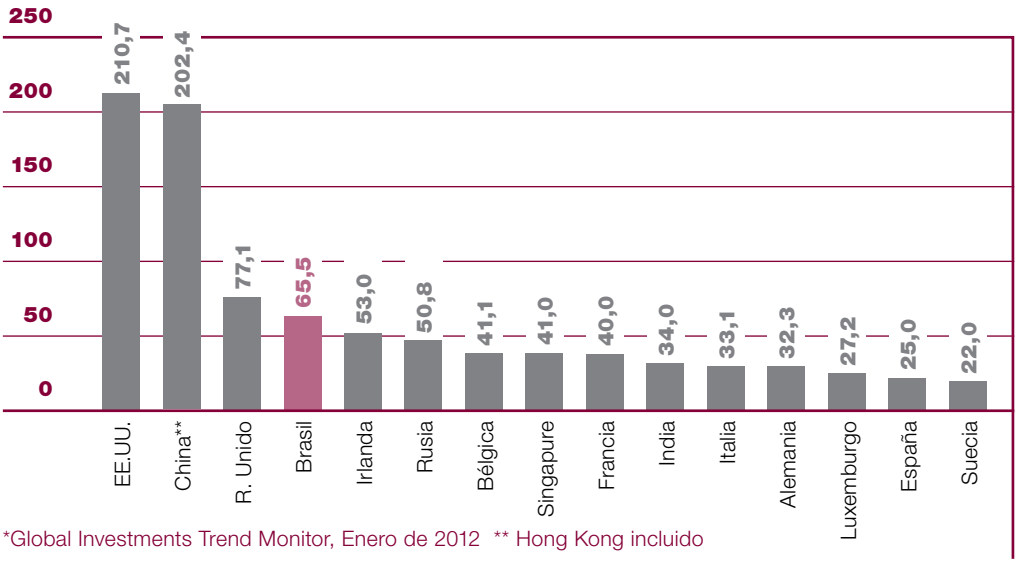
Gráfico 1. Ranking de PIB mundial 2011-2012 (billones de U$S y var. porcentual a/a)



* The Economist ** Meta del Gobierno de China *** Estimación del Ministerio de Hacienda

Fuente: Reuters y The Economist, Ministerio de Hacienda de Brasil.

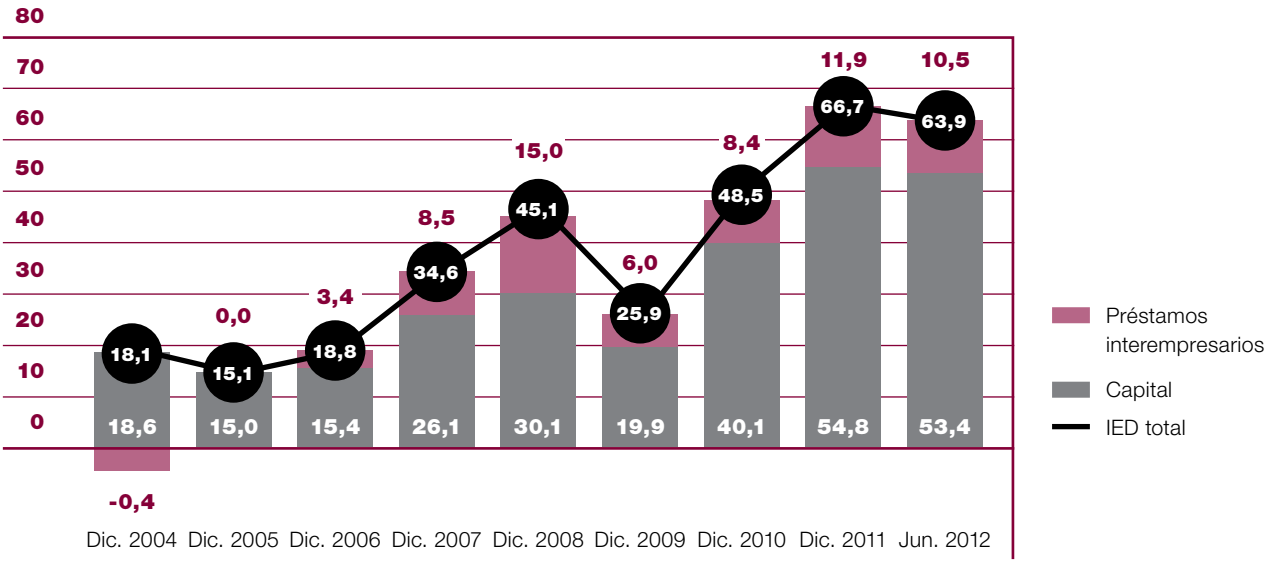
Gráfico 2. IED en 2011: países seleccionados (miles de millones de U$S)*



*Global Investments Trend Monitor, Enero de 2012 ** Hong Kong incluido

Fuente: Unctad. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

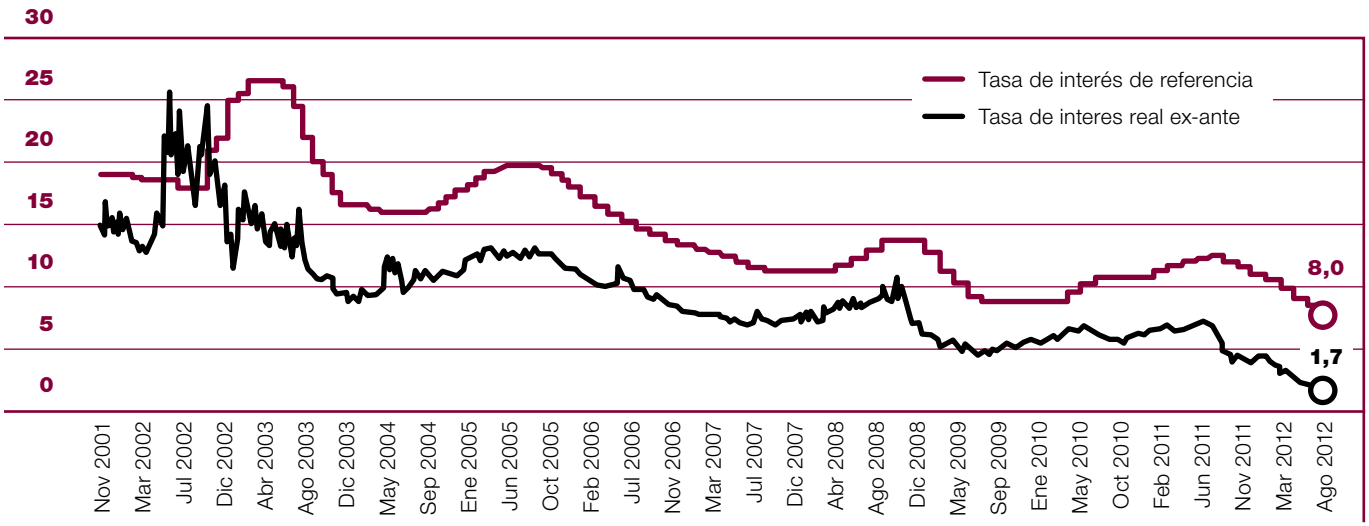
Gráfico 3. Composición de IED (miles de millones de U$S)



Dato: miles de millones de U$S.

Fuente: Banco Central de Brasil. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

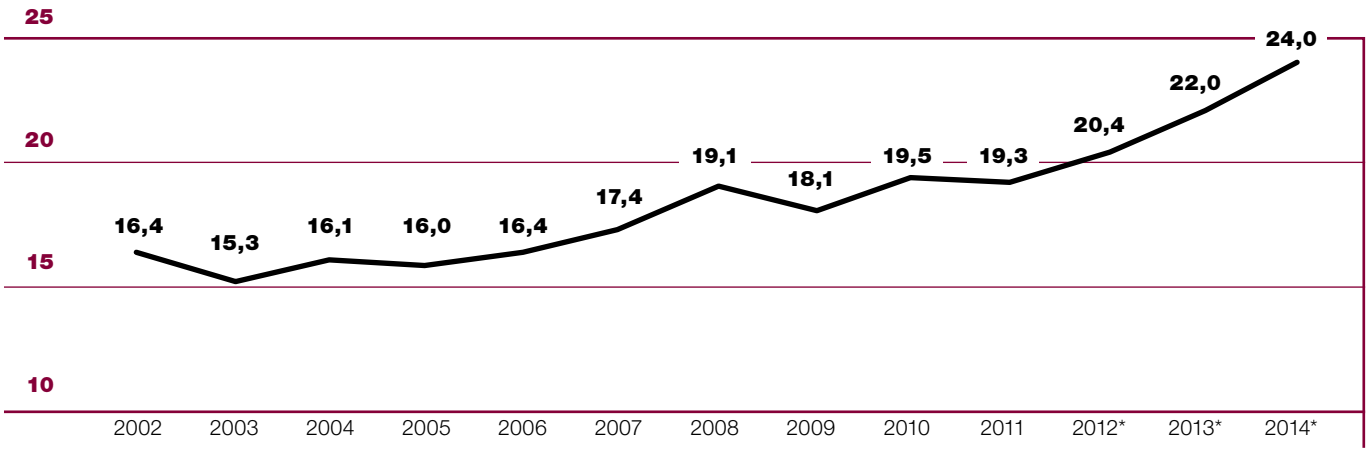
Gráfico 4. Tendencia a largo plazo de tasa de interés de referencia (nominal y real)



Datos: cambio porcentual respecto del año anterior. Deflactados por expectativa de inflación para 12 meses a futuro.

Fuente: Banco Central de Brasil. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

Gráfico 5. Tasa de inversión (% PIB)



* Proyección de Ministerio de Hacienda

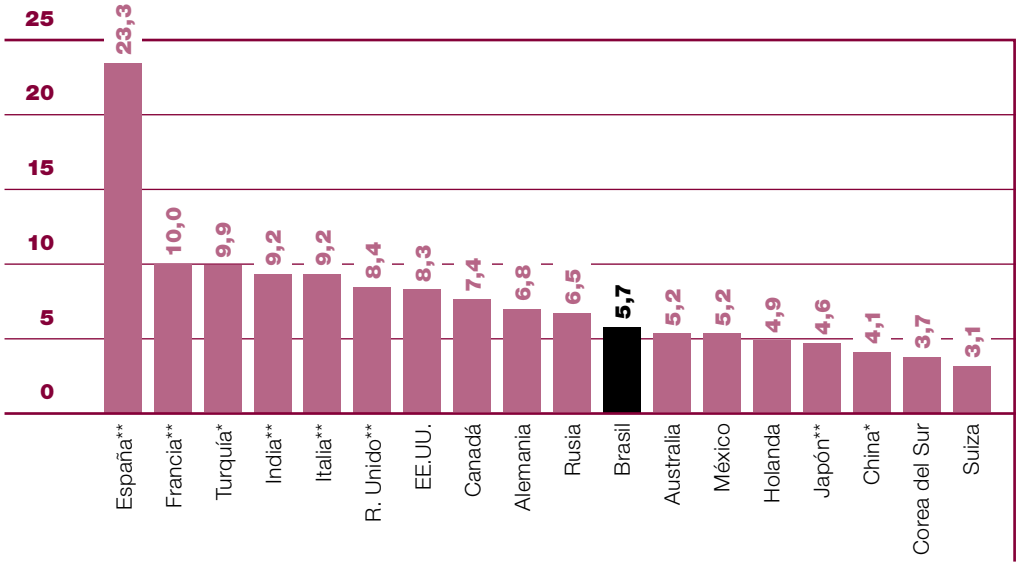
Fuente: IBGE y MH.

2. Estabilidad económica, movilidad social y mercado de consumo masivo

La estabilidad macroeconómica preparó el camino para el ciclo de crecimiento de 2003-2011, basado en la creación de puestos de trabajo y formalización del empleo. A partir de 2003, se crearon 17,3 millones de nuevos puestos de trabajo formales, y la tasa de desempleo de Brasil pasó a ser una de las más bajas del mundo.

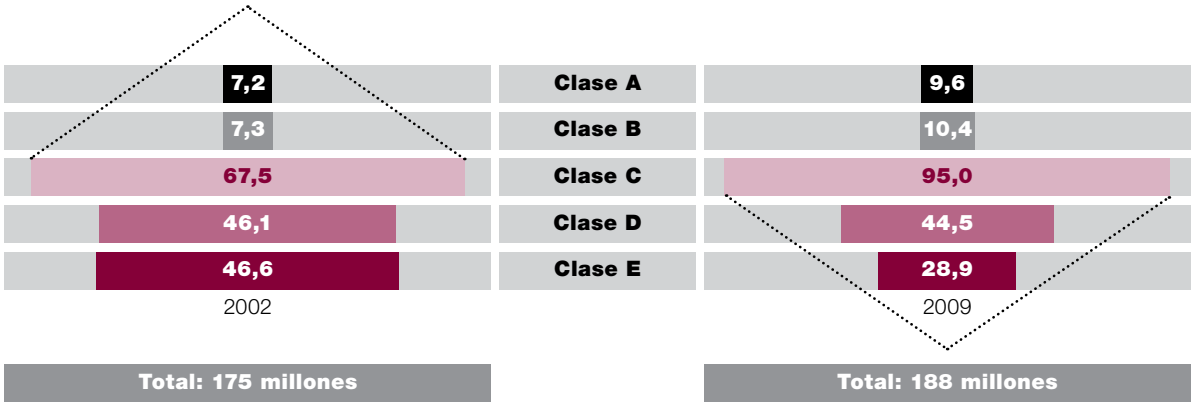
Este ciclo de crecimiento económico con inclusión social promovió la expansión de la clase media, con un aumento de la movilidad social. La política persistente de aumentos graduales del salario mínimo real y programas sociales, combinados con aumentos del salario promedio real desde una meta de pleno empleo, fue fundamental para reducir la desigualdad. De hecho, la desigualdad era una característica estructural de la industrialización de Brasil. El índice de Gini aumentó desde principios de la década de 1960 y llegó a su punto máximo en 1990, durante el peor período de hiperinflación. Tras la estabilización monetaria del Plan Real, en 1994, la desigualdad del ingreso comenzó a bajar. El proceso se aceleró con el modelo de crecimiento con inclusión social aplicado a partir de 2004.

Gráfico 6. Tasa de desempleo



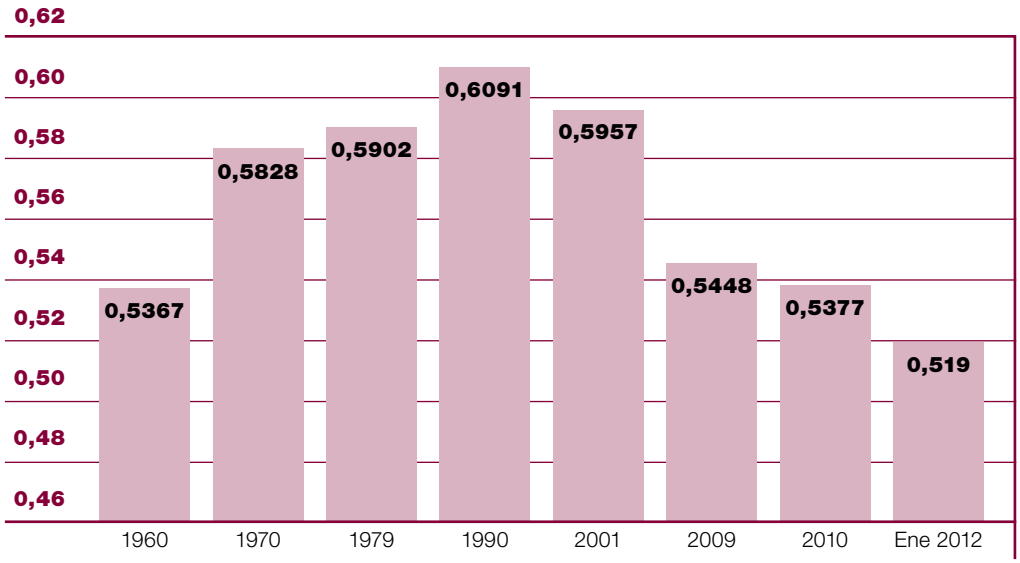
Fuente: IBGE. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

Gráfico 7. Movilidad social



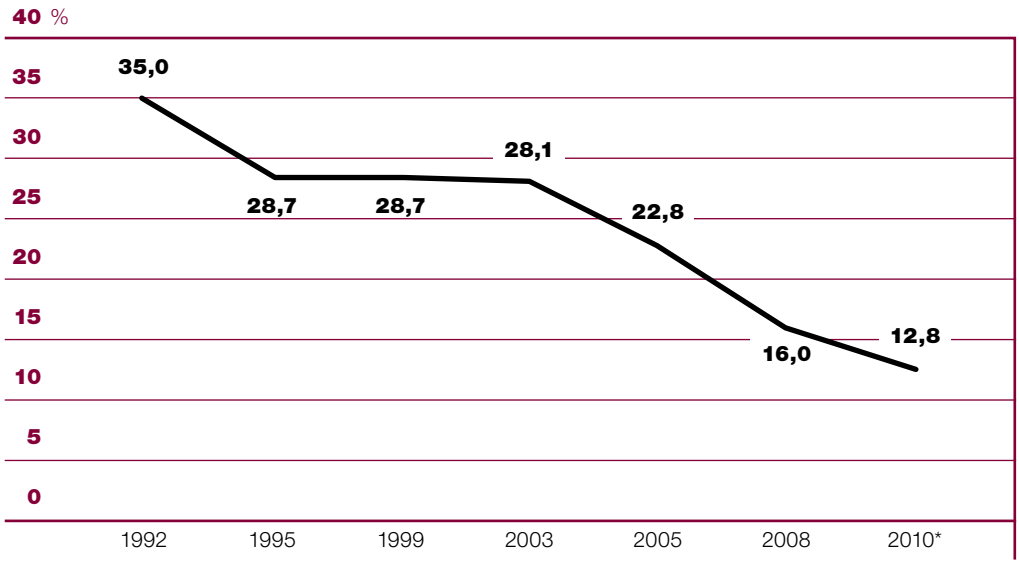
Fuente: FGV. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

Gráfico 8. Distribución del ingreso. Índice de Gini



Fuente: CPS/FGV.

Gráfico 9. Tasa de pobreza



Nota: La tasa de pobreza corresponde a la relación de las personas de clase E con la población total.

* Datos preliminares

Fuente: FGV.

Tanto los aumentos del ingreso real como la mejor distribución del ingreso fueron factores decisivos en la reducción de la pobreza, y la meta del Gobierno federal de erradicar la pobreza extrema en Brasil es actualmente viable. La tasa de pobreza bajó del 35% (el punto máximo de la hiperinflación, en 1992) al 12,8% (2010), lo que significó que 40 millones de personas abandonaran la pobreza y pasaran a formar parte de la clase media, que actualmente comprende a más de 100 millones de brasileños.

3. El principal desafío es mantener las tasas elevadas de acumulación de capital en Brasil: el rezago de la industria manufacturera

El modelo de crecimiento con inclusión social ha sido, desde 2004, muy positivo para la acumulación de capital en general y para la industria manufacturera en particular. La tasa de crecimiento económico promedio en el período 2004-2010 fue del 4,2%. La industria manufacturera logró crecer de manera coherente con esa tasa de crecimiento agregada, a pesar de la absorción cada vez mayor de importaciones. En el período, el coeficiente de importaciones pasó del 15% a aproximadamente el 25%, lo que refleja una sólida tendencia de apreciación monetaria, producto del auge en las exportaciones de productos básicos, con mejores términos de intercambio y mayor volumen de exportaciones.

La principal razón por la que fue posible conciliar el crecimiento interno del producto manufacturero con el aumento de las importaciones de insumos industriales intermedios y artículos terminados fue el auge del consumo interno masivo. El modelo de crecimiento económico con inclusión social ofreció un mercado interno cada vez más grande para impulsar tanto la producción manufacturera como las importaciones. La acumulación de capital provino de la inversión inducida por el consumo familiar, que, en promedio, creció por encima del crecimiento económico agregado. A causa de la apreciación monetaria y la mejora en los términos de intercambio, la proporción de las manufacturas en el PIB de Brasil se ubicó en una tendencia decreciente.

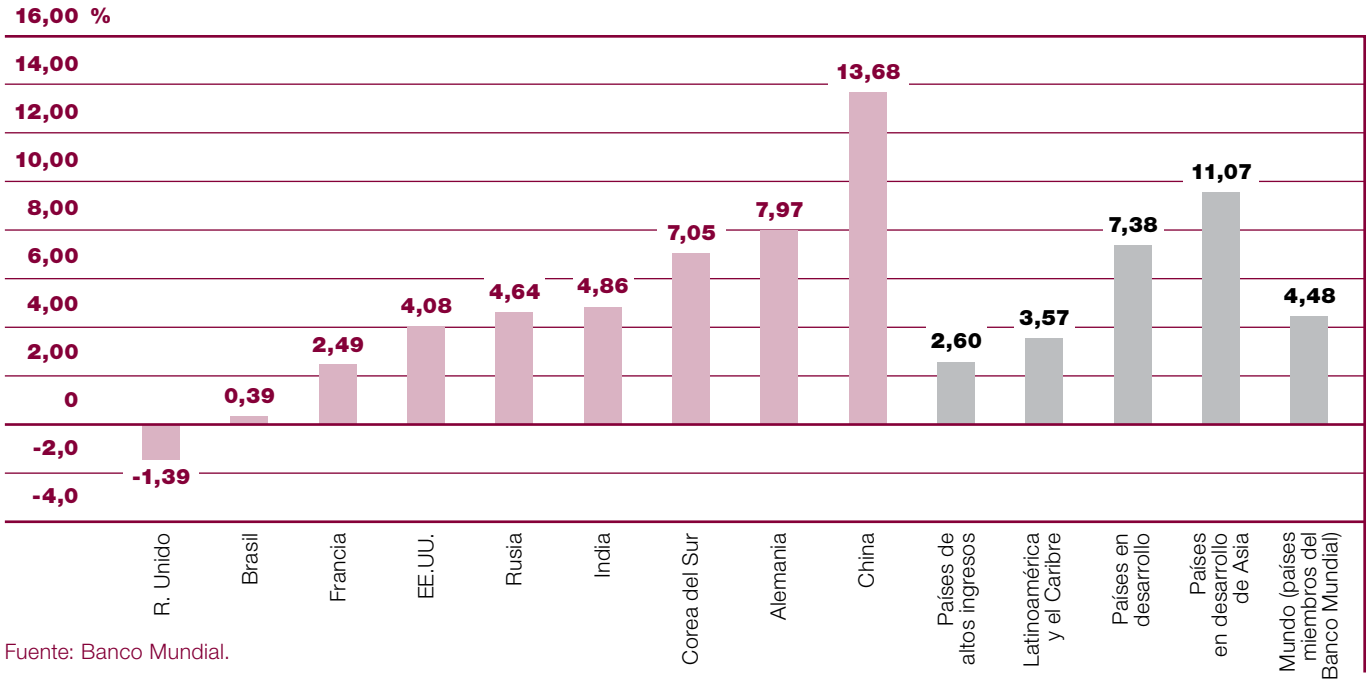
La señal de que la competitividad manufacturera del país era deficiente fue, en un principio, la baja del superávit comercial y, posteriormente, el aumento del déficit comercial en el área manufacturera a lo largo del ciclo de crecimiento 2004-2010. La aparición del déficit de cuenta corriente, registrada desde 2008, muestra este componente estructural de pérdida sistémica de competitividad manufacturera.

Como la productividad manufacturera no avanzó al ritmo del crecimiento económico y la apertura comercial, las importaciones tendieron a aumentar más rápido que la producción interna, ya que la apreciación monetaria no se compensó con un crecimiento de la productividad. Durante este período, el crecimiento de la productividad provino, principalmente, del exceso de capacidad, y no de la eficiencia de la producción o de la innovación en procesos tecnológicos. Los aumentos sostenidos registrados en los gastos en investigación y desarrollo, por el momento, no generaron cambios estructurales en el nivel de productividad de la mano de obra en la industria manufacturera.

El rezago cada vez mayor de las manufacturas en Brasil pasó a ser de fundamental importancia tras la crisis económica internacional de 2008. La misma generó una competencia tenaz en los mercados manufactureros del mundo, no sólo en mercados externos (incluidos los de América del Sur), sino también en el mercado interno de Brasil. Sin duda, la recuperación de la competitividad manufacturera de Brasil es un paso estratégico para generar coherencia en la acumulación de capital endógeno en forma conjunta con el nuevo ciclo de crecimiento de Brasil, que se espera que comience en 2014. Este ciclo tendrá su base en la enorme cantidad de inversiones en infraestructura, especialmente en logística y transporte, y la demanda correspondiente de maquinaria, equipos y construcción pesada, que provendrá de las importaciones y la producción interna.

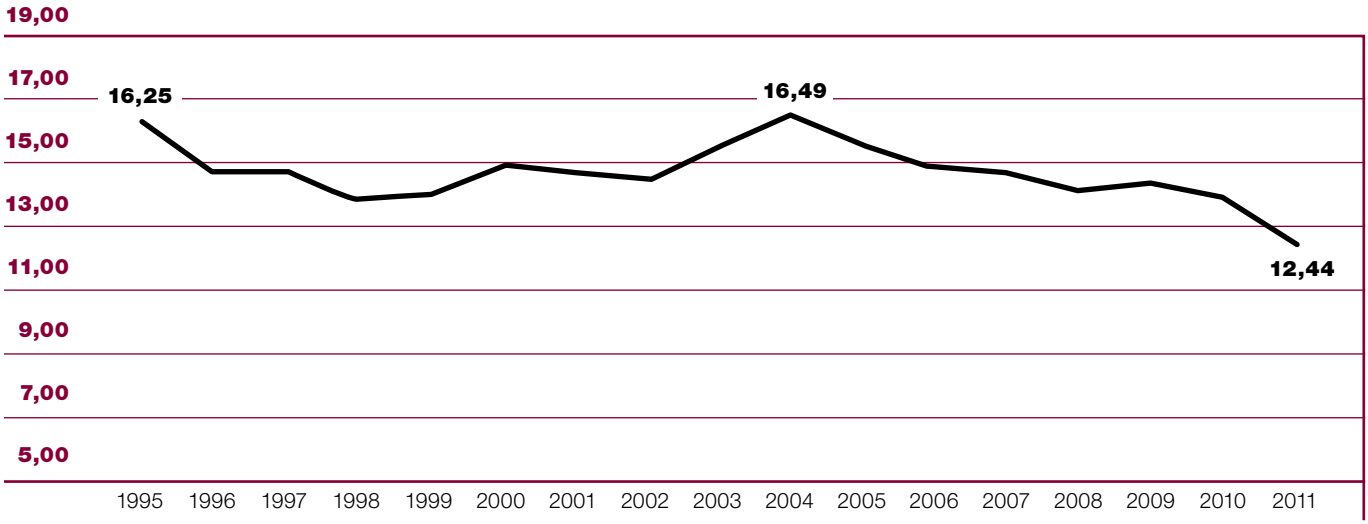
Así, el equilibrio entre las importaciones y la oferta local depende del desempeño manufacturero interno, ya que los mecanismos de defensa comercial y la posible devaluación del tipo de cambio pueden mitigar la competencia de las importaciones, pero no serán suficientes para desalentar a competidores externos.

Gráfico 10. Producción industrial tras la crisis de 2008, países seleccionados (año 2011)



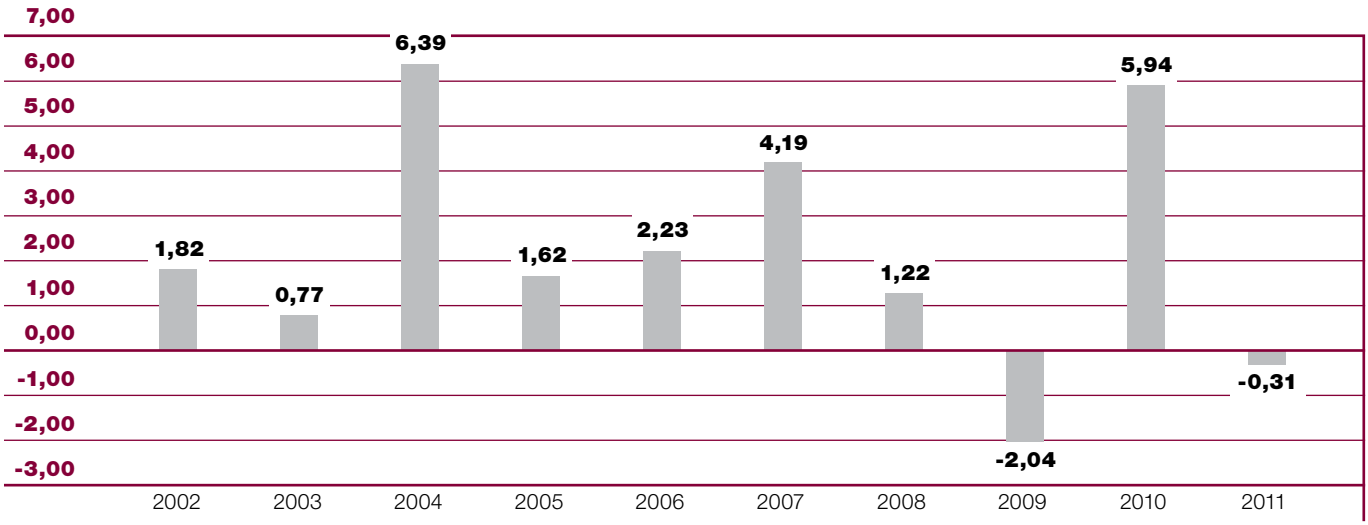
Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 11. Proporción de las manufacturas en el PIB de Brasil



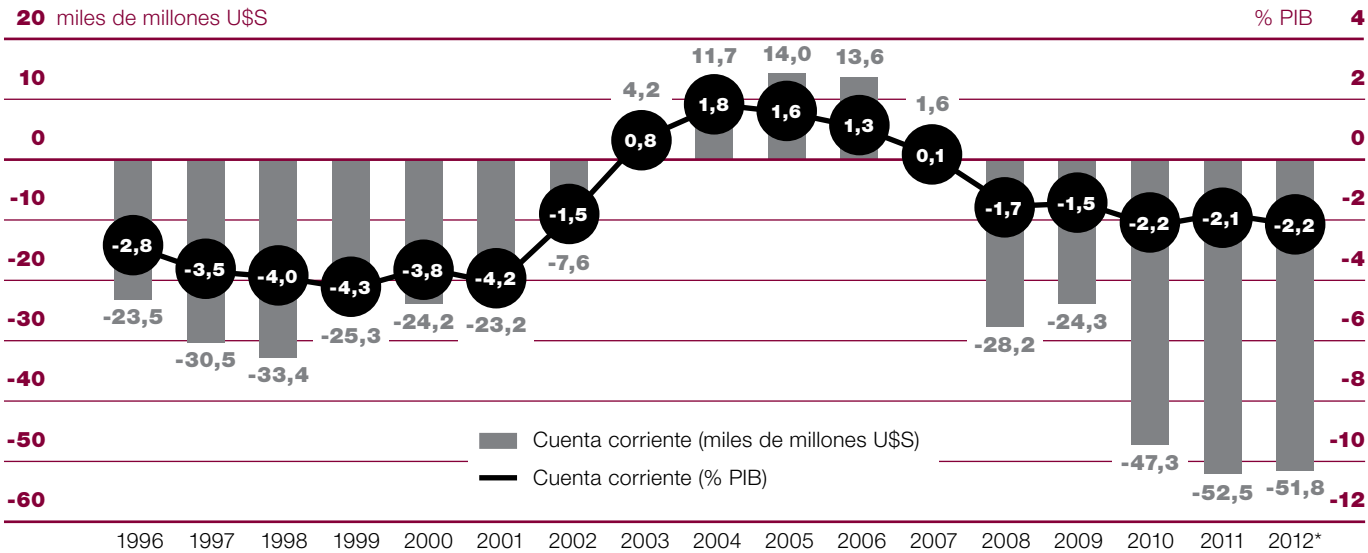
Fuente: IBGE.

Gráfico 12. Desempeño de productividad en las manufacturas de Brasil



Fuente: Ipeadata.

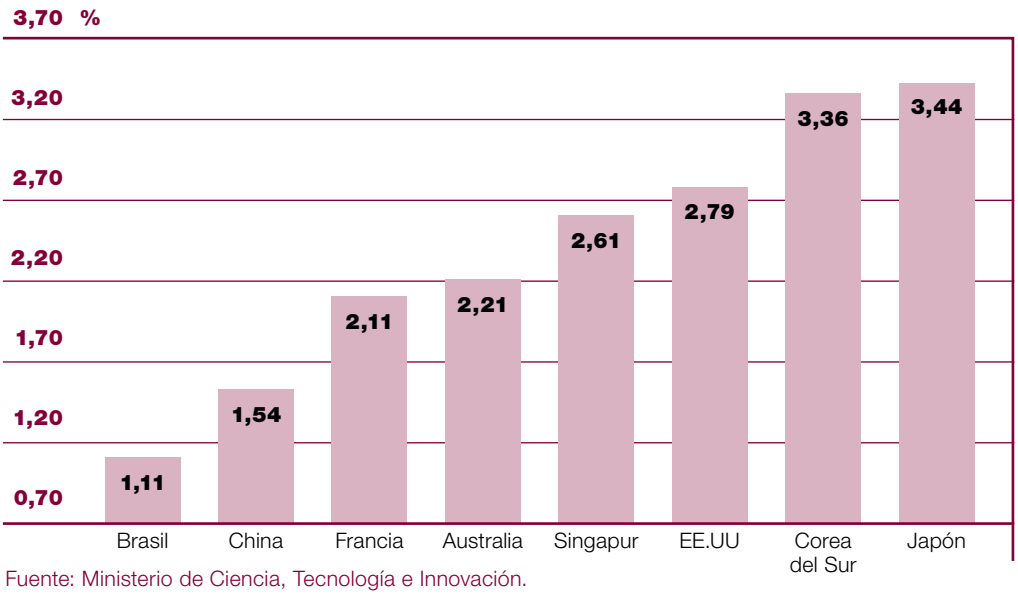
Gráfico 13. Cuenta corriente de Brasil



* En base de 12 meses, hasta junio de 2012

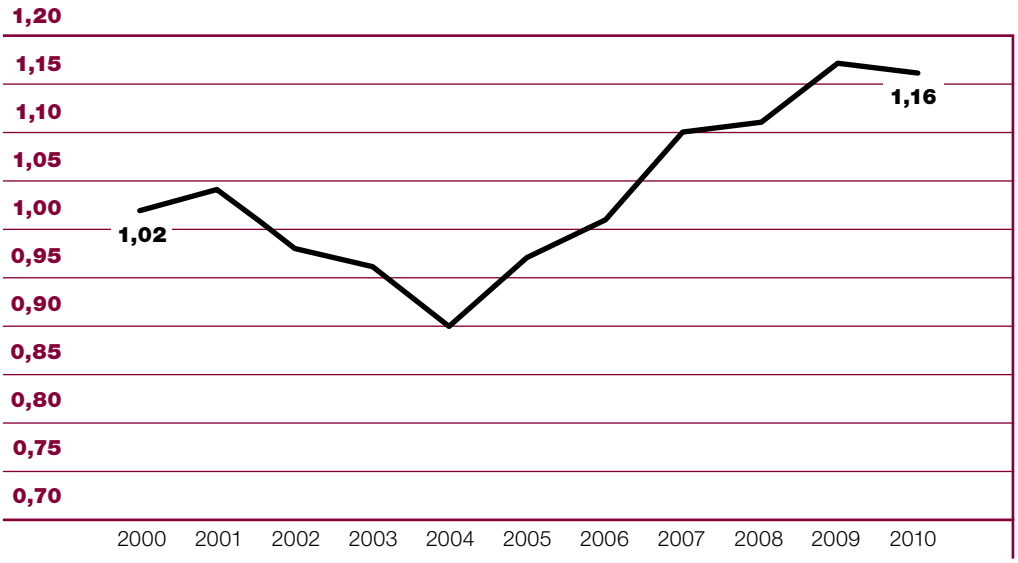
Fuente: Banco Central de Brasil. Elaboración: Ministerio de Hacienda.

Gráfico 14. Participación del gasto en investigación y desarrollo en el PIB, países seleccionados



Fuente: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Gráfico 15. Evolución de la participación del gasto en investigación y desarrollo en el PIB de Brasil



4. Comentarios finales

El régimen de acumulación de capital del ciclo económico 2004-2010 se basó en el modelo de crecimiento con inclusión social, en el que la inversión fue inducida por el consumo familiar masivo.

Ese modelo de crecimiento con consumo masivo fue producto de los aumentos del ingreso real de las familias de ingreso más bajo, que generaron una mejora marcada de la distribución del ingreso. Además, las políticas de bienestar a largo plazo incluidas en la Constitución de 1988 mejoraron de manera sostenida los derechos universales en Brasil, en especial, en materia de riqueza, educación, seguridad social, transferencias de efectivo y salario mínimo. De manera acorde, se registró una reducción estructural de la desigualdad que redundó en una disminución drástica de la pobreza y permitió que la erradicación de la pobreza extrema en Brasil se convirtiera en una meta efectivamente viable.

Tras la crisis de 2008, el modelo de crecimiento con consumo masivo mostró señales de debilidad en relación con un elemento determinado: el crecimiento de la productividad de la mano de obra como ingrediente esencial para retroalimentar el consumo familiar masivo, la inversión y el crecimiento agregado. El factor de productividad de la mano de obra estaba claramente presente en los modelos previos de crecimiento con consumo masivo, como el período exitoso y prolongado del crecimiento en los países desarrollados en el período de posguerra, ya que el crecimiento de la productividad de la mano de obra retroalimenta los aumentos del salario real.

El próximo desafío de Brasil en relación con el impulso de la acumulación de capital radica precisamente en cómo insertar el factor de productividad de la mano de obra en el motor del crecimiento. Sin el factor de productividad, no es posible retroalimentar el consumo familiar mediante aumentos del salario real. A fin de incorporar ese factor al modelo de crecimiento con inclusión social, es preciso abordar costos estructurales de la economía de Brasil vinculados con los costos de infraestructura, que socavaron la competitividad manufacturera de Brasil. Esa podría ser, *per se,* la próxima frontera de oportunidad para la inversión y la acumulación de capital. Es posible que un nuevo ciclo de crecimiento alimentado por la inversión en infraestructura sea capaz de generar competitividad manufacturera y, por consiguiente, un salto en la productividad de la mano de obra, que podría mejorar el modelo de crecimiento con consumo masivo de Brasil.

Patrones de acumulación, comercio exterior y evolución industrial en la Argentina

F. Albornoz, P. Calvo, A. Coremberg, D. Heymann y A. Vicondoa



F. Albornoz se desempeña en IIEP, FCE UBA - Conicet y CIDED, UNTREF; P. Calvo en CIDED, UNTREF; A. Coremberg en IIEP, FCE UBA- Conicet; D. Heymann en IIEP, FCE UBA- Conicet y UdeSA; y A. Vicondoa en FCE UBA y CIDED, UNTREF.

Las opiniones expresadas son de responsabilidad de los autores.

En este trabajo se estudian aspectos de las fases de crecimiento de la economía argentina desde mediados del siglo 20, con énfasis sobre el período reciente. Se examinan la magnitud y las características de la acumulación de capital físico, los rasgos del comercio exterior y la evolución sectorial del producto, especialmente en la industria manufacturera. Sobre esta base, se discuten algunos temas abiertos referidos a la conformación de una tendencia de crecimiento hacia adelante, focalizando en tres cuestiones: los requerimientos de inversión física; la generación de recursos para la acumulación y sus mecanismos de canalización hacia la formación de capital, y el esquema emergente de comercio exterior.

1. Introducción

El crecimiento económico sostenido requiere identificar oportunidades productivas y acumular recursos que permitan su aprovechamiento. Los factores del crecimiento son de diversa naturaleza: bienes incorporados a la producción presente y futura mediante la inversión física, recursos naturales puestos en valor, calificaciones y habilidades de las personas que participan directa o indirectamente en las actividades productivas, y prácticas sociales e institucionales que moldean actitudes y comportamientos. En cualquier caso, la acumulación asociada al crecimiento tiene elementos genéricos: hace falta aplicar bienes y esfuerzos presentes orientados a obtener resultados futuros. Sin embargo, las características específicas de los recursos acumulados condicionan su productividad en diferentes usos. Los cambios en el desempeño y la configuración de una economía surgen de decisiones tomadas en función de condiciones de producción, marcos institucionales y de política económica y rasgos del contexto externo relevantes en su momento. A la vez van modificando comportamientos, percepciones y recursos a efectos de la nueva acumulación. Este trabajo busca estudiar aspectos de esa intrincada dinámica para el caso de la Argentina, con una perspectiva histórica que enfatiza el análisis del período reciente.

Los procesos de acumulación y crecimiento pueden ser más o menos progresivos y continuos en cuanto a su velocidad y orientación. La marcha de la economía argentina mostró históricamente giros marcados en su patrón de funcionamiento, con inflexiones caracterizadas por crisis macroeconómicas de diversa índole. La interacción entre las fluctuaciones macroeconómicas, por un lado, y las características y perspectivas (observadas y percibidas) del crecimiento, por el otro, ha sido un rasgo saliente de la evolución de la economía argentina. Los amplios vaivenes

cíclicos complicaron la identificación de las tendencias, mientras que la dificultad para prever niveles futuros de ingreso contribuyó a inducir inconsistencias en las decisiones de producción, gasto y endeudamiento. Esto se tradujo en comportamientos insostenibles que desembocaron en agudas crisis, como la que tuvo su punto culminante a comienzos de los años 2000.

La traumática ruptura macroeconómica fue seguida por una intensa expansión que trazó un nuevo sendero de crecimiento y acumulación, con rasgos distintivos en cuanto a los comportamientos dentro de la economía y en el contexto internacional. Una mirada al desempeño económico en esta etapa de crecimiento resulta de interés desde el punto de vista analítico, y también como elemento para la discusión de panoramas y alternativas.

Este trabajo se vincula con las reflexiones generales sobre el desarrollo de la economía argentina, especialmente en los últimos años (véase por ejemplo Fanelli, 2012), y con la literatura que se ha dedicado a aspectos relevantes del proceso de crecimiento como la evolución de la industria manufacturera. Al respecto, más allá de matices, existe cierto consenso en destacar el dinamismo de las actividades industriales desde la crisis y el punto mínimo de la actividad en 2002; las interpretaciones se diferencian más en cuanto temas como la identificación de rupturas o continuidades respecto de períodos anteriores, y en el grado de influencia de impulsos de origen interno y externo. Así, por caso, Herrera y Tavosnanska (2011) perciben signos de modificaciones estructurales significativas, en base a que los sectores que lideraron el crecimiento industrial entre 2002 y fines de la década fueron intensivos en trabajo y actividades ingenieriles (maquinaria agrícola, material eléctrico, textiles, plásticos); otros trabajos identifican más bien una expansión cuantitativa y, si bien destacan la duración y magnitud del crecimiento acumulado, no identifican evidencias fuertes de cambios de configuración y comportamientos (Azpiazu y Schorr, 2010, Kosacoff 2010, Bugna y Porta, 2011, Nofal, 2012). Mientras tanto, autores como Castro y Levi - Yeyati (2012) matizan el dinamismo manufacturero al observar que el peso relativo de la industria en la generación del producto no ha mostrado aumentos respecto de los puntos previos a la crisis.

En nuestro análisis concentraremos la atención en la magnitud y las características de la acumulación de capital físico en el conjunto de la economía, los rasgos del comercio exterior y la evolución sectorial del producto, especialmente en la industria manufacturera; aquí se tratan temas tradicionales como los cambios en los niveles de producción y los flujos de exportaciones e importaciones según ramas de actividad y también se contemplan dinámicas por firma referidas al número de empresas en operación y a los intercambios externos. La elección de las dimensiones bajo estudio no agota el conjunto de elementos relevantes. Sin embargo, los aspectos examinados son centrales en todo proceso de crecimiento por su asociación con el impulso que adquiere la acumulación de recursos productivos (no sólo directamente: la inversión física puede constituir un importante vehículo de progreso técnico y un estímulo a la adquisición de capacidades laborales), la inserción internacional y las posibilidades o limitaciones al crecimiento asociadas con la restricción externa, y la conformación productiva del sendero de expansión de la economía.

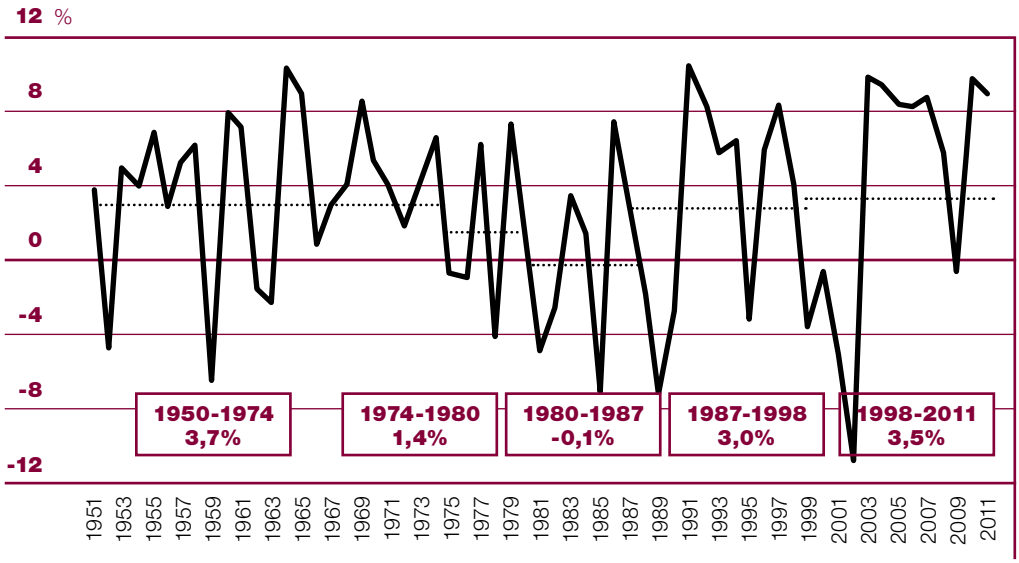
La organización del artículo es la siguiente. En primer lugar, se comentan brevemente características generales de las etapas de crecimiento de la economía argentina en la segunda mitad del siglo 20. Con este contexto histórico, se procede luego a analizar la fase reciente, y discuten algunos temas abiertos referidos a la conformación de una tendencia de crecimiento futura, focalizando en tres cuestiones: los requerimientos de inversión física; la generación de recursos para la acumulación y los mecanismos que los canalizan hacia la formación de capital, y el esquema emergente de comercio exterior.

2. Etapas de crecimiento, de los años cincuenta a los noventa

Las amplias variaciones en las tasas de crecimiento de la Argentina a lo largo del tiempo quedan registradas en el *Gráfico 1*[1]. Dada la amplitud de esos altibajos, el *filtrado* de las fluctuaciones toma especial relevancia para tratar de discernir los movimientos más permanentes del producto. Una manera particularmente directa es la de medir incrementos entre máximos cíclicos, lo que presume implícitamente que en esos puntos la economía genera un volumen de bienes y servicios que se corresponde aproximadamente con las capacidades productivas. El procedimiento, de pocas pretensiones en cuanto a precisión o sofisticación conceptual, tiene la ventaja de la simplicidad. Además, en la medida en que las inflexiones cíclicas estén marcadas, remueve la ambigüedad en la determinación de los momentos de referencia que puede complicar las estimaciones del crecimiento de mediano plazo. De todos modos, vale recordar que, por construcción, los intervalos definidos por máximos locales del nivel de actividad comprenden períodos caracterizados por conductas y políticas económicas bien distintas. Lo que se busca observar es el *resultado neto* de los vaivenes en términos de la evolución del producto, descontando los efectos que podrían asociarse con recuperaciones cíclicas. Por otro lado (y como también sucede con métodos de interpolación basadas en distintos tipos de promedios móviles) las medidas obtenidas para la parte final de la serie son más difíciles de interpretar. En particular, si la última observación disponible pertenece a un período expansivo, el crecimiento calculado desde el máximo previo corresponde a un intervalo de tiempo truncado respecto del criterio de comparación pico a pico.

[1] La serie empleada a estos efectos actualiza la presentada en Coremberg *et al.* (2007); en ese documento se encuentra una descripción de los métodos y procedimientos usados para el cálculo. Más adelante se comentan brevemente temas vinculados con la medición de la actividad real en los años recientes.

Gráfico 1. Períodos de crecimiento. PBI, tasas anuales de variación a precios constantes



Fuente: INDEC y Coremberg *et al* (2007)

Debidas prevenciones aparte, parece posible identificar algunos lapsos de tiempo que abarcan uno o más ciclos económicos. Si bien éstos muestran grandes heterogeneidades de comportamiento, permiten describir cambios observables en los patrones de acumulación y crecimiento. Un punto de quiebre particularmente saliente ocurre a mediados de los años setenta, con una crisis macroeconómica asociada con una ruptura política de primer orden y un giro de política económica que pretendía un fuerte cambio en la orientación del crecimiento. Con esta perspectiva y una mirada a muy grandes rasgos, el período desde la segunda posguerra hasta esa inflexión aparece como un intervalo donde pueden percibirse ciertas continuidades. El fallido experimento económico del gobierno militar, su crisis y resabios que marcaron los vaivenes macroeconómicos de la *década perdida* de los años ochenta dan el contexto de otro período para la observación de los datos. Los movimientos entre los máximos cíclicos de 1987 y 1998 indican variaciones netas en un período caracterizado por el esquema de convertibilidad (hasta su pico) y su preludio de aguda inestabilidad macroeconómica. La recesión y crisis que llevaron al traumático fin del esquema macroeconómico con tipo de cambio fijo y la expansión de los años 2000 definen el último intervalo para las mediciones[2].

El *Gráfico 1* muestra que, al margen de las fluctuaciones cíclicas, también ha sido variable el ritmo de crecimiento acumulado sobre períodos de mayor duración. Queda marcada una neta desaceleración que abarca la segunda parte de los años setenta y ochenta (que, de hecho, implicó una reducción del producto por habitante), mientras que en los demás períodos se promedió un moderado incremento del producto per cápita, del orden del 2% anual *(Gráfico 2).*

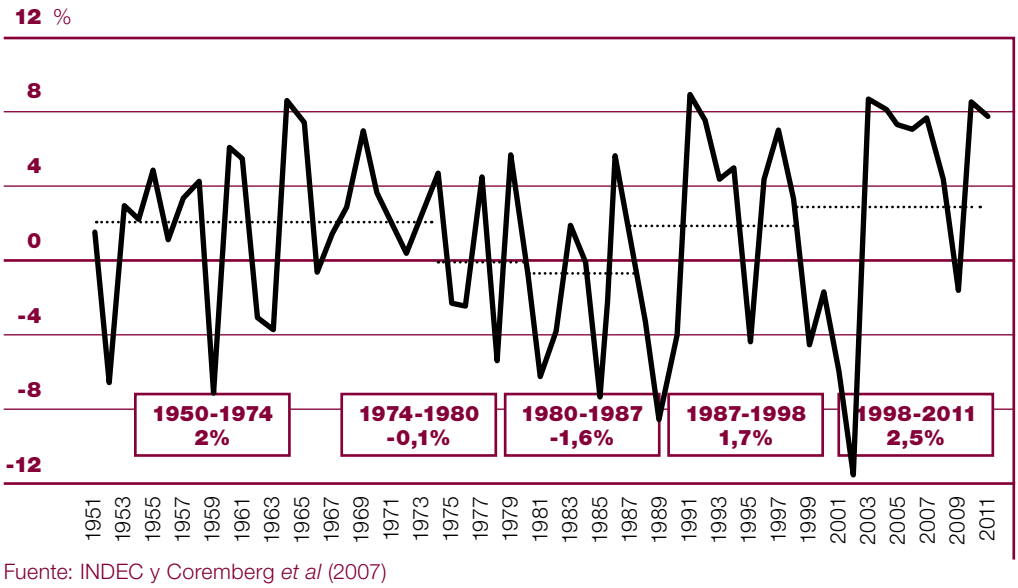
El crecimiento económico del gran intervalo 1950- 1974 (alrededor de 3,7% anual) estuvo asociado con un incremento de la intensidad de capital, especialmente en maquinaria y equipo *(Cuadro 1* y *Gráfico 3);* la acumulación se dirigió particularmente a la industria manufacturera y la infraestructura (Coremberg *et al* 2007, op. cit.). A grandes rasgos, las oscilaciones del ahorro y de la inversión se correspondieron entre sí *(Gráfico 5)*[3], lo que se vincula con flujos netos de capital de pequeña magnitud; una excepción fue en los primeros años sesenta, en que la tasa de inversión resultó particularmente elevada y se financió en parte con fondos externos. Las principales producciones primarias (granos, combustibles) se elevaron significativamente *(Cuadro 2).* Sin embargo, pese al incremento de las exportaciones no tradicionales, la suba de los volúmenes del comercio exterior fue más lenta que la variación del producto (de modo que a finales del período la economía mostraba muy bajos coeficientes de exportaciones e importaciones, de alrededor del 10%), con términos del intercambio que acumularon un aumento del orden de 20% a lo largo del período *(Cuadro 2).* En el conjunto de esta fase se redujo en 2,4% la participación del trabajo en el producto (con la caída concentrada en la primera parte del período) *(Cuadro 1).*

Una variedad de indicadores económicos y sociales marcan la ruptura de mediados de los setenta. Uno de ellos es la disminución de la tasa de crecimiento del producto (a menos del 1,5%) entre 1974 y el máximo de 1980, precursor de una profunda crisis con durables repercusiones *(Cuadro 1).* El desempeño del producto contrastó con el fuerte ritmo de la acumulación. La mayor tasa de inversión, que alcanzó un pico del 25% entre 1976 y 1977, sostuvo el crecimiento del *stock* de capital, y se reflejó en un incremento considerable de la relación capital/producto *(Gráfico 3* y *Gráfico 5).* Dicho de otro modo, se redujo la productividad media

[2] Las variaciones de las series macroeconómicas registradas en las cuentas nacionales en los últimos años pueden motivar preguntas acerca de cuestiones como la selección de indicadores de precios para calcular valores constantes a partir de corrientes, o viceversa; o los procedimientos para la extrapolación de volúmenes físicos de ciertos flujos de producción o gasto. Los comentarios del texto se basan en la información publicada, y en estimaciones que buscan aproximar cifras resultantes de la aplicación de criterios y fuentes tradicionales en los cálculos (véase Coremberg, 2012). Cuando es del caso, se muestran entre paréntesis en los cuadros esos valores conjeturales, o se marca en los gráficos una *zona gris* de las mediciones respectivas.

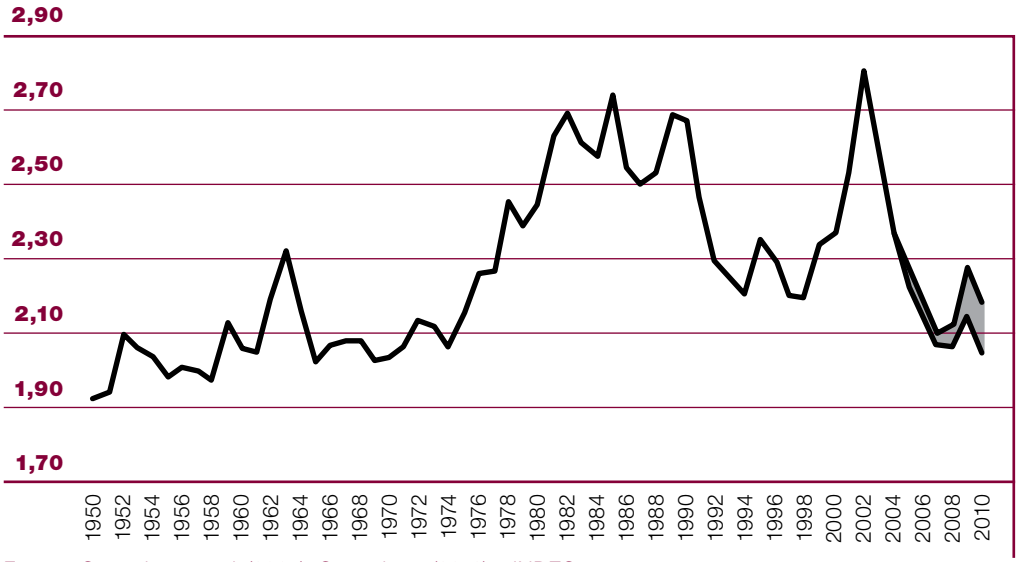
[3] Las series registradas en la figura y comentadas en el texto se refieren a valores a precios corrientes. Es decir, los datos indican variaciones en los montos de recursos destinados a la acumulación, y reflejan efectos de cambios de precios relativos entre los respectivos flujos y el producto. En el *Gráfico 4* se muestran los movimientos del coeficiente de inversión medido en volúmenes físicos.

Gráfico 2. PBI per cápita. Tasas anuales de variación a precios constantes



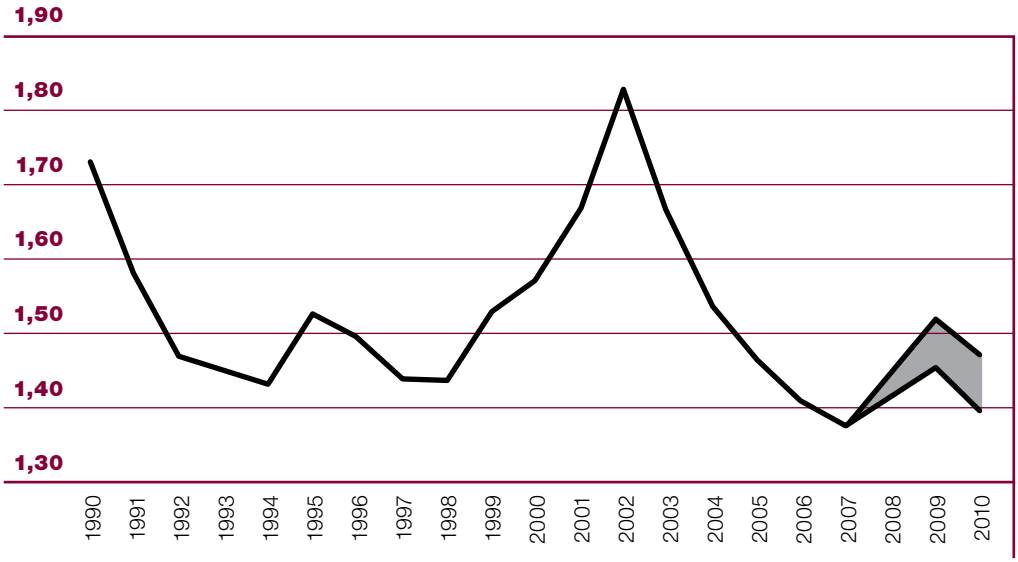
Fuente: INDEC y Coremberg *et al* (2007)

Gráfico 3. Relación Capital-Producto



Fuente: Coremberg *et al.* (2007), Coremberg (2012) e INDEC

Gráfico 4. Relación Volumen Físico Capital Reproductivo-Producto



Fuente: Coremberg *et al.* (2007), Coremberg (2012) e INDEC

Cuadro 1. Períodos de crecimiento: producto, capital y productividad

A) Variación acumulada

Período	Producto	Stock de Capital	Stock de Capital en Equipo	Stock de Capital Construcción	Empleo total	
50/74	140,3%	156,9%	269,0%	120,2%	42,8%	
74/80	9,0%	29,2%	33,3%	26,9%	1,0%	
80/87	-0,6%	1,5%	-21,6%	14,8%	7,5%	
87/98	38,7%	21,9%	7,3%	27,7%	31,0%	
98/10	42,9% (35,7%)	33,1% (34,7%)	55,7%	29,6%		

B) Variación anual

Período	Producto	Stock de Capital	Stock de Capital en Equipo	Stock de Capital Construcción	Empleo total	
50/74	3,7%	4,0%	5,6%	3,3%	1,5%	
74/80	1,4%	4,4%	4,9%	4,1%	0,2%	
80/87	-0,1%	0,2%	-3,4%	2,0%	1,0%	
87/98	3,0%	1,8%	0,6%	2,2%	2,5%	
98/10	3,0% (2,6%)	2,4% (2,5%)	3,8%	2,2%		

Fuente: Elaboración propia en base a Coremberg *et al* (2007), Coremberg (2012) e INDEC

Cuadro 2. Períodos de crecimiento: producción primaria, condiciones externas y comercio internacional

A) Variación acumulada

	Producción de Granos	Producción de Petróleo	
50/74	203,2%	544,0%	
74/80	-6,6%	18,9%	
80/87	27,4%	-13,0%	
87/98	105,0%	97,7%	
98/11	55,7%	-32,4%	

B) Variación anual

	Producción de Granos	Producción de Petróleo	
50/74	4,7%	8,1%	
74/80	-1,1%	2,9%	
80/87	3,5%	-2,0%	
87/98	6,7%	6,4%	
98/11	3,5%	-3,0%	

Fuente: Elaboración propia en base a MinAgro, Instituto Argentino del Petróleo y el Gas, INDEC, Coremberg et al (2007), Organización Mundial del Comercio y WDI

Productividad total de los factores	Participación del Salario en el Producto	Volumen de Exportaciones	Volumen de Importaciones	Relación Producto Empleo	Relación Capital Empleo
22,3%	-2,4%	13,0%	37,6%	68,2%	79,8%
-8,4%	-12,8%	45,6%	149,9%	7,9%	27,9%
-3,9%	-1,8%	8,8%	-47,6%	-7,5%	-5,5%
15,0%	3,1%	236,4%	427,2%	5,9%	-6,9%
		66,8%	61,0%		

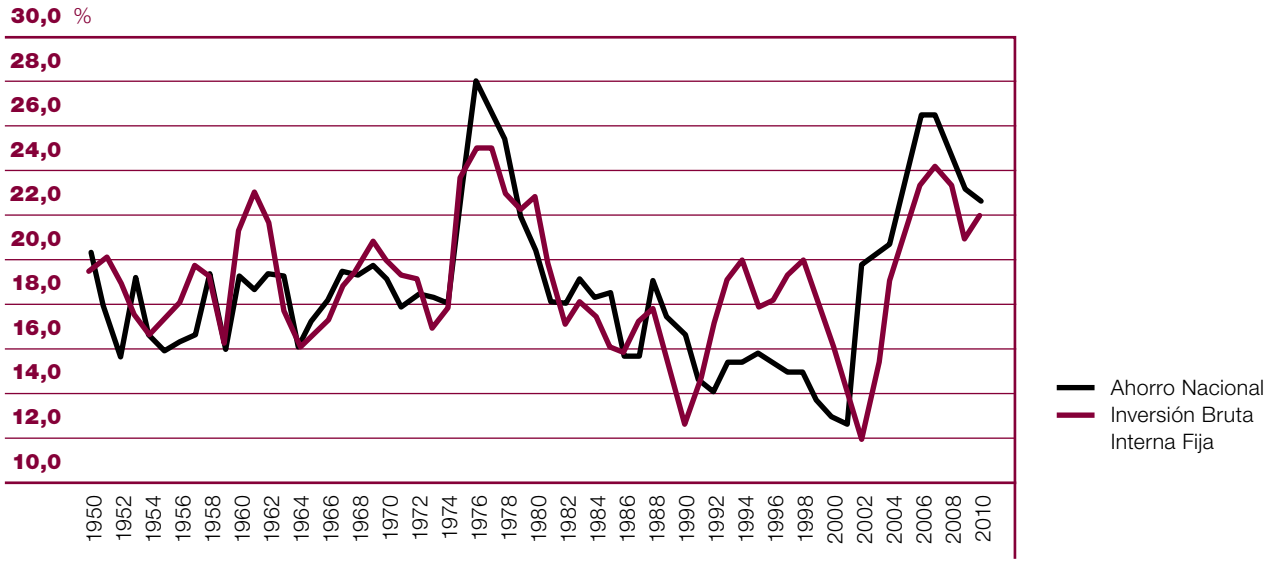
Productividad total de los factores	Participación del Salario en el Producto	Volumen de Exportaciones	Volumen de Importaciones	Relación Producto Empleo	Relación Capital Empleo
0,8%	-0,1%	0,5%	1,3%	2,2%	2,5%
-1,5%	-2,3%	6,5%	16,5%	1,3%	4,2%
-0,6%	-0,3%	1,2%	-8,8%	-1,1%	-0,8%
1,3%	0,3%	11,7%	16,3%	0,5%	-0,6%
		4,4%	4,0%		

Producción de Gas	Exportaciones Corrientes	Importaciones Corrientes	Términos de Intercambio	Importaciones Mundiales	Importaciones de Brasil
1.150,3%	236,3%	247,7%	18,1%	1.245,3%	
42,8%	104,1%	190,0%	20,8%	141,0%	76,2%
42,3%	-20,7%	-44,8%	-30,6%	24,4%	-33,6%
101,6%	315,6%	439,3%	20,5%	120,0%	268,7%
17,8%	217,6%	135,6%	45,7%	184,2%	287,5%

Producción de Gas	Exportaciones Corrientes	Importaciones Corrientes	Términos de Intercambio	Importaciones Mundiales	Importaciones de Brasil
11,1%	5,2%	5,3%	0,7%	11,4%	
6,1%	12,6%	19,4%	3,2%	15,8%	9,9%
5,2%	-3,3%	-8,1%	-5,1%	3,2%	-5,7%
6,6%	13,8%	16,6%	1,7%	7,4%	12,6%
1,3%	9,3%	6,8%	2,9%	8,4%	11,0%

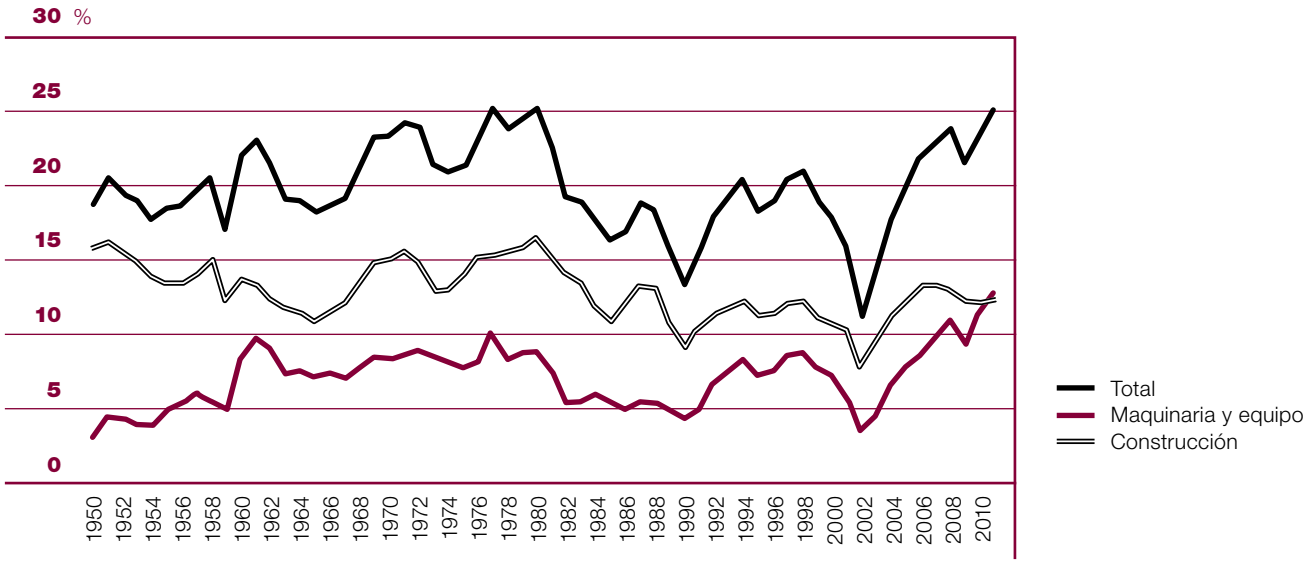
del capital, con una acumulación donde pesaron proyectos capital-intensivos en obras públicas y algunas actividades industriales. El coeficiente de ahorro mostró un salto inicial, llegando al 28% en 1976 (posiblemente asociado con la brusca redistribución regresiva del ingreso), lo que se asoció con un superávit en cuenta corriente; en pocos años, sin embargo, se desarrolló un *boom* de consumo y gasto del gobierno con financiamiento externo que desembocó en una crisis de deuda. Se aceleró el aumento del volumen de exportaciones y mejoraron los términos de intercambio (20% acumulado entre 1974 y 1980), pero el hecho saliente del intercambio comercial resultó el salto de las importaciones. Las mismas acumularon, en valores corrientes, un crecimiento del 190% para el total del período *(Cuadro 2, Gráfico 7* y *Gráfico 8)*. Las modificaciones en el régimen de comercio exterior y la (fuerte) apreciación cambiaria trastocaron en corto tiempo las condiciones de funcionamiento de la industria manufacturera, volviendo operativa a la competencia externa con la producción local.

Gráfico 5. Tasa de inversión y ahorro nacional. A precios corrientes. Como % del PBI



Fuente: Coremberg *et al.* (2007) e INDEC

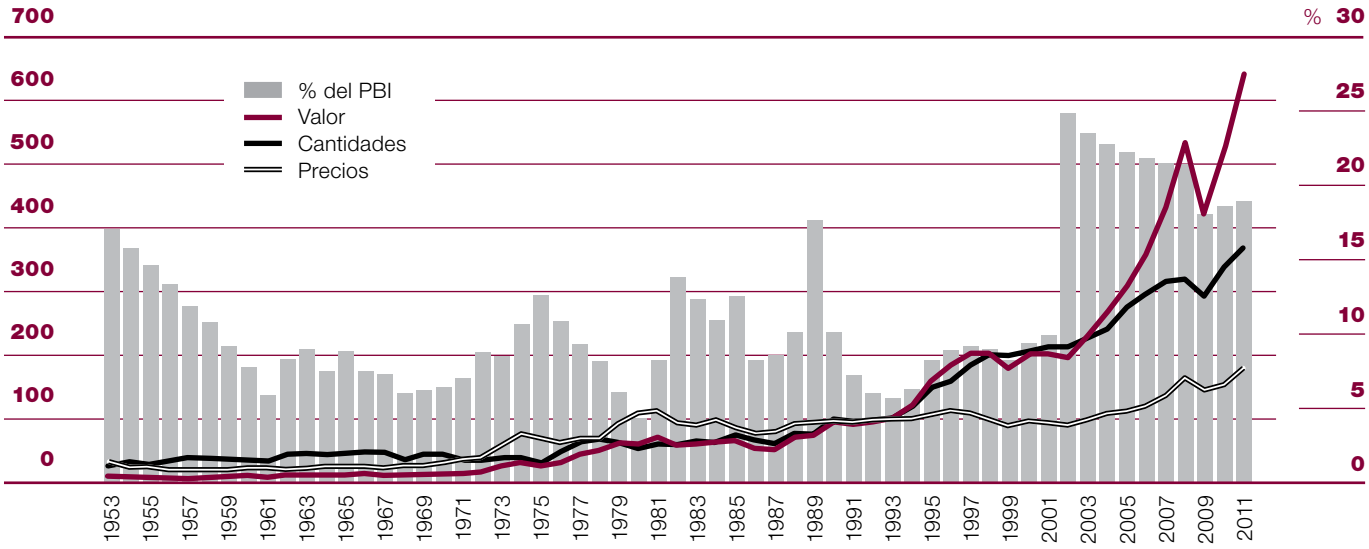
Gráfico 6. Tasa de inversión por tipo de bien. Volumen Físico



Fuente: Coremberg *et al* (2007), Coremberg (2012) e INDEC

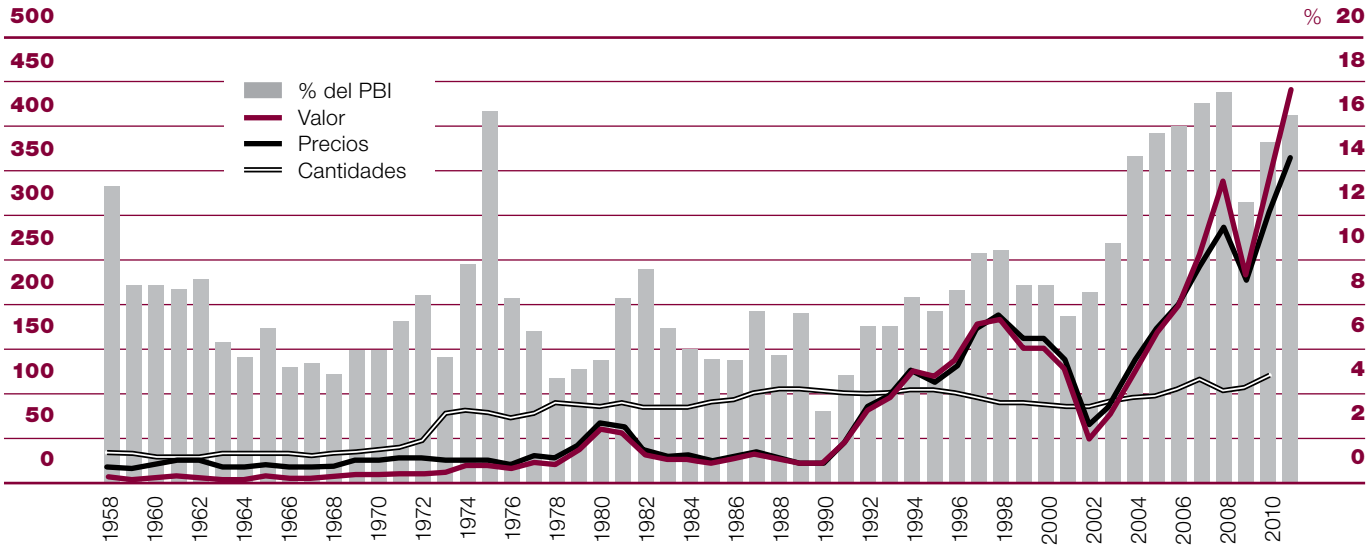
Los años ochenta estuvieron marcados por turbulencias macroeconómicas en condiciones externas difíciles: con una deuda pendiente de reestructuración y altas tasas internacionales de interés, los términos del intercambio cayeron intensamente (cerca de 30% entre 1980 y 1987) *(Cuadro 2)*. Así, el producto mostró amplios altibajos alrededor de una tendencia chata *(Gráfico 1)*. También se frenó la acumulación de capital, con una caída acumulada en el *stock* de equipo durable de producción del 21,6% a lo largo del período *(Cuadro 1* y *Gráfico 6)*. La contracción de las importaciones fue muy marcada: casi 50% acumulado entre los máximos cíclicos de 1980 y 1987 *(Cuadro 2)*. El fuerte ajuste externo se reflejó en superávit de cuenta corriente, contraparte de una aguda baja del coeficiente de ahorro y otra mayor de la tasa de inversión *(Gráfico 5)*. Las tensiones macroeconómicas y sociales hicieron eclosión en episodios hiperinflacionarios en 1989 y 1990, acompañados por considerables reducciones del producto real.

Gráfico 7. Exportaciones de bienes: cantidades y precios. Índices Base 1993=100 y porcentaje del Producto en Valores Corrientes



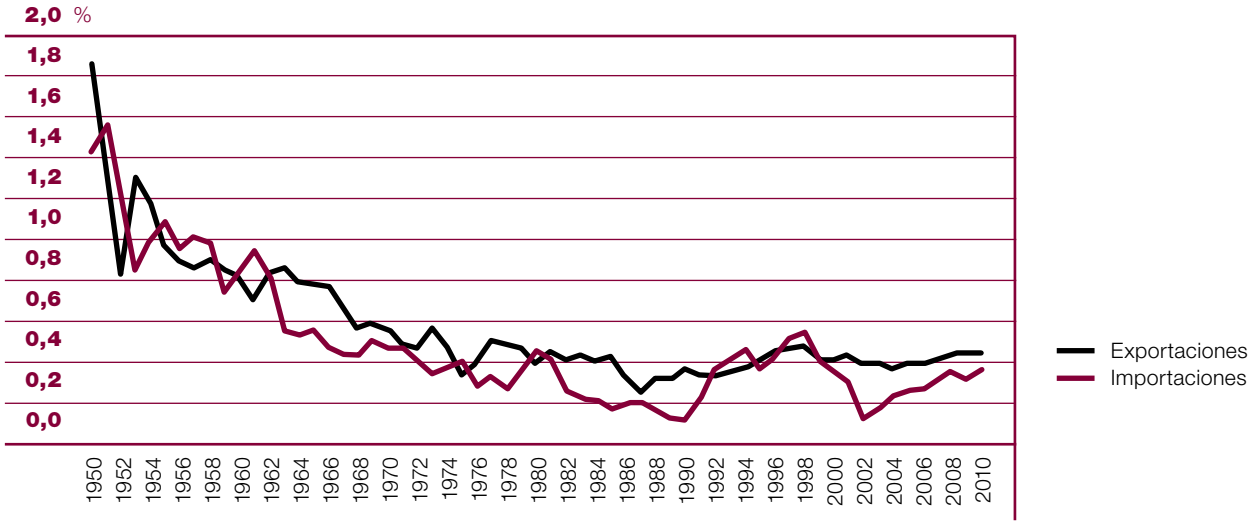
Fuente: INDEC

Gráfico 8. Importaciones de bienes: precios y cantidades. Índices 1993=100 y Porcentaje del Producto en Valores Corrientes



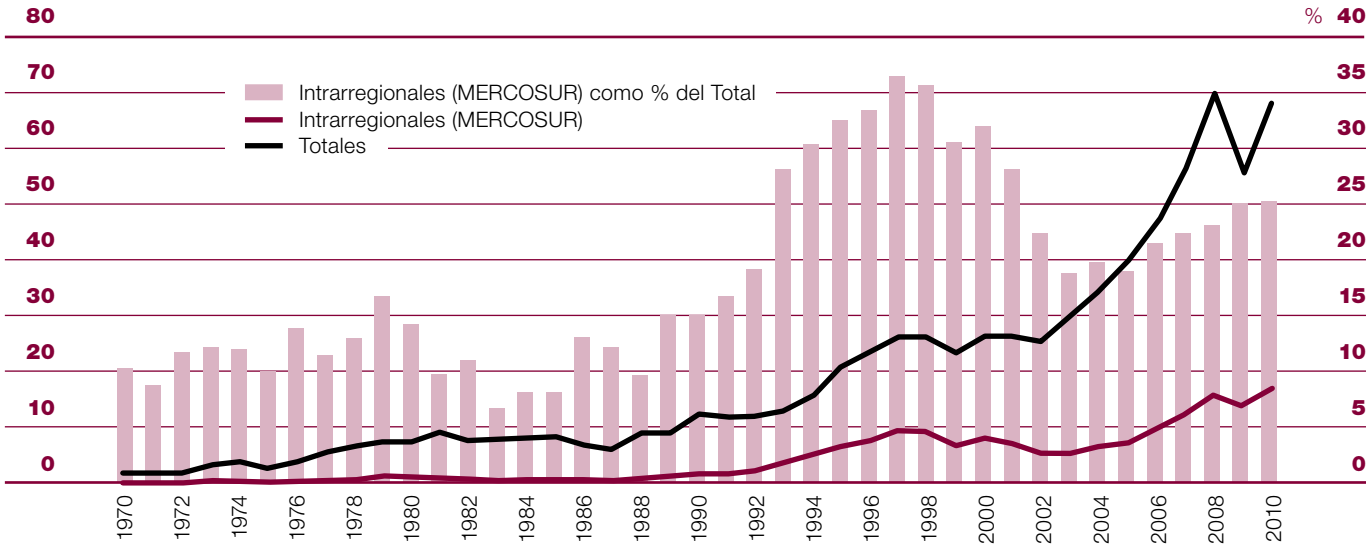
Fuente: INDEC

Gráfico 9. Participación de la Argentina en el comercio internacional. A precios corrientes



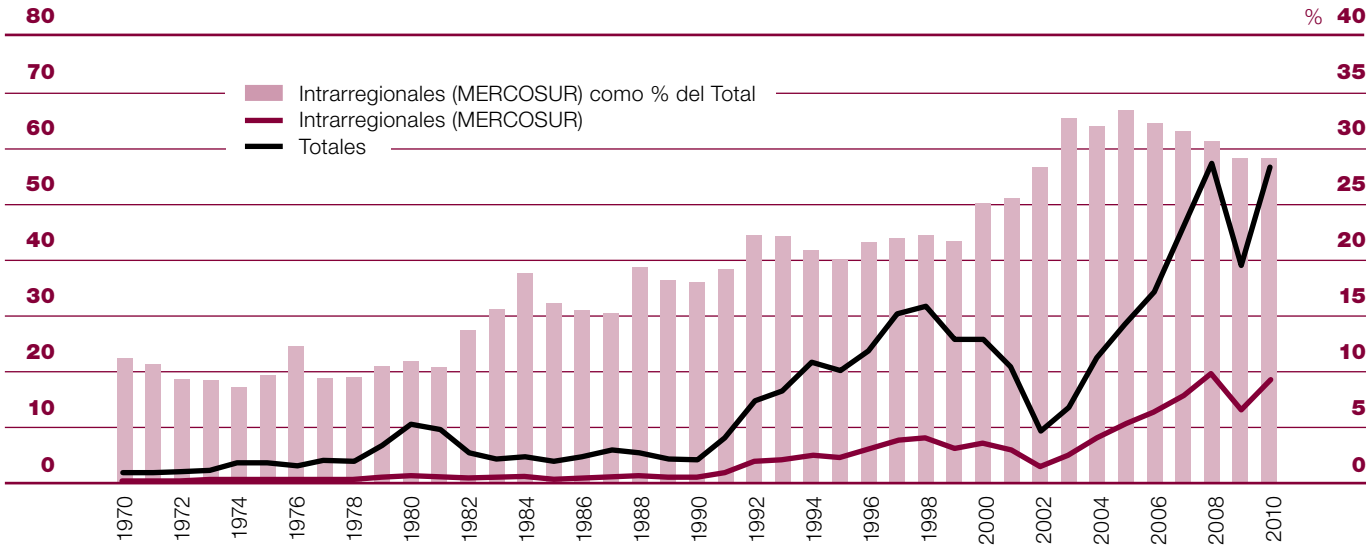
Fuentes: OMC e INDEC

Gráfico 10. Exportaciones de bienes. En miles de millones de dólares corrientes



Fuente: CEPAL

Gráfico 11. Importaciones de bienes. En miles de millones de dólares corrientes



Fuente: CEPAL

Entre los máximos de 1987 y 1998, el crecimiento del producto mostró una recuperación, a tasas del 3% anual *(Gráfico 1* y *Cuadro 1).* La fase expansiva que arrancó del punto bajo de 1990 (con una breve interrupción a mediados del decenio) tuvo rasgos particulares en cuanto a los flujos de acumulación. La tasa de inversión mostró un considerable aumento respecto de la fase anterior, aunque sin acercarse a los valores máximos; los menores precios relativos de los bienes de inversión contribuyeron a elevar los volúmenes de formación de capital *(Cuadro 1).* Sin embargo, el crecimiento registrado en el período no fue intensivo en capital: la relación capital/producto se redujo a valores netamente más bajos que en las décadas previas *(Gráfico 3).* Al mismo tiempo, se redujo el coeficiente de ahorro *(Gráfico 5).* La brecha fue cubierta con financiamiento externo. La ampliación tanto de la oferta como de la demanda de crédito pareció reflejar expectativas de crecimiento en los ingresos tales que validaran el incremento en el volumen de las deudas, la mayor parte de las cuales estaba denominada en moneda extranjera.

Los déficit en la cuenta corriente externa en este período estuvieron asociados con un agudo salto en los niveles de importaciones (más que quintuplicados en volumen en la medición máximo a máximo), impulsado por la expansión de la demanda interna, la liberalización del régimen de comercio y la caída del tipo de cambio real. Menos intenso, pero también rápido, fue el impulso del volumen de exportaciones (cerca del 12% promedio anual en el conjunto de la fase, y más de 15% entre 1993 y 1998) *(Cuadro 1* y *Cuadro 2).* Los términos del intercambio mejoraron, desde niveles bajos, con un crecimiento anual promedio del 1,7% respecto a una caída anual promedio del 5,1% durante la fase anterior. Los valores exportados crecieron a fuerte ritmo (casi 14% anual entre picos, más que el agregado del comercio mundial) *(Cuadro 1* y *Cuadro 2).* No obstante que en términos de volúmenes físicos se mostraran apreciables crecimientos en los coeficientes de apertura externa, la relación entre exportaciones y producto a precios corrientes al final de la expansión se mantuvo en torno del 10%. Esto, al margen de señalar el efecto de la reducción del tipo real de cambio, indica que la magnitud en divisas del gasto agregado había alcanzado valores elevados respecto de la base de exportaciones disponible para sostener esos niveles de demanda *(Gráfico 7* y *Gráfico 8).*

La inversión en el período tuvo un componente saliente en áreas privatizadas de servicios de infraestructura, como las telecomunicaciones. El coeficiente de inversión pública se redujo fuertemente (de cerca de 6% del PBI en 1988 a 3% en 1991, para luego estabilizarse alrededor del 1,5% para el resto del período). Un hecho destacado desde el punto de vista de la evolución sectorial fue la gran suba de la oferta de granos (más de 100% acumulado desde 1987 y 1998), donde hubo una apreciable incorporación de innovaciones productivas y de gestión. La extracción de petróleo y gas aumentó considerablemente, a una velocidad media superior al 6% anual *(Cuadro 2);* parte del incremento se destinó a exportaciones, en un período de bajos precios internacionales. La industria manufacturera perdió participación en el producto agregado (y registró una disminución absoluta en el empleo). Una buena parte de la suba en el producto industrial se concentró en las ramas de alimentos, químicos y combustibles *(Cuadro 4);* las dos primeras, y la metalmecánica, mostraron significativos aumentos en las exportaciones (con tasas de crecimiento anuales promedio del 11%, 22,5% y 21% respectivamente, entre 1993 y 1998) *(Cuadro 9).* Un hecho destacado fue la mayor participación del Mercosur (y de Brasil, en particular) en el intercambio comercial, especialmente el de manufacturas *(Gráficos 10 y 11).*

En todo caso, el esquema de política económica basado en la convertibilidad con el dólar permitía escasos márgenes de flexibilidad para enfrentar los problemas de sostenibilidad externa y fiscal que se manifestaron desde finales de los años noventa; al mismo tiempo, ese sistema tenía altos costos de salida, especialmente por la difundida dolarización de activos y contratos. La larga recesión iniciada en 1998, que se aceleró en 2001 y alcanzó su mínimo en el año siguiente, resultó de extraordinaria duración y gravedad. La misma estuvo acompañada por quiebres contractuales a gran escala, y por agudas perturbaciones sociales y políticas. Así también fue particularmente intensa la recuperación posterior.

3. Recesión, ruptura y expansión post-crisis: 1998-2011

Entre 1998 y 2002 el producto declinó cerca del 20%. La caída de la inversión fue aún mayor, de modo que el coeficiente de formación de capital cayó a mínimos (del orden de 12% del PBI en 2002) sólo comparables con los niveles registrados en momentos de hiperinflación, con una magnitud insuficiente para reponer la depreciación de los activos *(Gráfico 5)*. Sin embargo, la utilización del capital existente disminuyó apreciablemente (lo cual se manifestó en un salto de la relación capital-producto) *(Gráfico 3)*, mientras que la tasa de desempleo alcanzó valores muy altos, bien por encima del 20%. El valor de las exportaciones se mantuvo estancado en ese período, mientras que las importaciones mostraron una precipitada caída, sobre todo en los momentos agudos de la crisis (acumulando una reducción del 68% entre 1998 y 2002). El vuelco de la cuenta corriente externa, de un déficit a un considerable superávit, tuvo como contrapartida una cuantiosa salida de capitales. El brusco giro de los precios relativos vinculado con la fuerte depreciación cambiaria de comienzos de 2002 (donde la traslación a los precios internos resultó moderada) elevó súbitamente el peso de las exportaciones como componentes de la demanda agregada, como fuentes de ingreso y como potencial base imponible *(Gráfico 12)*. Junto con la disminución real de los gastos públicos y la suspensión de servicios de deuda, la recaudación sobre el comercio exterior permitió balancear las cuentas fiscales. El incrementado poder de compra de los fondos en moneda extranjera y la magnitud de los recursos ociosos dieron base a una incipiente reversión de la demanda y de la actividad real, que tomó impulso y configuró una fuerte y prolongada fase expansiva.

Cuadro 3. Tasas medias de crecimiento del PBI

Períodos	Argentina	Brasil	Chile	México	Paraguay	Perú	Uruguay
1998-2008	**3,5% (2,6%)**	**3,4%**	**3,7%**	**2,9%**	**2,4%**	**5,1%**	**1,4%**
1998-2002	-5,1%	2,1%	2,3%	2,8%	-0,7%	2,3%	-3,9%
2002-2008	8,3% (8,0%)	4,2%	4,7%	3,0%	4,6%	7,0%	5,2%
2008-2011	**5,9% (3,8%)**	**3,3%**	**3,6%**	**0,9%**	**4,8%**	**5,5%**	**5,6%**
1998-2011	**3,5% (2,8%)**	**3,3%**	**3,7%**	**2,5%**	**3,0%**	**5,2%**	**2,4%**

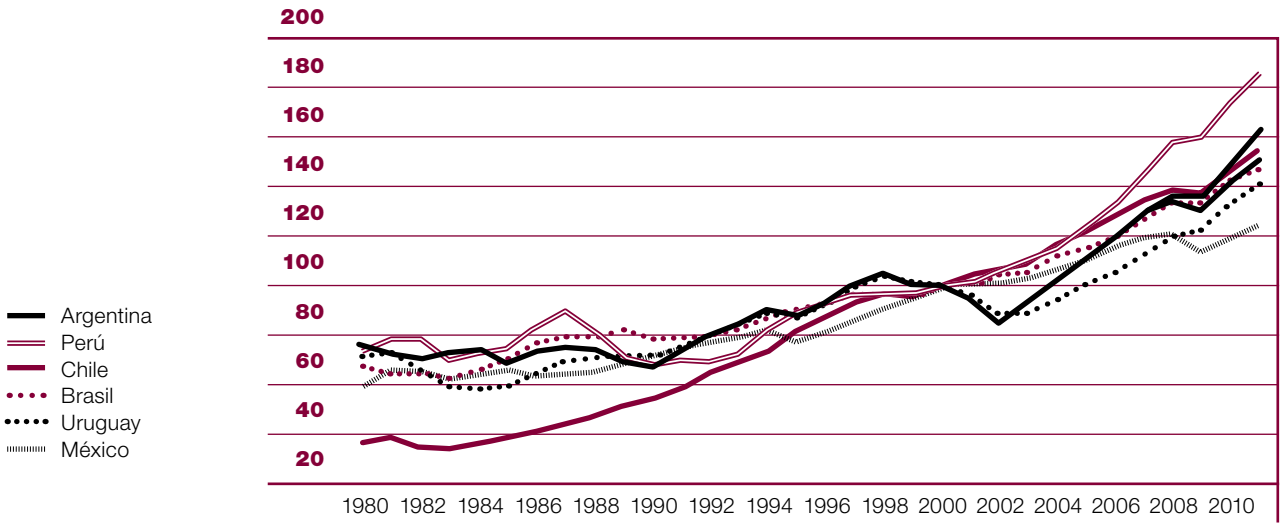
Fuente: Banco Mundial, INDEC, Coremberg et al (2007) y Coremberg (2012)

Gráfico 12. Tipo de cambio real. Índice dic 2001=100



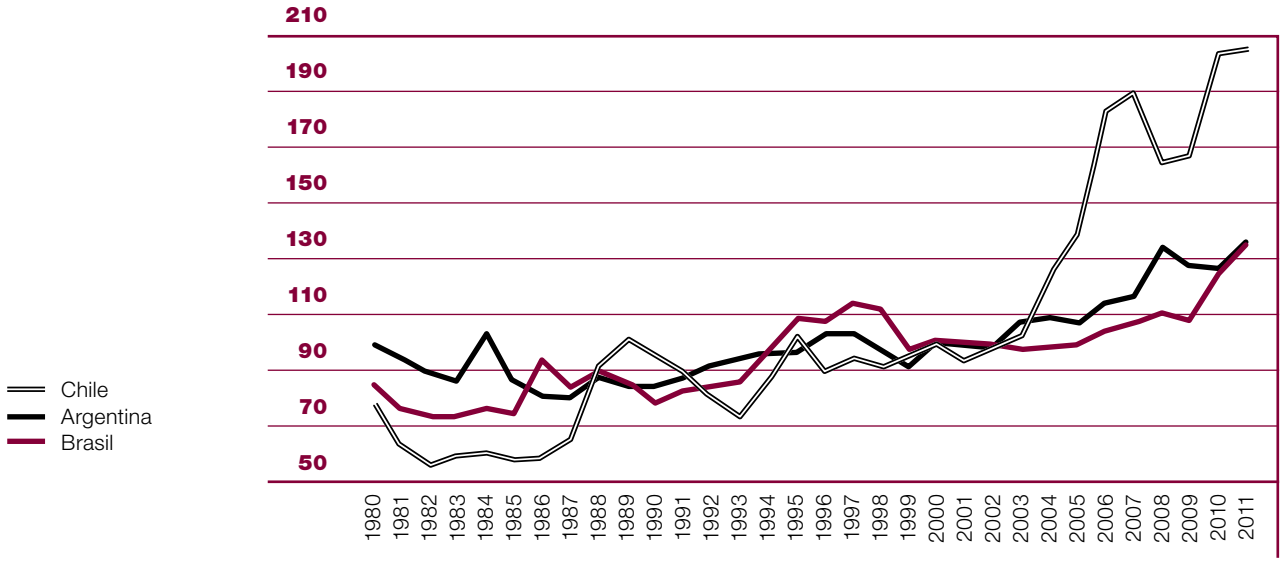
Fuente: Elaboración propia en base a BCRA, INDEC e IPC Santa Fe

Gráfico 13. Evolución del PBI en países de América Latina. Índice, 2000=100



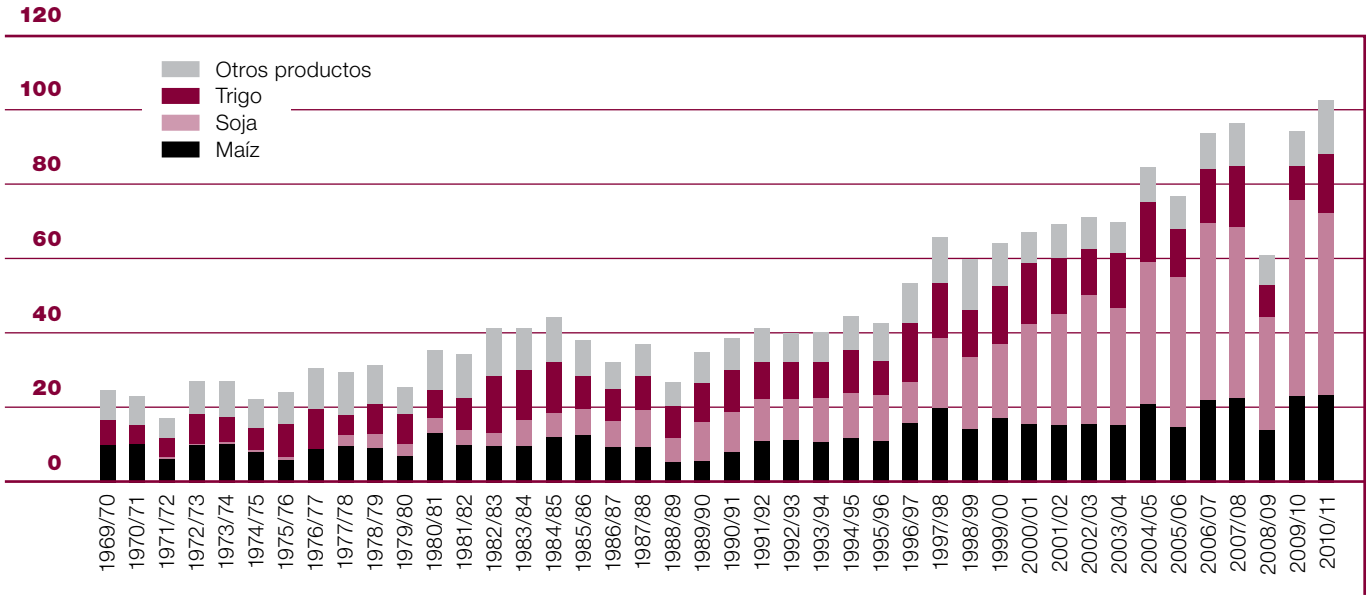
Fuente: Banco Mundial, Coremberg *et al* (2007), Coremberg (2012) e INDEC

Gráfico 14. Evolución de los términos de intercambio. Índice, 2000=100



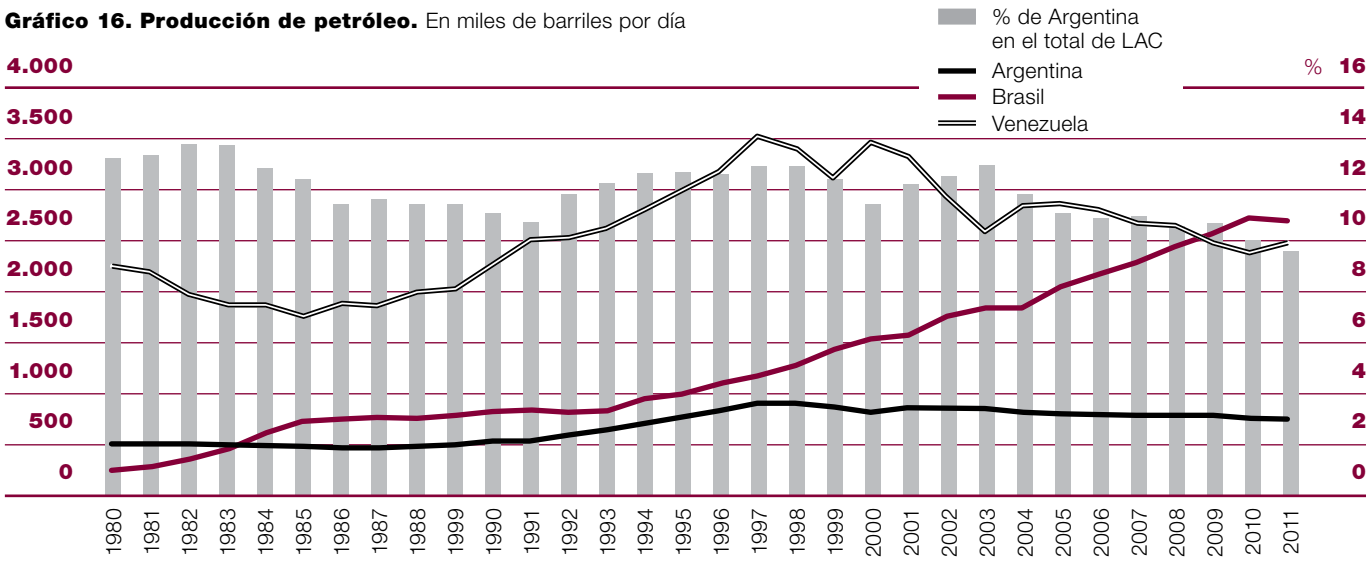
Fuente: CEPAL

Gráfico 15. Producción de granos por cultivo. En millones de toneladas



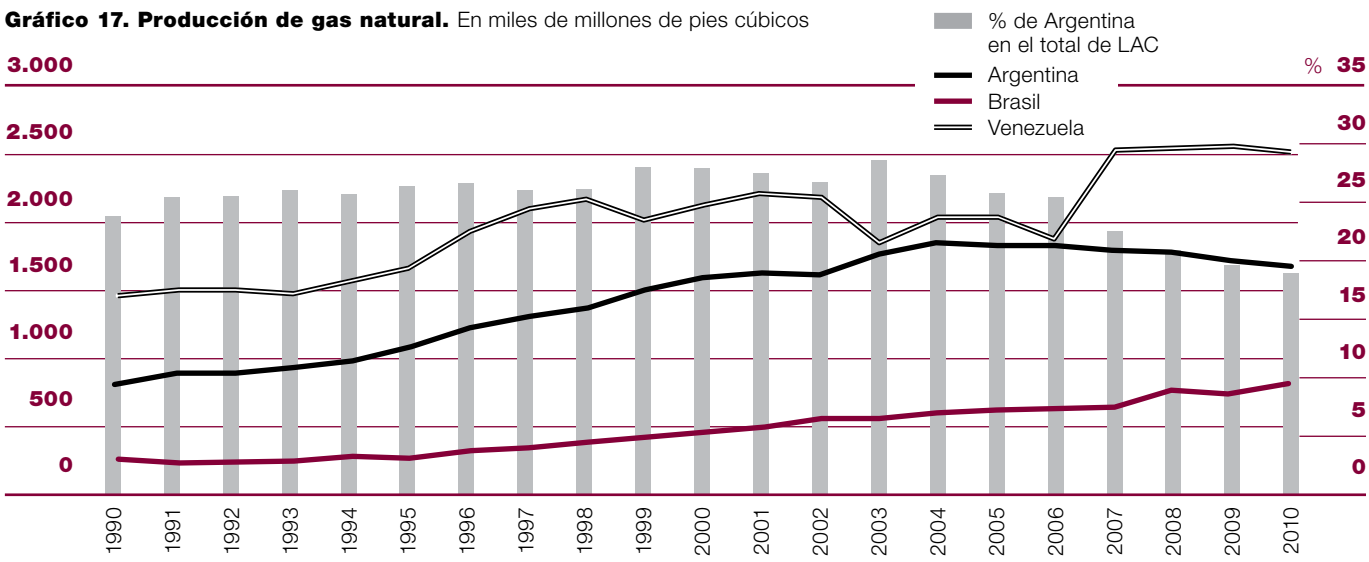
Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Gráfico 16. Producción de petróleo. En miles de barriles por día



Fuente: US Energy Information Administration

Gráfico 17. Producción de gas natural. En miles de millones de pies cúbicos



Fuente: US Energy Information Administration

En un período con tan amplios movimientos cíclicos, la identificación de tendencias presenta complicaciones. En todo caso, el crecimiento registrado desde 2002, a ritmos muy pronunciados hasta 2008 y en 2010-2011, permitió en unos años recuperar los valores del producto previos a la crisis y acumular una expansión de alrededor del 3% anual entre el máximo de 1998 y el último punto de la serie en 2011 *(Gráfico 1* y *Cuadro 1).* Esa variación del producto fue de un orden de magnitud similar a la de otras economías de la región (Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay), donde las fluctuaciones fueron menos agudas *(Gráfico 13* y *Cuadro 3).* El volumen de inversión repuntó desde deprimidos mínimos hasta registros históricamente elevados en relación al producto, especialmente en equipo durable de producción *(Gráfico 6).* Inicialmente, la expansión de la oferta se apoyó en la utilización de recursos ociosos, con una fuerte creación de empleo y mayor aprovechamiento de las instalaciones existentes. El ritmo de acumulación se reforzó luego, lo que implicó incrementos significativos en el *stock* de capital, con un crecimiento acumulado del 19,3% para el período 2002-2008 y del 8,1% para el período 2008-2010. Tras una disminución apreciable, la relación capital-producto mostró oscilaciones en los últimos años del período, con niveles comparables a aquéllos (comparativamente bajos) observados antes de la crisis de comienzos de 2000 *(Gráfico 3).*

Una vez pasada la crisis se registró un marcado repunte del ahorro (desde el 12% en el año 2001 a un máximo de 26% en el año 2008), que alcanzó tanto al sector público como al privado. No obstante, se mantuvo limitado el volumen de recursos canalizado por el sistema financiero. En todo caso, esa evolución dio lugar, como hecho saliente, a la generación de superávit en cuenta corriente mientras crecía la inversión. En los últimos años se atenuó la propensión al ahorro, de manera que tendieron a cerrarse los excedentes externos. De cualquier modo, en el conjunto del período hubo un cuantioso incremento en los saldos de activos externos netos. El sector público incrementó sus reservas, mientras que caían fuertemente sus coeficientes de endeudamiento (en lo que influyeron la restructuración de pasivos y amortizaciones efectuadas tras esa operación). Por su parte, fue considerable la salida de capitales privados, manifestada en la suba de las tenencias de activos externos.

El volumen de exportaciones creció más rápido que el producto, a una velocidad media de aproximadamente 4,5% entre 1998 y 2011, un ritmo similar al de las importaciones. Es decir que la economía incrementó su grado de apertura. Los términos de intercambio mejoraron 45% entre los extremos del período, (una variación muy sustancial, aunque no tan aguda como en otros países de la región), y se ubicaron en los niveles más altos en varias décadas *(Gráfico 14).* Los efectos de precios y cantidades se combinaron en un incremento cercano a 9% en los valores exportados (un ritmo similar al del comercio mundial) *(Cuadro 1* y *Cuadro 2).* La relación de exportaciones a producto disminuyó (por incrementos del denominador) desde los altos puntos en la crisis pero siguió siendo holgadamente mayor que en fases previas *(Gráfico 7).*

La evolución sectorial mostró un incremento apreciable de la producción de granos (que promedió 3,5% por año), si bien menos intenso que en la fase anterior *(Cuadro 2* y *Gráfico 15).* Por su parte, declinó la extracción de hidrocarburos, lo que implicó una reversión del excedente de comercio exterior en esos productos, en una fase donde los precios registraron importantes subas *(Cuadro 2, Gráfico 16* y *Gráfico 17).*

La industria manufacturera fluctuó con más intensidad que el producto agregado *(Cuadro 4)*, con una mayor caída en el período de recesión y crisis entre 1998 y 2002 (más de 7,6% anual, en comparación con 4,3% del PBI total) y mayores crecimientos en la expansión (con un ritmo medio de más de 8% en promedio para la industria no alimenticia entre 2002 y 2011). En conjunto, esos movimientos hicieron que la tasa media de expansión del sector industrial entre 1998 y 2011 fuera similar a la del producto total, de modo que su participación en el PBI al final y al principio del intervalo fue parecida, del orden de 18% *(Cuadro 5)*.

Una buena parte (más del 80%) del incremento del producto industrial acumulado entre 1998 y 2011 estuvo determinada por el desempeño de tres grandes ramas de actividad: Alimentos, Bebidas y Tabaco (ABT), Químicos, Cauchos y Plásticos (QCP) y Metalmecánica y Aparatos Eléctricos (MAE). El aumento de la participación de estos sectores en el producto manufacturero tuvo lugar a costa de actividades como los textiles, que cayeron del 9,7% en 1998 al 8,2% en 2011, maderas y muebles (que pasaron del 7,6% en 1998 al 4,5% durante 2011) y, especialmente, combustibles (con una caída del 9,3% al 4,9%) *(Cuadro 5)*.

Cuadro 4. Crecimiento del VAB por sectores

			Promedios Anuales			1998-2011	
	1993-1998	1998-2002	2002-2008	2008-2011	2002-2011	Anual	Acumulado
VAB Economía	**3,9%**	**-4,3%**	**8,0%**	**6,0%** 3,6%	**7,3%** (6,3%)	**3,6%** (2,8%)	**58,8%** (43,8%)
Industria	**2,8%**	**-7,6%**	**9,4%**	**7,0%** 3,3%	**(8,6%)** (7,0%)	**(3,3%)** 2,3%	**(53,3%)** (34,6%)
Industria sin alimentos y tabaco	**2,6%**	**-9,6%**	**10,4%**	**6,2%** 2,9%	**9,0%** (8,0%)	**2,9%** (2,3%)	**45,3%** (33,5%)
Alimentos, bebidas y tabaco	3,4%	-2,3%	7,0%	9,0%	7,7%	4,5%	76,8%
Textiles, confecciones y cuero	-0,1%	-15,2%	11,9%	8,4%	10,8%	2,0%	29,6%
Madera y muebles	5,4%	-14,0%	8,5%	0,2%	5,7%	-0,8%	-10,0%
Papel y edición	1,1%	-5,8%	11,3%	0,7%	7,7%	3,3%	53,0%
Combustibles	3,0%	-5,4%	1,7%	-3,2%	0,0%	-1,7%	-19,7%
Químicos, caucho y plásticos	5,8%	-3,1%	7,8%	10,7%	8,8%	5,0%	88,0%
Minerales no metálicos	-0,9%	-12,4%	14,9%	6,0%	11,8%	3,7%	61,3%
Metales comunes	1,3%	-9,4%	11,6%	4,3%	9,1%	3,1%	48,3%
Metalmecánica y ap. eléctricos	2,2%	-16,2%	17,8%	9,1%	14,8%	4,2%	71,1%

Fuente: INDEC y Coremberg (2012)

Cuadro 5. Estructura de la industria. Participación de cada sector en el VAB industrial

	1993	1998	2002	2008	2011
Industria (participación en el producto)	**19,8%**	**18,8%**	**16,3%**	**17,6%**	**18,1%**
Industria sin alimentos y tabaco	**14,9%**	**14,0%**	**11,1%**	**12,7%**	**12,8%**
Alimentos, bebidas y tabaco	24,9%	25,6%	31,8%	27,8%	29,5%
Textiles, confecciones y cuero	11,1%	9,7%	6,8%	7,8%	8,2%
Madera y muebles	6,7%	7,6%	5,7%	5,5%	4,5%
Papel y edición	7,4%	6,8%	7,4%	8,2%	6,8%
Combustibles	9,2%	9,3%	10,2%	6,5%	4,9%
Químicos, caucho y plásticos	13,3%	15,3%	18,5%	17,0%	18,8%
Minerales no metálicos	3,6%	3,0%	2,4%	3,2%	3,1%
Metales comunes	7,9%	7,4%	6,8%	7,7%	7,2%
Metalmecánica	15,8%	15,4%	10,4%	16,2%	17,2%

Fuente: INDEC

La expansión manufacturera se asoció con un crecimiento en la cantidad de firmas del sector, si bien fueron apreciables las variaciónes en el margen intensivo, dado por el producto medio por firma. Entre 1998 y 2011, el número de empresas industriales aumentó en 15% (de unas 52 mil en 1998 a 60 mil en 2011), como resultado de una fuerte caída (19%) en 1998-2002 y un agudo incremento hasta 2008 (44%), que se detuvo entre 2008 y 2011 *(Cuadro 6)*. La composición de la cantidad de firmas según rama de actividad no varió mucho. La mayor parte de las firmas se distribuye en los sectores de alimentos (23%), MAE (27%), textiles (15%), madera y muebles (12%) y químicos (10%) *(Cuadro 7)*.

En el período de recesión y crisis se observó una fuerte destrucción de empleo industrial, al punto que el orden de magnitud de la merma de la ocupación no difirió mucho de la caída del producto. Simétricamente, en los primeros años de la expansión post-crisis se generó un considerable volumen de empleo manufacturero. Posteriormente, el incremento de la ocupación se desaceleró, con la contrapartida de una mayor suba en la productividad del trabajo. La abrupta depreciación monetaria en 2002 indujo una aguda caída de los niveles salariales industriales en términos de dólares, que se fue revirtiendo a lo largo del tiempo. Los aumentos de productividad y los mayores precios internacionales moderaron la declinación del indicador de la competitividad exportable medida por el cociente entre un índice del valor en pesos de una unidad de bienes vendida al exterior y el costo laboral unitario; esa variable se encontraba en 2011 alrededor de 30% por encima de su nivel de diez años antes *(Gráfico 18)*.

Cuadro 6. Cantidad de empresas. Industria Manufacturera

Sector	1998	2002	2008	2011
Alimentos, bebidas y tabaco	12.040	9.987	13.745	14.304
Textiles, confecciones y cuero	7.342	5.655	9.090	8.827
Madera y muebles	6.544	4.611	7.112	6.707
Papel y edición	4.570	3.857	5.082	4.937
Químicos, caucho y plásticos	5.012	4.511	5.723	5.640
Minerales no metálicos	1.882	1.411	1.966	1.926
Metales comunes	1.131	890	1.250	1.193
Metalmecánica y ap. eléctricos	13.530	11.125	16.539	16.184
Otros	175	169	321	327
Total	**52.226**	**42.216**	**60.828**	**60.045**

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA

Cuadro 7. Composición sectorial de las empresas manufactureras (% del total)

Sector	1998	2002	2008	2011
Alimentos, bebidas y tabaco	23,05	23,66	22,60	23,82
Textiles, confecciones y cuero	14,06	13,40	14,94	14,70
Madera y muebles	12,53	10,92	11,69	11,17
Papel y edición	8,75	9,14	8,35	8,22
Químicos, caucho y plásticos	9,60	10,69	9,41	9,39
Minerales no metálicos	3,60	3,34	3,23	3,21
Metales comunes	2,17	2,11	2,05	1,99
Metalmecánica y ap. eléctricos	25,91	26,35	27,19	26,95
Otros	0,34	0,40	0,53	0,54
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, MTEySS en base a SIPA

Cuadro 8. Productividad laboral por sectores. Tasas de crecimiento anuales

			Promedio Anual			1998-2011	
	1993-1998	1998-2002	2002-2008	2002-2011	2008-2011	Anual	Acumulado
Industria	**4,4%**	**-0,6%**	**1,1%**	**3,0%**	**7,0%**	**1,9%**	**27,7%**
Ind. sin alimentos y tabaco	**4,0%**	**-2,3%**	**1,2%**	**2,9%**	**6,3%**	**1,3%**	**17,7%**
Alimentos, bebidas y tabaco	5,4%	2,3%	1,5%	3,7%	8,2%	3,3%	52,0%
Textiles, confecciones y cuero	3,4%	-7,1%	2,0%	4,3%	8,9%	0,6%	8,3%
Madera y muebles	7,0%	-5,1%	-1,5%	-0,4%	1,7%	-1,9%	-21,6%
Papel y edición	1,0%	-1,2%	5,4%	4,1%	1,6%	2,5%	37,0%
Combustibles	10,6%	-7,8%	0,7%	1,1%	1,8%	-1,7%	-20,4%
Químicos, caucho y plásticos	4,6%	1,3%	0,4%	3,1%	8,6%	2,5%	38,2%
Minerales no metálicos	1,9%	-3,1%	3,8%	4,3%	5,4%	2,0%	29,4%
Metales comunes	2,1%	0,9%	-0,8%	1,2%	5,2%	1,1%	15,3%
Metalmecánica y ap. eléctricos	4,7%	-9,1%	6,1%	6,7%	8,0%	1,6%	22,8%

Fuente: INDEC

Cuadro 9. Crecimiento del volumen de exportaciones. A precios de 1993

				Anual		1998-2011	
	1993-1998	1998-2002	2002-2008	2008-2011	2002-2011	Anual	Acumulado
Total economía	**15,0%**	**1,7%**	**6,9%**	**3,6%**	**5,8%**	**4,5%**	**77,1%**
Industria	**12,5%**	**4,0%**	**10,6%**	**4,4%**	**8,5%**	**7,1%**	**143,0%**
Industria sin alimentos	**13,5%**	**2,5%**	**10,6%**	**4,6%**	**8,6%**	**6,7%**	**131,5%**
Bebidas y tabaco	11,1%	5,8%	10,5%	4,2%	8,4%	7,6%	158,1%
Textiles, confecciones y cuero	8,0%	-4,5%	3,0%	-3,9%	0,6%	-1,0%	-12,1%
Madera y muebles	8,6%	15,4%	-2,0%	-6,9%	-3,6%	1,8%	26,8%
Papel y edición	19,0%	-1,5%	7,6%	-2,9%	4,0%	2,3%	33,6%
Combustibles	-27,6%	72,3%	-7,9%	-27,5%	-15,0%	5,7%	104,6%
Químicos, caucho y plásticos	22,5%	8,4%	12,1%	1,3%	8,4%	8,4%	184,9%
Minerales no metálicos	7,8%	-2,1%	-8,0%	-6,5%	-7,5%	-5,9%	-54,4%
Metales comunes	8,3%	11,9%	-2,2%	14,3%	3,0%	5,7%	105,2%
Metalmecánica y ap. eléctricos	20,8%	-10,4%	22,5%	9,4%	18,0%	8,4%	186,2%

Fuente: UN Comtrade e INDEC

Cuadro 10. Participación de la Argentina en las exportaciones mundiales. A precios corrientes

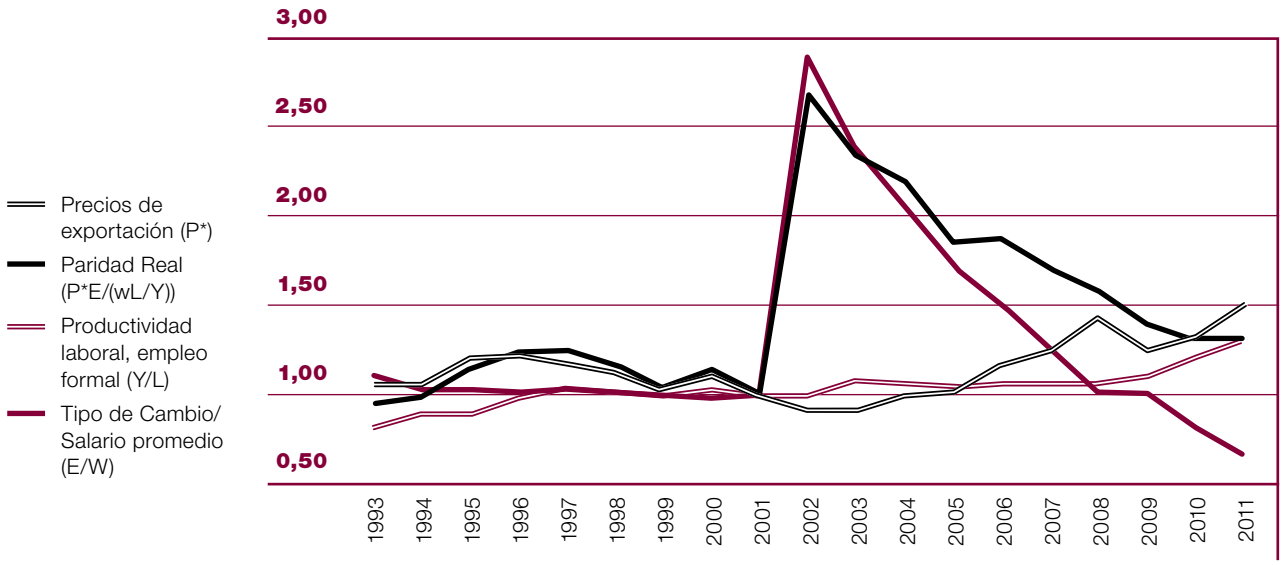
	1993	1998	2002	2008	2010
Total economía	**0,47%**	**0,52%**	**0,36%**	**0,41%**	**0,43%**
Industria	**0,39%**	**0,40%**	**0,30%**	**0,35%**	**0,37%**
Industria sin alimentos y tabaco	**0,23%**	**0,24%**	**0,18%**	**0,20%**	**0,22%**
Alimentos, bebidas y tabaco	2,47%	2,68%	2,00%	2,71%	2,62%
Textiles, confecciones y cuero	0,46%	0,38%	0,22%	0,19%	0,21%
Madera y muebles	0,08%	0,10%	0,12%	0,07%	0,06%
Papel y edición	0,21%	0,28%	0,19%	0,22%	0,26%
Combustibles	2,92%	0,22%	0,89%	0,36%	0,23%
Químicos, caucho y plásticos	0,28%	0,34%	0,26%	0,30%	0,30%
Minerales no metálicos	0,26%	0,18%	0,11%	0,12%	0,14%
Metales comunes	0,34%	0,31%	0,36%	0,26%	0,35%
Metalmecánica y ap. eléctricos	0,12%	0,18%	0,09%	0,15%	0,18%

Fuente: UN Comtrade

Como se puede observar en el *Gráfico 19,* tras una desaceleración entre 1998 y 2002, las exportaciones de bienes originados en la industria manufacturera mantuvieron un movimiento expansivo durante el conjunto del período, considerando los altibajos de las condiciones internacionales desde 2008[4]. Esta evolución implicó que en el lapso de unos veinte años (1993-2011) se cuadruplicara aproximadamente el volumen de las exportaciones industriales. El crecimiento observado en 1998-2011 (a un ritmo medio del orden de 7% anual a precios constantes, sea que se consideren las exportaciones totales de la industria o los rubros no alimenticios) *(Cuadro 9)* reflejó una mayor internacionalización, medida por la relación entre exportaciones y valor bruto de producción (hasta alcanzar niveles de alrededor de 20%). Tal comportamiento se correspondió con una tendencia global. La participación de la Argentina en las exportaciones manufactureras mundiales a precios corrientes fue de 0,37% en 2010 (0,40% en 1998), y de 0,22% (0,24% en 1998) excluyendo alimentos *(Cuadro 10).*

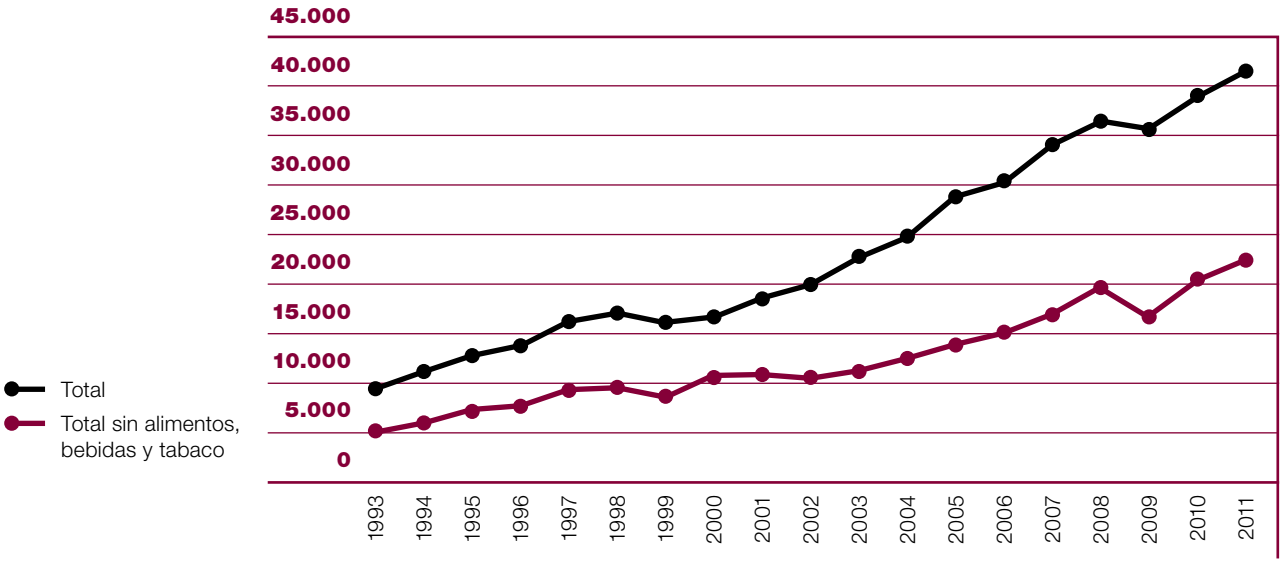
[4] Sobre la evolución reciente de las exportaciones industriales ver Albornoz y Hallak (2011, 2012).

Gráfico 18. Industria manufacturera. Relación entre precios de exportación y costo laboral unitario en dólares. Índices, 2001=1



Fuente: BCRA, INDEC y Ministerio de Trabajo

Gráfico 19. Exportaciones manufactureras. En millones de pesos de 1993



Fuente: UN Comtrade e INDEC

Los *Gráficos 20* y *21* permiten observar la estructura exportadora según sus principales destinos. Como se puede apreciar, el Mercosur redujo su importancia relativa como destino de las exportaciones manufacturas (de 39% en 1998 a 29% en 2011). De hecho, la OECD devino el principal mercado externo de la industria argentina. Este proceso de cambio en los principales destinos está en parte explicado por el dinamismo de las exportaciones de alimentos y bebidas a la OECD. De hecho, una vez que se excluyen estos bienes, la participación del Mercosur sobre el total de las exportaciones mantiene su papel principal, aunque se evidencia también una pérdida relativa respecto a los demás destinos (con una caída del 55% al 47% entre 1998 y 2011). Asimismo, el crecimiento de la participación de destinos como América Latina excepto Mercosur, y el heterogéneo grupo del Resto del Mundo sugiere una mayor diversificación exportadora que, como se verá, se manifiesta también al analizar las exportaciones al nivel de la firma[5].

El incremento de las exportaciones industriales estuvo asociado con una ampliación en varios *márgenes:* la cantidad de empresas exportadoras, el menú de bienes vendidos, el conjunto de las economías de destino y los volúmenes de embarques. Los datos disponibles para el intervalo 2002-2008 muestran que las firmas que exportaron en ambos años aumentaron las ventas de los bienes ya exportados a destinos que ya alcanzaban (este margen intensivo da cuenta de cerca de un tercio de la suba de valores de exportación). Además, abrieron ventas de nuevos productos a esos mercados, así como nuevos destinos para la gama de bienes que exportaban al inicio (este efecto también representó una tercera parte del aumento total) y llegaron a nuevos pares producto-mercado. En el agregado, aumentó el número de variedades (combinación producto a 6 dígitos-destino) exportadas, de 34.300 en 2002 a 44.500 en 2008, aunque la diversificación de destinos en la venta de bienes ya exportados fue de mayor impacto cuantitativo. Por otra parte, el grupo de empresas exportadoras pasó de cerca de 7.000 a unas 11.300. De todos modos, esta incorporación de firmas explica una fracción limitada (un 10%) del crecimiento total dado que las nuevas exportaciones típicamente empiezan con magnitudes relativamente pequeñas y luego evolucionan según la suerte de las primeras operaciones.

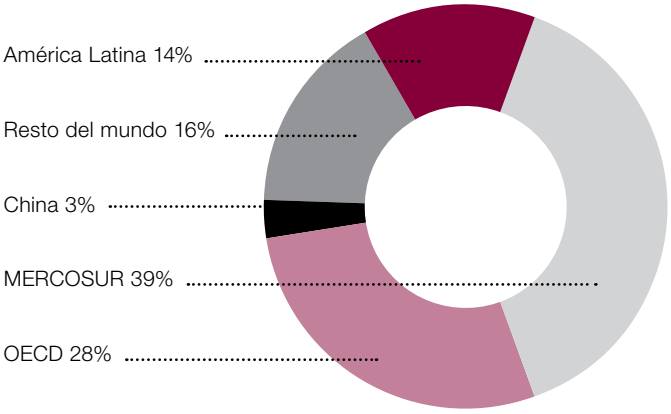
El crecimiento de las exportaciones manufactureras estuvo liderado por el sector alimenticio (7,5% anual entre 1998 hasta 2011, lo que acumuló un incremento cercano a 160%), los productos químicos y plásticos y la metalmecánica (en ambos casos, con subas de 8,5% anual) *(Cuadro 9).* Estos incrementos acompañaron a una todavía más intensa expansión del comercio mundial de tales bienes. Al interior de cada sector se observa una considerable concentración de los productos exportados: más de la mitad de las ventas externas sectoriales está representadas por un par de clases de productos: 67% para la agroindustria, 87% en MAE y 52% en químicos, cauchos y plásticos, si bien en este caso el rubro principal está constituido por un agregado de productos muy diversos *(Gráficos 22, 23* y *24).*

El *Gráfico 25* y el *Cuadro 12* permiten observar que las importaciones de bienes industriales oscilaron con gran intensidad, con caídas de 25% anual en el período recesivo 1998-2002, y subas promedio de 23% anual en 2002-2011. En la medición entre puntas, se registró un incremento (a precios constantes) de 6%. Así, el coeficiente de importaciones a valor de producción industrial se elevó hasta alcanzar alrededor de 30% (un entorno de 45% si se excluye a la rama alimenticia); con niveles que superaron 100% en el caso de la metalmecánica y aparatos eléctricos.

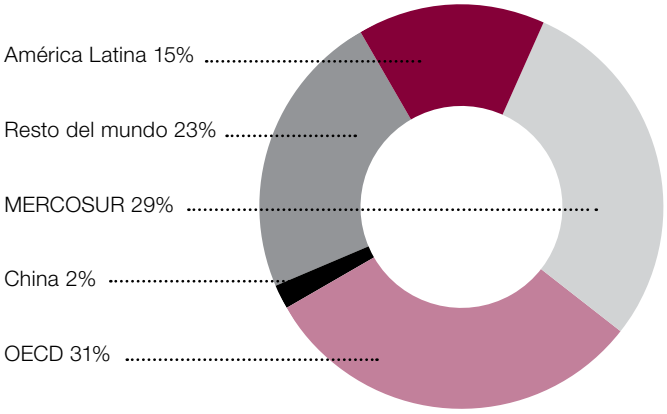
[5] Los destinos exportadores se encuentran clasificados de la siguiente manera: MERCOSUR (Brasil, Uruguay y Paraguay), América Latina (Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela), OECD (incluye a los países miembros en 1990: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía), China y Resto del Mundo.

Gráfico 20. Exportaciones por destino. Industria con alimentos y bebidas. En dólares corrientes

Año 1998



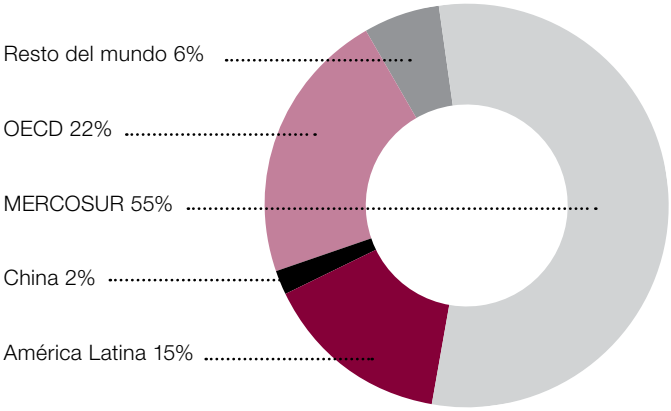
Año 2011



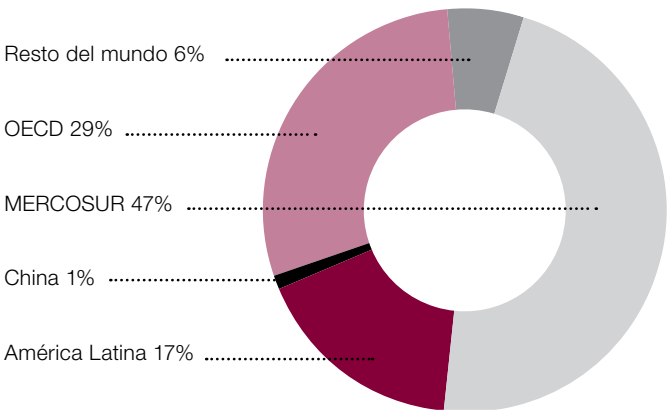
Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade

Gráfico 21. Exportaciones por destino. Industria sin alimentos y bebidas. En dólares corrientes

Año 1998



Año 2011



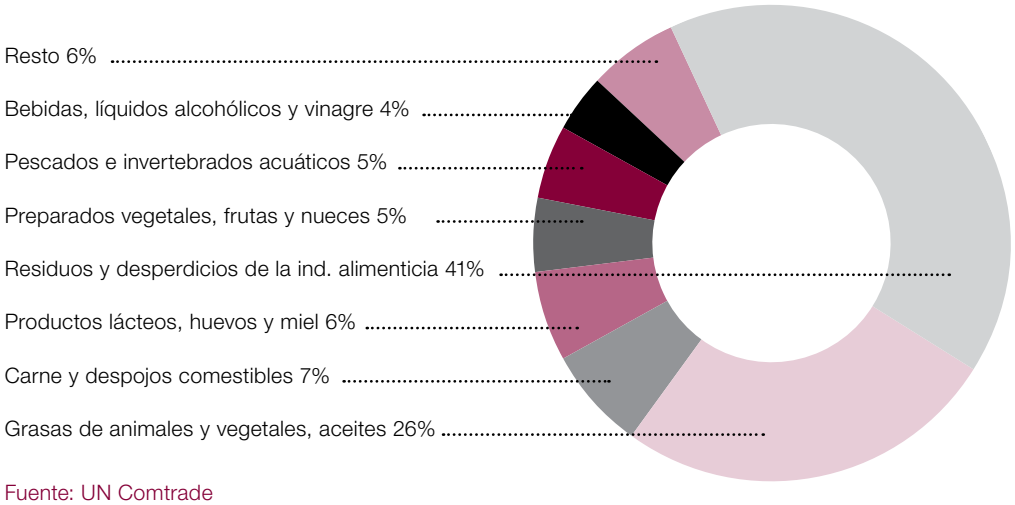
Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade

Cuadro 11. Márgenes del comercio industrial, 2002-2008

Crecimiento total	2002-2008
Continuos	**90%**
Mismos bienes, mismos mercados	33%
Nuevos bienes, nuevos mercados	9%
Nuevos mercados, viejos bienes	33%
Nuevos bienes, nuevos mercados	6%
Nueva combinación bien-mercado	9%
Entrantes	**10%**

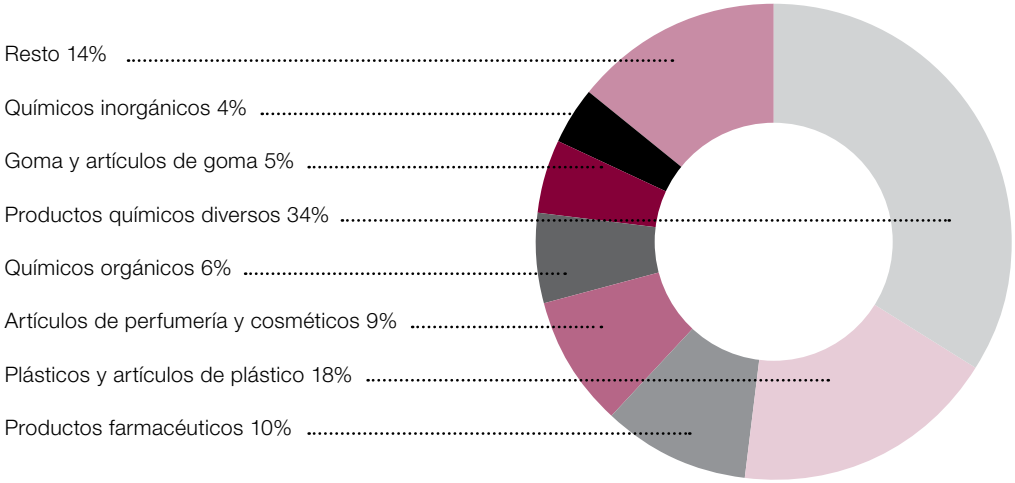
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana

Gráfico 22. Estructura de exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco.
Año 2011. Dólares corrientes



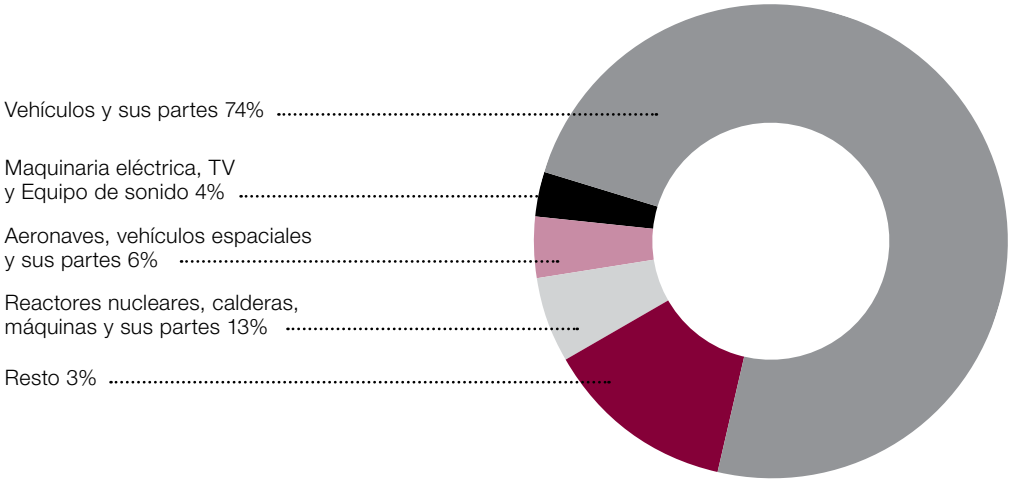
Fuente: UN Comtrade

Gráfico 23. Estructura de exportaciones de químicos, plástico y caucho.
Año 2011. Dólares corrientes



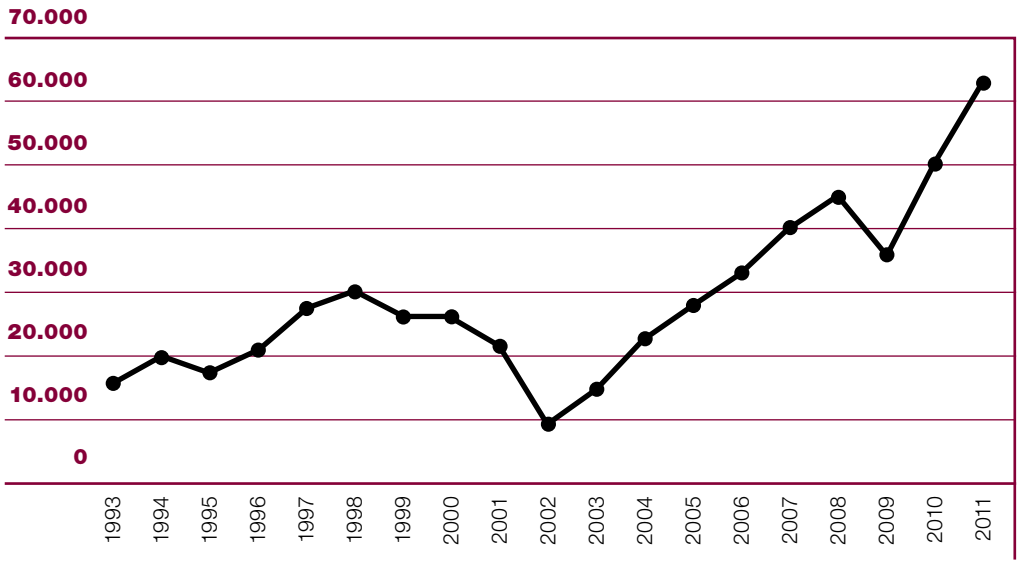
Fuente: UN Comtrade

Gráfico 24: Estructura de exportaciones de metalmecánica y aparatos eléctricos.
Año 2011. Dólares corrientes



Fuente: UN Comtrade

Gráfico 25. Importaciones manufactureras. En millones de pesos de 1993



Fuente: INDEC y UN Comtrade

Cuadro 12. Crecimiento del volumen de importaciones. A precios de 1993

					Anual	1998-2011	
	1993-1998	1998-2002	2002-2008	2008-2011	2002-2011	Anual	Acumulado
Total Economía	**13,8%**	**-24,6%**	**29,4%**	**9,5%**	**22,4%**	**5,5%**	**99,6%**
Industria	**13,5%**	**-25,0%**	**29,5%**	**11,4%**	**23,2%**	**5,7%**	**106,2%**
Ind. sin Alimentos y Tabaco	**13,8%**	**-25,2%**	**30,0%**	**11,4%**	**23,5%**	**5,8%**	**109,1%**
Alimentos, Bebidas y Tabaco	7,7%	-20,9%	13,0%	14,9%	13,6%	1,7%	23,9%
Textiles, Confecciones y Cuero	8,6%	-29,1%	33,5%	4,0%	22,9%	3,7%	60,8%
Madera y Muebles	1,7%	-33,9%	33,3%	13,7%	26,4%	3,6%	57,7%
Papel y Edición	14,8%	-25,1%	15,5%	2,7%	11,0%	-1,6%	-19,0%
Combustibles	-22,3%	13,2%	36,2%	16,7%	29,4%	24,2%	1.566,8%
Químicos, Caucho y Plásticos	16,8%	-11,4%	10,3%	11,7%	10,8%	3,4%	54,9%
Minerales no Metálicos	15,5%	-27,8%	8,5%	-3,2%	4,5%	-6,8%	-59,7%
Metales Comunes	18,8%	-19,5%	20,9%	-1,2%	13,0%	1,8%	26,5%
Metalmecánica y ap. eléctricos	13,5%	-34,5%	45,8%	13,1%	33,9%	7,5%	155,5%

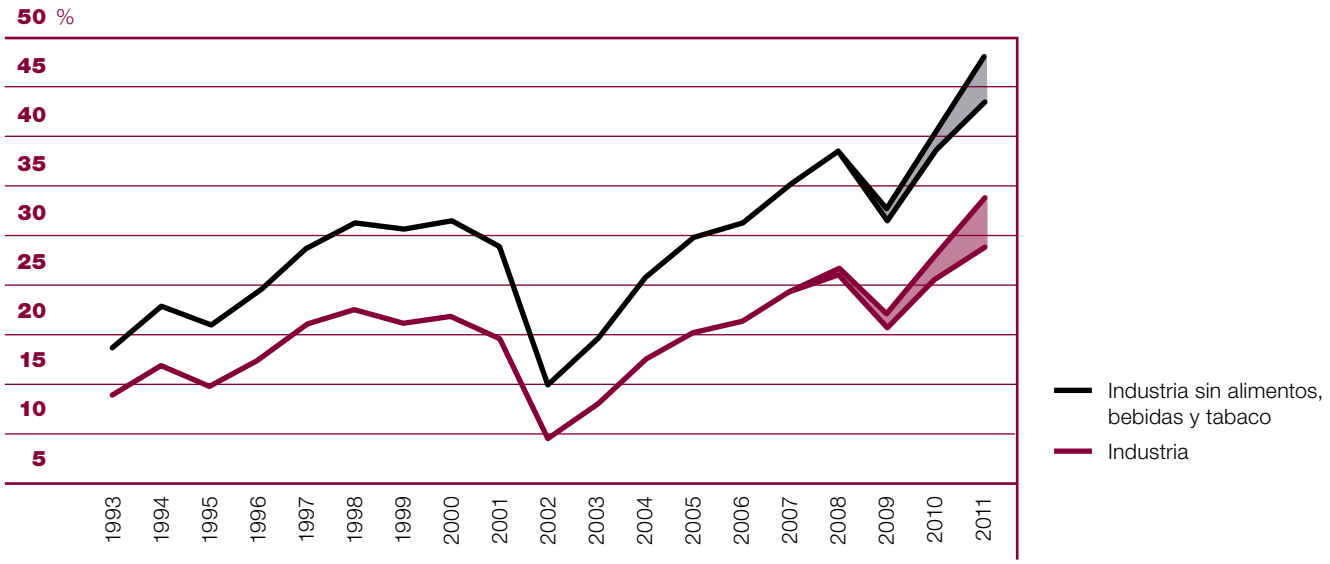
Fuente: UN Comtrade e INDEC

Cuadro 13. Relación importaciones / VBP. A precios de 1993

	1993	1998	2002	2008	2011
Industria	**14,0%**	**22,6%**	**9,5%**	**26,1%**	**28,9%** (33,8%)
Industria sin Alimentos y Tabaco	**18,9%**	**31,4%**	**14,8%**	**38,6%**	**43,5%** (48,5%)
Alimentos, Bebidas y Tabaco	2,1%	2,5%	1,1%	1,5%	1,7%
Textiles, Confecciones y Cuero	8,0%	12,1%	5,7%	17,0%	14,9%
Madera y Muebles	9,1%	7,6%	2,7%	9,2%	13,4%
Papel y Edición	8,4%	15,5%	6,1%	7,7%	8,0%
Combustibles	2,6%	0,7%	1,3%	7,0%	12,3%
Químicos, Caucho y Plásticos	19,2%	31,8%	22,8%	26,3%	27,0%
Minerales no Metálicos	5,5%	11,7%	5,5%	3,9%	2,9%
Metales Comunes	11,3%	23,9%	14,0%	23,5%	19,8%
Metalmecánica y ap. eléctricos	45,2%	74,2%	30,3%	101,4%	108,5%

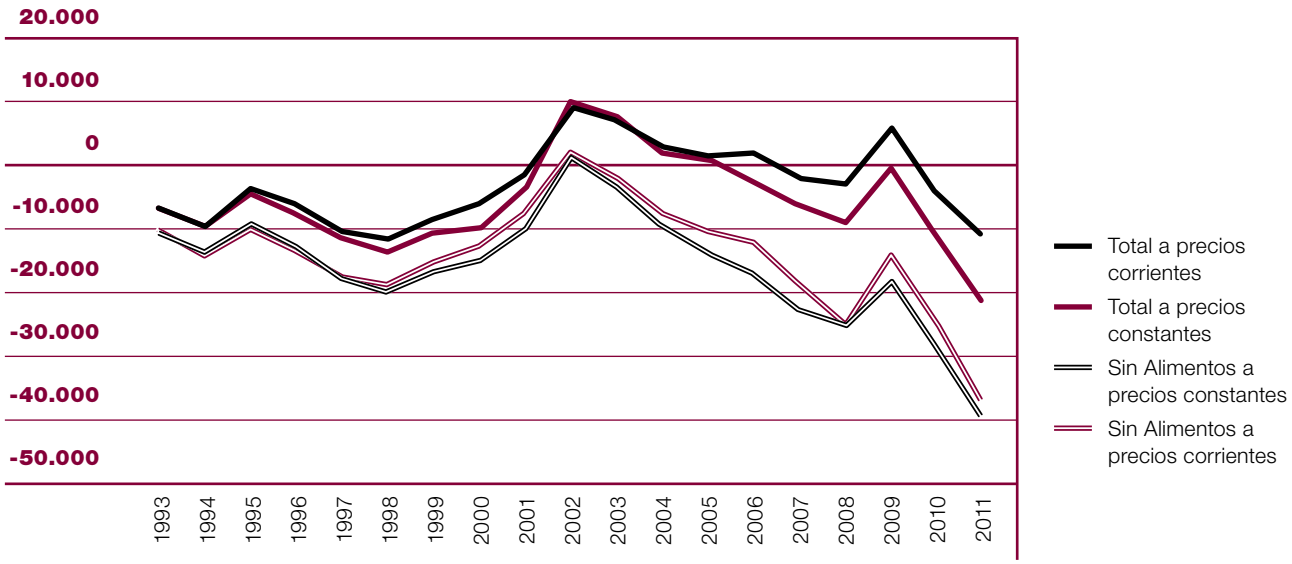
Fuente: UN Comtrade, INDEC y Coremberg (2012)

Gráfico 26. Relación importaciones/VBP. A precios constantes



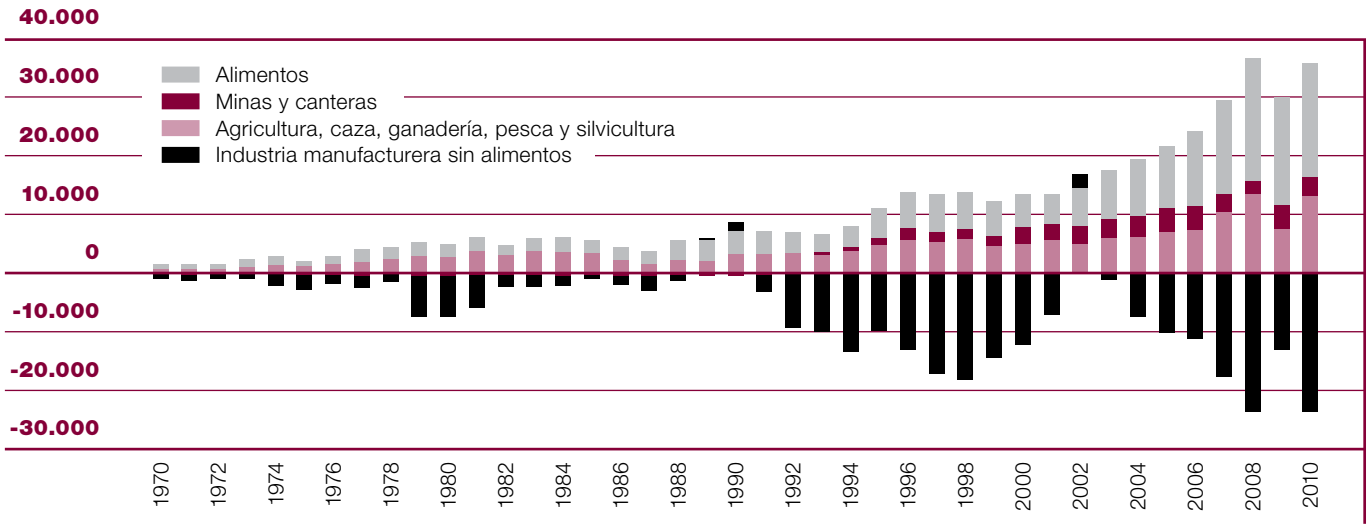
Fuente: INDEC, UN Comtrade y Coremberg (2012)

Gráfico 27. Balance comercial de manufacturas. En millones de dólares



Fuente: INDEC y UN Comtrade

Gráfico 28. Argentina. Balance comercial por sector. En millones de dólares corrientes



Fuente: CEPAL

Por contraste, la magnitud de las importaciones relativas al valor de producción se redujo en sectores como los químicos (del 31,8% en 1998 al 27% en 2011), las ramas de papel y edición (del 15,5% en 1998 al 8% en 2011) y la elaboración de metales comunes (con una caída del 23,9% en 1998 al 19,8% en 2011) *(Cuadro 13* y *Gráfico 26).*

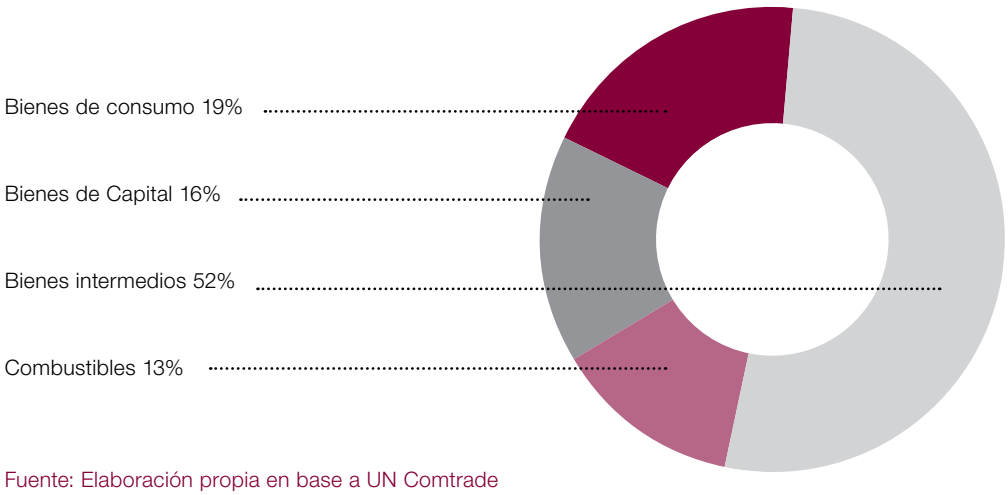
La aguda caída de las importaciones en la crisis de 2001- 2002 hizo que el intercambio de bienes industriales mostrara un fuerte superávit, con un inusual excedente en el conjunto de los productos no alimenticios. En la expansión posterior, y dejando de lado los altibajos registrados en 2009, esos saldos fueron disminuyendo de modo que el déficit del comercio de manufacturas tomó magnitudes considerables, sobre todo si se excluye a los alimentos *(Gráfico 27).* El propio crecimiento de la actividad manufacturera local fue un factor del incremento de las importaciones *(Gráfico 28).*

El *Gráfico 29* muestra que el crecimiento total de las importaciones industriales sin alimentos y bebidas entre 1998 y 2011 (140%) se puede descomponer de la manera siguiente: bienes intermedios (52%), bienes de consumo final (19%), bienes de capital (16%), y combustibles (13%)[6]. Al mismo tiempo, agregando las importaciones realizadas por firmas manufactureras[7], se observa que en 2008 las compras de bienes intermedios y de capital alcanzaron cerca de 9% del valor de producción (5% en los mínimos de 2002). Esa intensidad de importaciones de bienes de producción registró valores especialmente elevados en el sector de MAE (con importaciones cercanas a 23% del VBP) y, sobre todo, en los rubros de fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones e informática, actividades típicamente de ensamblaje (véase Albornoz, 2012). Las importaciones intermedias y de capital destinadas a la industria manufacturera fueron inferiores en la mayoría de los sectores (exceptuando a los de papel y minerales no metálicos) a las exportaciones de los correspondientes bienes *(Cuadro 14);* la disponibilidad de esos bienes de producción fue probablemente un elemento que facilitó el dinamismo de las exportaciones (Bas, 2012).

[6] El aporte al crecimiento de cada rubro prácticamente no se modifica cuando se incluyen alimentos y bebidas.

[7] Esta medida puede subvaluar el peso de las importaciones pues no considera las compras que hacen las empresas de bienes de capital e insumos importados por terceros.

Gráfico 29. Participación en el crecimiento de las importaciones. Manufactura sin alimentos y bebidas (1998-2011)



Fuente: Elaboración propia en base a UN Comtrade

Cuadro 14. Importaciones directas de insumos y bienes de capital. A precios corrientes

	% del VBP		% de las Exportaciones	
	2002	2008	2002	2008
Total Industria	**5,0**	**8,9**	**17,8**	**33,7**
Alimentos, Bebidas y Tabaco	1,3	1,9	4,2	5,2
Textiles, Confecciones y Cuero	4,5	8,9	14,9	56,6
Madera y Muebles	2,8	5,2	13,9	75,4
Papel y Edición	6,9	8,6	71,7	141,2
Combustibles	0,6	0,9	2,7	4,4
Químicos, Caucho y Plásticos	11,5	15,5	54,8	71,4
Minerales no Metálicos	5,2	6,8	46,3	128,5
Metales Comunes	5,1	8,4	14,9	42,7
Metalmecánica y ap. eléctricos	10,7	22,9	26,0	65,2

Fuente: NOSIS

Cuadro 15. Dependencia de exportaciones intensivas en recursos naturales (2010)

	Exportaciones Primarias + Combustibles/PBI[8] Año 2010
Argentina	6%
Brasil	5%
Chile	24%
Colombia	10%
Perú	17%

Fuente: UN Comtrade

[8] Las exportaciones de oro y cobre se consideraron como exportaciones primarias.

4. Algunos comentarios y conclusiones

El análisis del crecimiento económico en los años recientes está sujeto a incertidumbres respecto de la medición de precios y cantidades de las variables relevantes. De acuerdo con los registros publicados de las cuentas nacionales, entre 2008 y 2011 (años que se pueden identificar como puntos cíclicamente altos), la economía se habría expandido a una tasa cercana al 6% anual. El incremento es aún mayor para la industria manufacturera. Sin embargo, es posible que estas cifras sobreestimen el nivel de actividad. Cálculos alternativos que intentan mantener criterios y métodos usuales en la elaboración de estas estadísticas sugieren un ritmo de crecimiento sensiblemente más moderado. La ambigüedad en las cifras dificulta identificar la velocidad de la tendencia expansiva que manifiesta la última fase de crecimiento. Al margen del valor numérico del crecimiento del producto, si bien disminuyeron las tasas de ahorro e inversión a precios corrientes, la acumulación de capital prosiguió con una significativa intensidad. Sin embargo, los coeficientes de capital en relación al producto se ubicaron en niveles comparativamente bajos. Esto se hizo sentir especialmente en las áreas de infraestructura.

Por otro lado, más allá de la incertidumbre en condiciones internacionales, las grandes oscilaciones del comercio global en el trienio 2008-2011 arrojaron como saldo un incremento adicional en los términos del intercambio. Al mismo tiempo, la recuperación de las importaciones mundiales luego de la caída en 2009 alcanzó especialmente a Brasil y otros países de América Latina. En este contexto, las exportaciones argentinas se elevaron en un 20% acumulado en este período, con un ritmo menor en términos de cantidades (alrededor de 11%). Asimismo, la oferta de granos creció levemente (2% anual) mientras caía la producción de hidrocarburos. Las crecientes compras de combustibles fueron un elemento significativo en

el crecimiento de las importaciones (cerca del 30% en el trienio). Mientras que el tipo de cambio mantenía un deslizamiento por debajo de la variación de precios, el impulso de las importaciones se conjugó con la creciente demanda privada de activos externos, presionando sobre el mercado de divisas. Como respuesta, se reforzaron los controles administrativos sobre transacciones comerciales y financieras con el exterior. Las importaciones declinaron en 2012, junto con una desaceleración en el nivel de actividad y una caída en las exportaciones influida por una menor cosecha de granos y el debilitamiento de la demanda de productos industriales proveniente de Brasil.

Al margen de la influencia de las variables externas, para las cuales se abre un amplio abanico de escenarios posibles, el panorama de crecimiento de la economía parece depender especialmente de cómo se configuren los flujos de inversión en capital físico. Resulta presumible que el sendero de expansión futuro demandará una intensidad de capital no menor a la del pasado reciente, con un énfasis mayor en actividades como energía, combustibles y transportes (donde las magnitudes de los proyectos tienden a ser considerables), además de un sostenido incremento del potencial de producción en las manufacturas y el sector agropecuario.

En el período postcrisis de la convertibilidad, el autofinanciamiento contribuyó con una parte importante de los recursos destinados a inversiones a medida que se fueron utilizando los márgenes preexistentes de capacidad. En el caso de la construcción residencial, que tuvo un impacto substancial en estimular la actividad y la demanda, la utilización de fondos acumulados en divisas jugó un papel importante. Por otro lado, pese a que la inflación se fue instalando como rasgo del funcionamiento económico, la holgura externa y fiscal que se mantuvo por varios años facilitó la actividad de inversión y fue ampliando horizontes de decisión. Sin embargo, esas condiciones se fueron modificando, de modo que se plantearon preguntas acerca de la conformación que tomarían los incentivos para la acumulación, la orientación de la formación de capital entre diferentes actividades, y los mecanismos de financiamiento de la inversión, pública y privada.

La generación de ahorros y las modalidades de su canalización hacia usos productivos toman relevancia especial cuando el refuerzo del crecimiento tiene aparejado encarar proyectos con altos requerimientos de capital. La Argentina experimentó a lo largo de su evolución con múltiples formas del sistema de crédito y de arreglos contractuales, en cuanto a plazos y denominación de las obligaciones. Durante algunos períodos se buscó sostener la acumulación mediante la utilización de préstamos externos, mientras que el crédito local empleaba de manera difundida al dólar como referencia. Los resultados mostraron las fragilidades derivadas del endeudamiento con el resto del mundo y de la prevalencia de una unidad de contratación en términos de la cual los ingresos de los residentes son intrínsecamente volátiles. Al mismo tiempo, la propensión inflacionaria de la economía, y la memoria resultante, contribuyeron a restringir la contratación en moneda nacional más allá de plazos cortos. Esto se acentuó en los últimos años cuando el escepticismo sobre los índices de precios inhibió el surgimiento de la indexación como alternativa. Desde este punto de vista, al margen de la relevancia que adquiere sostener las expectativas sobre la demanda agregada como estímulo para la inversión, la incertidumbre macroeconómica vinculada con la inflación aparece como un apreciable limitante del crecimiento económico. La dificultad de acceso al crédito internacional en un contexto de considerables requerimientos de inversión emerge como restricción adicional.

La economía argentina cuenta con una substancial base de creación de valor derivada de los considerables niveles de productividad y dinamismo del sector agropecuario, a través de su impacto directo y de sus repercusiones sobre el gasto interno, la oferta de divisas y los ingresos públicos. Sin embargo, la Argentina no se destaca por su dotación de capital natural dentro del conjunto de países abundantes en esos recursos (véase Banco Mundial, 2006, 2011). Como indicador simple, el valor a precios internacionales de la cosecha de granos es netamente inferior en términos per cápita al que alcanzan, por ejemplo, las exportaciones de petróleo de Venezuela o de cobre de Chile. Las exportaciones primarias de la Argentina constituyen (así como también para el Brasil) una fracción comparativamente baja del producto *(Cuadro 15).*

En consecuencia, el aprovechamiento de los recursos naturales, con toda su importancia para la economía argentina, no sustentaría la generación de niveles de producto, ingreso y empleo sostenidos y crecientes sin un impulso diversificado de la actividad productiva, con un rol central para la industria manufacturera. Las modalidades y rasgos de la industrialización han sido materia histórica de debate en el país, en función de su configuración de recursos, de las condiciones de competencia en los mercados internacionales de manufacturas, y de las implicancias distributivas de la estructura productiva. Las políticas dirigidas al sector oscilaron entre dos polos. En uno de ellos tendía a establecerse una distinción nítida entre manufacturas de producción local y los bienes importables, con la ambición de avanzar hacia la progresiva sustitución de bienes intermedios y de capital. En el otro lado se ubicaron los intentos para incorporar a la industria a los mercados internacionales, con exposición a la competencia externa. Los principales ensayos de apertura industrial, en contextos macroeconómicos marcados por apreciaciones cambiarias, indujeron declives en el sector, y terminaron en crisis. Por otro lado, la expansión que siguió a la crisis de 2001-2002 tuvo entre sus características salientes el crecimiento de la actividad industrial con un mayor grado de inserción internacional, tanto en exportaciones como en importaciones. Este proceso coincidió con la internacionalización de cadenas productivas y su consecuente impacto en la expansión del comercio mundial.

Sin embargo, las limitaciones a las compras externas en 2012 (una suerte de devaluaciones selectivas por administración de cantidades caso por caso) sugieren la intención de restringir los coeficientes agregados de importación, mediante intervenciones puntuales en rubros que incluyeron a los bienes intermedios y de capital. Queda por observar si esta forma de sustitución de importaciones puede conformar interrelaciones de insumo-producto con potencial de dinamismo productivo. De este modo, la prolongación de la tendencia de crecimiento abre preguntas que involucran al contenido y la forma de gestión macroeconómica y productiva, y sus interrelaciones mutuas.

Referencias bibliográficas

Albornoz F. (2012). *Proteger para desindustrializar.* Foco Económico. Febrero 2012. (En http://focoeconomico.org/2012/02/15/proteger-para-desindustrializar/)

Albornoz F. y Hallak J.C. (2011). *Misteriosas exportaciones industriales argentinas.* Foco Económico. Noviembre 2011. (En http://focoeconomico.org/2011/11/09/misteriosas-exportaciones-industriales-argentinas/)

Albornoz F. y Hallak J.C. (2012). *Sobre las exportaciones industriales y la apreciación cambiaria.* Foco Económico. Septiembre 2012. (En http://focoeconomico.org/2012/09/24/sobre-las-exportaciones-industriales-y-la-apreciacion-cambiaria/)

Azpiazu D. y Schorr M. (2010). *La industria argentina en la post-convertibilidad: Reactivación y legados del neoliberalismo.* Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 41. N°161. Abril - Junio.

Banco Mundial (2006). *Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century.* The World Bank.

Banco Mundial (2011). *The Changing Wealth of Nations. Measuring Sustainable Development in the New Millennium.* Environment and Development. The World Bank.

Bas María (2012). *Input-trade liberalization and firm export decisions: Evidence from Argentina.* Journal of Development Economics. Vol. 97-2, pp. 481-493.

Castro L. y Levy Yeyati E. (2012). *Radiografía de la industrialización argentina de la post convertibilidad.* Integración Global y Desarrollo Productivo. Documento de Políticas Públicas N°112. CIPPEC.

Coremberg A. (2012). *The ARKLEMS + LAND Database: Measuring productivity in unstable and natural resources dependent economies: Argentina.* Second World KLEMS Conference Harvard University Cambridge, Massachusetts, 9-10 de Agosto, 2012.

Coremberg A.; Goldzier P.; Heymann D.; Ramos A. (2007). *Patrones de Ahorro e Inversión en Argentina 1950-2006.* Serie Macroeconómica del Desarrollo N°63. CEPAL.

Fanelli J. (2012). *La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI ¿Cómo pensarlo?, ¿Qué tenemos?, ¿Qué necesitamos?* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Fernández Bugna C. y Porta F. (2007). *El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural.* En Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. CEPAL (2007).

Herrera G. y Tavosnanska A. (2011). *La industria argentina a comienzos del siglo XXI.* Revista CEPAL N°104. Agosto 2011.

Kosakoff B. (2010). *Marchas y contramarchas de la industria argentina (1958-2008).* En Desarrollando capacidades competitivas. Estrategias empresariales, internalización y especialización productiva de la Argentina. Edición especial del Boletín Informativo Techint.

Nofal B. (2012). *Evolución Industrial de la Argentina: ¿Enfermedad Holandesa o Cambio Estructural?* Boletín Informativo Techint N°336. Pp. 131-175.

Anexos estadísticos

Anexo 1. Evolución del mercado oficial del dólar
(Tipo vendedor para transferencias financieras)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
1983						8,8910
84	26,3140	29,0720	32,7340	37,5360	44,0040	51,2670
85	223,4800	268,1500	342,8900	444,2100	601,9800	
Australes por dólar estadounidense (Un austral = 1.000 pesos argentinos = 10.000.000 pesos Ley = 1.000.000.000 pesos m/n)						
1985						0,8010
86	0,8010	0,8010	0,8010	0,8410	0,8610	0,8910
87	1,3320	1,5410	1,5410	1,5410	1,6220	1,8020
88	5,5400	6,1700	6,6200	7,4900	9,2000	11,2100
89	17,5100	28,2000	49,8000	77,0000	177,0000	262,0000
1990	1.870,0000	5.970,0000	4.660,0000	5.010,0000	5.010,0000	5.270,0000
91	9.430,0000	9.990,0000	9.635,0000	9.810,0000	9.910,0000	9.975,0000
Pesos por dólar estadounidense (Un peso = 10.000 australes = 10.000.000 pesos argentinos = 100.000.000.000 pesos Ley = 10.000.000.000.000 pesos m/n)						
1992	0,9910	0,9910	0,9930	0,9910	0,9910	0,9910
93	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
94	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
1995	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
96	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
97	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
98	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
99	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
2000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
01	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
02	2,0500	2,1500	3,0000	2,9800	3,6000	3,8000
03	3,2100	3,1900	2,9800	2,8200	2,8500	2,8000
04	2,9280	2,9230	2,8600	2,8400	2,9600	2,9580
2005	2,9240	2,9380	2,9170	2,9100	2,8830	2,8870
06	3,0660	3,0740	3,0820	3,0480	3,0850	3,0860
07	3,1030	3,1000	3,1000	3,0900	3,0770	3,0930
08	3,1560	3,1590	3,1650	3,1640	3,0980	3,0240
09	3,4875	3,5595	3,7135	3,7198	3,7465	3,7952
2010	3,8230	3,8598	3,8763	3,8862	3,9268	3,9318
11	4,0008	4,0305	4,0520	4,0855	4,0887	4,1110
12	4,3362	4,3565	4,3785	4,4148	4,4713	4,5253

Anexo 2. Evolución del mercado libre del dólar
(Basado en los tipos de cambio en los mercados internacionales. A partir de julio 2011 la fuente es Ámbito Financiero) (Fin de mes, promedio compra-venta)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos argentinos por dólar estadounidense (Un peso argentino = 10.000 pesos Ley = 1.000.000 pesos m/n)						
83						11,5000
84	35,2500	44,8500	52,8500	58,4000	65,6500	73,6500
85	266,0000	356,0000	464,0000	557,5000	673,0000	
Australes por dólar estadounidense (Un austral = 1.000 argentinos = 10.000.000 pesos Ley = 1.000.000.000 pesos m/n)						
1985						0,8550
86	0,8850	0,8650	0,9250	0,9100	0,8900	0,8800
87	1,6130	1,7200	2,0350	2,0700	2,0600	2,1450
88	5,4850	6,1650	6,3850	7,3150	9,1900	11,3500
89	17,6350	28,1000	48,4000	80,2500	225,0000	535,0000
1990	1.860,0000	5.840,0000	4.645,0000	4.925,0000	4.995,0000	5.310,0000
91	9.250,0000	10.275,0000	9.630,0000	9.832,5000	9.922,5000	9.992,5000
Pesos por dólar estadounidense (Un peso = 10.000 australes = 10.000.000 argentinos = 100.000.000.000 pesos Ley = 10.000.000.000.000 pesos m/n)						
1992	0,9905	0,9899	0,9934	0,9895	0,9895	0,9915
93	0,9991	0,9991	0,9997	0,9978	1,0001	0,9983
94	0,9984	1,0015	1,0011	0,9986	0,9985	0,9974
1995	1,0006	1,0017	1,0009	1,0011	0,9986	0,9989
96	0,9992	0,9998	0,9997	0,9995	1,0000	1,0006
97	0,9985	0,9993	0,9994	0,9995	0,9993	1,0005
98	0,9988	0,9989	1,0007	1,0001	0,9997	0,9997
99	1,0003	0,9999	0,9987	0,9994	1,0014	1,0049
2000	0,9996	0,9987	0,9991	0,9987	1,0009	0,9984
01	0,9992	0,9996	1,0009	1,0001	0,9994	1,0010
02	1,9500	2,0000	2,9500	2,9750	3,6000	3,8500
03	3,2050	3,2050	2,9750	2,8250	2,8550	2,8000
04	2,9750	2,9150	2,8650	2,8450	2,9600	2,9550
2005	2,9250	2,9250	2,9150	2,9000	2,8850	2,8850
06	3,0650	3,0700	3,0650	3,0450	3,0800	3,0900
07	3,1050	3,1050	3,1050	3,0950	3,0850	3,0900
08	3,1550	3,1550	3,1650	3,1850	3,1100	3,0350
09	3,4850	3,5650	3,7200	3,7400	3,8100	3,8360
2010	3,8775	3,9225	3,8825	3,9150	3,9175	3,9950
11	4,1325	4,1625	4,1550	4,2950	4,3250	4,2700
12	4,7900	4,7200	4,9300	5,1000	5,9000	5,9500

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
9,9710	11,2820	13,0860	15,8170	19,2920	23,2710	11,2784	83
61,7710	74,4200	91,8340	120,1240	148,7200	178,8900	74,7238	84
							1985
0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,8010	0,6240	1985
0,9210	1,0080	1,0700	1,1310	1,1810	1,2590	0,9638	86
1,9770	2,2705	2,6355	4,0500	4,3400	5,1000	2,9752	87
12,9600	14,4100	14,9900	15,1100	15,6700	16,5400	11,3258	88
655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	655,0000	1.800,0000	473,8758	89
5.450,0000	6.200,0000	5.615,0000	5.570,0000	5.130,0000	5.590,0000	5.112,0833	1990
9.960,0000	9.965,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.910,0000	9.990,0000	9.866,2500	91
0,9910	0,9910	0,9920	0,9920	0,9940	1,0000	0,9923	1992
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	93
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	94
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1995
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	96
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	97
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	98
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	99
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	2000
1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	01
3,7000	3,6300	3,7500	3,5200	3,6400	3,3700	3,2658	02
2,9200	2,9560	2,9150	2,8650	2,9900	2,9300	2,9522	03
2,9800	2,9970	2,9810	2,9700	2,9450	2,9790	2,9434	04
2,8610	2,9110	2,9100	3,0020	2,9660	3,0320	2,9282	2005
3,0720	3,0970	3,1040	3,0890	3,0680	3,0620	3,0778	06
3,1210	3,1560	3,1500	3,1420	3,1440	3,1510	3,1189	07
3,0310	3,0290	3,1350	3,3790	3,3690	3,4537	3,1801	08
3,8305	3,8525	3,8427	3,8190	3,8102	3,7967	3,7301	09
3,9395	3,9497	3,9607	3,9570	3,9840	3,9578	3,9210	2010
4,1430	4,1995	4,2045	4,2355	4,2807	4,3032	4,1297	11
4,5833	4,6347	4,6942	4,7655	4,8338			12

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
14,7500	19,3000	25,9000	24,1000	24,1500	25,6500	15,7300	83
82,2500	108,5000	121,8000	139,2500	180,5000	205,0000	97,3300	84
							1985
0,9500	0,9500	0,9000	0,9300	0,8650	0,8750	0,7200	1985
0,9250	1,1650	1,2130	1,2650	1,4250	1,6680	1,0850	86
2,5530	3,0830	3,6250	4,0450	4,3350	5,0950	2,8650	87
12,5700	14,3950	14,8300	15,1000	15,5900	16,3800	11,2300	88
655,0000	659,5000	647,0000	720,5000	1.007,5000	1.940,0000	546,9900	89
5.465,0000	6.265,0000	5.725,0000	5.565,0000	5.195,0000	5.815,0000	5.133,7500	1990
9.972,5000	9.972,5000	9.902,5000	99.912,5000	9.908,5000	10.027,5000	9.883,2100	91
0,9919	0,9910	0,9911	0,9911	0,9928	0,9973	0,9916	1992
0,9996	1,0013	1,0013	0,9991	0,9975	0,9984	0,9993	93
0,9984	0,9991	0,9993	0,9990	0,9999	1,0014	0,9994	94
0,9994	0,9984	0,9989	1,0003	0,9992	1,0016	0,9999	1995
1,0012	1,0001	1,0002	0,9995	0,9989	1,0005	0,9999	96
0,9998	0,9996	0,9995	1,0022	1,0007	1,0014	1,0000	97
1,0002	1,0019	1,0001	1,0035	0,9999	1,0010	1,0004	98
0,9997	1,0004	0,9990	1,0000	1,0007	1,0014	1,0005	99
0,9990	0,9986	0,9989	0,9999	1,0004	1,0014	0,9995	2000
1,0029	0,9974	0,9989	1,0029	1,0038	1,1499	1,0130	01
3,6900	3,6150	3,7400	3,5150	3,6200	3,4050	3,2425	02
2,9150	2,9450	2,9050	2,8500	2,9700	2,9400	2,9492	03
2,9750	3,1050	2,9850	2,9750	2,9450	2,9750	2,9563	04
2,8650	2,9050	2,9050	3,0050	2,9750	3,0300	2,9267	2005
3,0900	3,0950	3,1050	3,0950	3,0750	3,0800	3,0796	06
3,1400	3,1750	3,1550	3,1550	3,1450	3,1525	3,1260	07
3,0350	3,0300	3,1300	3,3900	3,3650	3,4550	3,1834	08
3,8675	3,8425	3,8400	3,8175	3,8000	3,8600	3,7653	09
4,0263	4,0050	4,0275	4,0325	4,0625	4,1050	3,9807	2010
4,2750	4,4300	4,4325	4,6200	4,7400	4,7400	4,3815	11
6,4500	6,3700	6,3000	6,3400	6,4400			12

Anexo 3. Indice de precios al Consumidor para la Capital Federal y Gran Buenos Aires
Series empalmadas

Años	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
(índices: base 1988 = 100)						
1985	1,918	2,315	2,928	3,791	4,742	6,190
86	7,665	7,795	8,157	8,543	8,887	9,291
87	14,56	15,50	16,77	17,34	18,06	19,51
88	40,58	44,81	51,41	60,27	69,74	82,27
89	197,57	216,52	253,34	337,88	603,01	1.293,3
1990	16.329,6	26.383,8	51.587,1	57.453,9	65.271,9	74.343,3
91	141.703,9	179.950,3	199.821,0	210.832,2	216.745,0	223.515,6
92	249.445,3	254.818,5	260.168,7	263.516,4	265.290,0	267.370,1
93	286.923,3	289.019,1	291.192,1	294.236,0	298.021,5	300.165,2
94	305.819,7	305.808,9	306.235,2	306.980,6	308.044,6	309.236,7
1995	321.241,0	321.232,2	319.789,0	321.251,5	321.319,0	320.657,3
96	323.355,4	322.304,6	320.565,8	320.570,7	320.284,8	320.293,1
97	324.070,6	325.316,7	323.713,0	322.643,1	322.375,4	323.109,4
98	325.656,2	326.791,7	326.381,2	326.418,0	326.182,3	326.805,0
99	327.308,1	326.782,3	324.328,8	324.011,2	322.415,9	322.396,3
2000	322.578,1	322.591,3	320.886,9	320.526,1	319.280,2	318.689,9
(índices: base 1999 = 100)						
2000	100,71	100,71	100,18	100,07	99,68	99,49
2001	99,21	98,99	99,18	99,84	99,90	99,18
2002	99,84	102,97	107,05	118,17	122,91	127,36
2003	139,38	140,17	140,99	141,07	140,52	140,40
2004	143,20	143,34	144,20	145,43	146,50	147,32
2005	153,54	155,00	157,39	158,16	159,11	160,57
2006	172,12	172,80	174,88	176,58	177,41	178,27
2007	188,81	189,38	190,83	192,25	193,05	193,90
2008	204,37	205,33	207,65	209,37		
(índices: base abril 2008 = 100)*						
2008	97,61	98,07	99,18	100,00	100,56	101,20
2009	104,26	104,71	105,38	105,73	106,08	106,53
2010	112,85	114,26	115,56	116,52	117,39	118,25
2011	124,79	125,71	126,77	127,83	128,77	129,69
2012	136,91	137,92	139,21	140,37	141,51	142,53

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.
* A partir del comunicado de junio 2008 (datos correspondientes a mayo 2008), cambia la base del IPC en función de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004/5.

Series del Sistema de Indices de Precios Mayoristas y del Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nota explicatoria a los Anexos 4, 5, 6 y 7

Los nuevos Sistemas de Indices de Precios Mayoristas (SIPM) e Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires según base 1993 = 100, fueron dados a conocer en enero de 1996.

Según la información de prensa distribuida el 2 de febrero de 1996, las características metodológicas de los mismos son las siguientes:

A. El SIPM: Sistema de Indices de Precios Mayoristas

El SIPM reemplaza al Indice de Precios al por Mayor base 1981 = 100. El objetivo buscado con esta modificación de la información que suministra el INDEC es ofrecer una mayor precisión en la evolución de los precios en la etapa mayorista. Ello permitirá diferenciar las variaciones de precios provocadas por efecto de las modificaciones en la estructura impositiva de aquellas otras variaciones que provengan de decisiones de los productores, imperfecciones de los mercados, cambios en las productividades, etc.

El SIPM permitirá observar, por un lado, la evolución de los precios de los productos destinados al mercado interno –sean de origen nacional o importado– y por otro, las variaciones de los precios de los bienes que componen la oferta nacional total, esto es, sin diferenciar si su destino es el mercado interno o el externo.

Por esta razón el SIPM ofrece tres índices en lugar del único anterior. En todos los casos, los precios que se relevan se refieren a la primera etapa de la venta mayorista, sin considerar intermediaciones. Ellos son:

1. Indice de Precios Internos al por Mayor (IPIM): mide la evolución promedio de los precios a los que el productor local y/o el importador directo venden sus productos en el mercado doméstico. Se incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los impuestos internos y a los combustibles, y se deducen subsidios explícitos (como por ejemplo a los Bienes de Capital). Por tratarse de bienes destinados al mercado interno, se excluyó el valor de las exportaciones en el cálculo del peso de cada rama de actividad. Este índice, por su cobertura, es el que más se asemeja al anterior Indice de Precios al por Mayor.

2. Indice de Precios Internos Básicos al por Mayor (IPIBM): tiene igual cobertura que el IPIM, pero los precios se computan sin impuestos y sin el efecto de subsidios explícitos.

3. Indice de Precios Básicos del Productor (IPBP): mide la variación de los precios percibidos por el productor local por su producción. Es decir, considera a las exportaciones y excluye la oferta de productos importados. Los precios se miden a valores básicos y, por lo tanto, valen las mismas consideraciones sobre los impuestos realizadas para el IPIBM. Al no incluir el efecto impositivo contenido en el precio, esta valoración se considera como la más relevante para las decisiones de los productores.

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años
6,573	6,775	6,910	7,044	7,211	7,440	5,320	1985
9,920	10,791	11,571	12,272	12,922	13,534	10,112	86
21,48	24,43	27,28	32,61	35,97	37,19	23,39	87
103,37	131,92	147,35	160,60	169,77	181,39	103,62	88
3.836,3	5.288,8	5.783,6	6.107,2	6.505,4	9.112,3	3.294,6	89
82.391,3	95.028,2	109.926,1	118.379,9	125.696,5	131.574,4	79.530,5	1990
229.306,9	232.289,9	236.393,2	239.586,4	240.518,2	242.079,7	216.061,9	91
271.992,4	276.063,0	278.917,0	282.447,8	283.749,7	284.554,7	269.861,1	92
301.130,8	301.179,1	303.661,1	305.377,6	305.552,2	305.512,1	298.497,5	93
312.091,7	312.735,6	314.876,0	315.885,0	316.599,2	317.287,7	310.966,8	94
321.958,2	321.178,0	321.706,1	322.799,8	322.062,5	322.388,9	321.465,3	1995
322.029,7	321.780,3	322.364,6	323.989,6	323.486,4	322.564,0	321.965,75	96
323.827,4	324.360,3	324.205,0	323.697,1	323.071,5	323.622,0	323.667,6	97
327.826,4	327.892,6	327.791,2	326.592,0	325.816,5	325.772,4	326.660,5	98
322.995,5	321.779,7	321.138,6	321.088,4	320.073,5	319.874,4	322.849,4	99
320.074,0	319.385,4	318.894,9	319.481,4				2000
99,93	99,71	99,56	99,74	99,25	99,13	99,84	2000
98,86	98,51	98,43	98,00	97,68	97,60	98,78	2001
131,42	134,50	136,31	136,61	137,31	137,57	124,33	2002
141,03	141,06	141,12	141,95	142,30	142,60	141,05	2003
148,00	148,51	149,45	150,04	150,04	151,30	147,28	2004
162,18	162,89	164,79	166,07	168,08	169,95	161,48	2005
179,37	180,38	182,00	183,56	184,86	186,67	179,08	2006
194,87	196,01	197,58	198,93	200,63	202,49	194,89	2007
							2008
101,57	102,05	102,57	103,01	103,36	103,71	101,07	2008
107,19	108,08	108,88	109,75	110,66	111,69	107,41	2009
119,20	120,08	120,95	121,97	122,86	123,89	117,96	2010
130,72	131,81	132,91	133,75	134,54	135,67	131,24	2011
143,66	144,94	146,22	147,45	148,83			2012

Respecto al anterior índice, se renovó y amplió la muestra de productos e informantes (un total de 1400 empresas productoras y/o importadoras suministran 2800 precios que integran la base de los indicadores; se incorporó la Energía Eléctrica como un nuevo sector representado en los índices). Los nuevos índices se diseñaron siguiendo como modelo dos clasificaciones de las Naciones Unidas: la CIIU-3 (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, Revisión 3) y la CPC (Clasificación Central Provisional de Productos). El cambio del año base obedece a la necesidad de que la evolución de los precios se encuadre dentro de una estructura productiva y de precios relativos actualizada. El SIPM adopta 1993 como año base y también como referente de las ponderaciones. Para desarrollarlo se contó con la información del Censo Nacional Económico 1994. Cabe resaltar que el año 1993 será la base de las nuevas Cuentas Nacionales y que, de esta manera, los nuevos índices se ubican en un marco más amplio de renovación general de las estadísticas económicas. Es importante destacar que el relevamiento de los datos se realiza el día 15 de cada mes.

Las ponderaciones del SIPM son las siguientes:

Estructura	IPIM	IPIBM	IPBP
Nivel General	100,00	100,00	100,00
– Indice de Productos Nacionales	92,71	92,52	100,00
Productos Primarios	19,36	19,98	21,68
Agropecuarios	13,55	13,98	15,41
Pesqueros	0,68	1,70	0,68
Mineros	5,13	5,30	5,59
Productos Manuf. y energía eléctrica	73,35	72,54	78,32
Manufacturas	71,49	70,78	76,63
Energía Eléctrica	1,86	1,76	1,69
– Indice de Productos Importados	7,29	7,48	0,00

B. El ICC: Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

El objetivo del ICC es medir las variaciones mensuales que experimenta el costo de la construcción privada en edificios destinados a vivienda, en la Capital Federal y los 19 partidos del conurbano bonaerense.

El ICC base 1993 = 100 reemplaza al índice de base 1980 = 100. Las principales diferencias se resumen en esta tabla:

Se aprecia que la renovación del índice fue profunda. En primer lugar, se amplió la cobertura a los 19 partidos del Gran Buenos Aires. Respecto a la tipología de los modelos de construcción, el anterior índice solo usaba un modelo multifamiliar, mientras que el nuevo incorporó cuatro modelos multifamiliares (de 99, 36, 5 y 2 viviendas) y dos unifamiliares (de una vivienda). La reducción en el número de materiales implica una depuración de variedades de poca relevancia, al tiempo que la selección de materiales tuvo en cuenta las nuevas variedades que ofrece el mercado. La cantidad de informantes se incrementó por la ampliación geográfica de la cobertura.

Para selecionar los tipos edilicios que representarán al sector como para seleccionar los materiales con los que se construyen cada uno, se aplicaron técnicas de muestreo. Al igual que con el SIPM, el relevamiento de los datos tiene lugar el día 15 de cada mes.

Base	Cobertura Geográfica	Cantidad de Modelos	Cantidad de Materiales	Cantidad de Informantes
1980	Capital Federal	1	337	377
1993	Gran Buenos Aires	6	212	520

Anexo 4. IPIM: Indice de los Precios Internos al por Mayor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,24	103,64	103,02	106,47	106,60	106,93	107,33	107,66	107,68	107,56	107,37	107,73	106,27
1996	107,97	107,86	108,70	110,32	110,57	109,74	109,61	109,27	110,52	110,97	110,10	109,95	109,63
1997	110,35	110,16	109,84	109,36	110,05	109,61	109,20	109,88	110,02	109,89	109,66	108,94	109,75
1998	107,56	107,94	107,66	107,76	107,53	107,53	107,05	106,53	105,41	104,27	103,30	102,12	106,22
1999	101,66	100,82	101,03	102,01	101,97	101,88	102,07	102,33	103,19	103,07	102,85	103,35	102,19
2000	104,59	105,50	106,04	104,75	105,85	106,41	106,26	106,45	107,74	107,96	107,83	105,83	106,27
2001	105,87	105,99	105,29	105,09	105,17	104,70	104,33	103,82	103,37	101,82	100,40	100,22	103,84
2002	106,60	119,74	134,80	161,64	181,57	197,08	206,24	216,64	221,92	223,02	219,32	218,44	183,76
2003	219,36	220,21	218,70	214,70	213,33	213,04	212,96	215,87	215,50	216,65	218,90	222,71	216,83
2004	221,96	225,05	226,03	227,84	230,77	231,29	233,41	239,06	239,62	241,02	238,15	240,23	232,87
2005	237,93	240,46	245,20	248,78	248,60	249,19	252,31	255,46	260,29	263,22	263,43	265,86	252,56
2006	269,47	273,66	271,96	275,90	277,00	279,23	281,22	283,03	282,29	283,46	283,73	284,85	278,82
2007	285,85	288,22	290,02	295,04	299,62	305,45	312,38	314,76	317,99	320,92	324,28	326,32	306,74
2008	328,90	331,95	335,66	339,80	343,43	347,54	350,17	353,09	355,06	357,02	356,03	355,10	346,15
2009	354,81	355,31	359,38	361,08	362,80	366,90	371,47	375,34	379,18	382,69	386,72	391,56	370,60
2010	396,84	402,94	409,06	413,79	418,79	423,88	427,98	432,25	436,28	440,23	444,38	448,57	424,58
2011	453,48	457,71	462,10	466,74	471,54	476,92	481,72	486,61	491,60	496,08	500,81	505,42	479,22
2012	510,26	515,30	521,39	527,29	532,67	537,95	543,17	548,79	554,90	560,64	565,91		

Nacional (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,84	103,25	102,47	105,83	106,03	106,36	106,90	107,23	107,273	107,25	107,03	107,39	105,82
1996	107,66	107,62	108,58	110,34	110,67	109,84	109,76	109,47	110,88	111,41	110,43	110,32	109,75
1997	110,75	110,51	110,27	109,77	110,44	110,00	109,53	110,33	110,54	110,45	110,28	109,51	110,20
1998	108,04	108,45	108,16	108,29	108,12	108,15	107,85	107,15	106,02	104,84	103,87	102,60	106,80
1999	102,14	101,27	101,55	102,64	102,66	102,58	102,79	103,10	103,99	103,84	103,57	104,08	102,85
2000	105,36	106,34	106,92	105,54	106,74	107,36	107,26	107,52	108,89	109,15	109,02	106,89	107,25
2001	106,90	107,04	106,32	106,05	106,28	105,80	105,30	104,84	104,35	102,71	101,21	101,09	104,82
2002	106,84	117,99	131,55	156,76	175,68	191,24	200,78	211,23	217,10	218,08	214,96	214,27	179,70
2003	216,00	217,15	215,84	212,24	211,40	211,32	211,62	214,32	213,81	215,25	217,62	221,30	214,83
2004	220,55	223,71	224,72	226,85	229,58	229,79	232,09	237,78	238,49	240,04	236,85	238,86	231,61
2005	236,47	239,38	244,30	248,28	248,13	249,07	252,46	255,85	261,11	263,92	263,88	266,37	252,44
2006	270,11	274,32	272,46	276,54	277,37	279,26	281,36	283,31	282,38	283,56	284,03	285,18	279,16
2007	286,16	288,52	290,29	295,28	299,93	305,88	313,01	315,15	318,52	321,32	324,90	326,98	307,16
2008	329,57	332,21	335,75	339,22	342,62	346,86	349,35	352,46	354,55	356,51	355,27	354,58	345,75
2009	354,75	355,88	360,07	362,22	364,03	368,46	373,04	376,99	380,78	384,52	388,68	394,10	371,96
2010	399,15	405,67	411,49	416,28	421,37	426,81	431,21	435,83	440,04	443,84	448,04	452,16	427,66
2011	457,16	461,23	465,74	470,58	475,61	481,10	486,01	491,07	496,20	501,09	505,98	510,70	483,53
2012	515,70	520,99	527,07	533,06	538,57	544,01	549,41	555,22	561,63	567,41	572,88		

Importado (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	108,28	108,55	109,97	114,57	113,90	114,18	112,77	113,06	112,85	111,40	111,69	112,08	111,94
1996	111,93	110,97	110,27	110,14	109,34	108,50	107,60	106,81	105,98	105,46	106,01	105,17	108,18
1997	105,34	105,71	104,38	104,75	105,07	104,69	104,10	104,70	103,28	102,74	101,73	101,64	104,01
1998	101,48	101,39	101,30	100,94	99,99	99,75	99,04	98,64	97,71	96,87	96,09	95,96	99,10
1999	95,48	95,01	94,47	94,04	93,14	93,02	92,96	92,48	93,01	93,21	93,66	94,17	93,72
2000	94,83	94,79	94,80	94,60	94,58	94,26	93,59	92,79	93,05	92,79	92,80	92,34	93,77
2001	92,86	92,64	92,14	92,78	91,05	90,67	92,06	90,82	90,92	90,44	90,07	89,14	91,30
2002	103,55	141,94	176,18	223,72	256,57	271,51	275,75	285,46	283,32	285,84	274,75	271,46	237,50
2003	262,09	259,09	255,13	245,98	237,95	234,88	230,02	235,67	236,92	234,46	234,51	240,56	242,27
2004	239,93	242,06	242,69	240,50	245,81	250,36	250,19	255,45	253,97	253,49	254,62	257,74	248,90
2005	256,59	254,24	256,65	255,20	254,59	250,72	250,40	250,42	249,83	254,40	257,73	259,43	254,18
2006	261,35	265,27	265,62	267,82	272,34	278,85	279,50	279,35	281,23	282,19	279,90	280,69	274,51
2007	281,93	284,41	286,57	291,98	295,70	299,98	304,40	309,78	311,14	315,83	316,32	317,87	301,33
2008	320,28	328,64	334,52	347,15	353,71	356,28	360,50	361,09	361,59	363,45	365,71	361,85	351,23
2009	355,60	348,08	350,62	346,55	347,18	347,10	351,54	354,43	358,92	359,45	361,80	359,27	353,38
2010	367,41	368,20	378,05	382,10	386,01	386,64	386,86	386,81	388,44	394,26	397,75	402,94	385,46
2011	406,69	412,96	415,82	417,49	420,92	423,80	427,19	429,83	433,06	432,36	435,06	438,15	424,44
2012	441,02	442,96	449,09	453,90	457,63	460,86	463,79	466,95	469,29	474,39	477,19		

Anexo 5. IPIB: Indice de Precios Internos Básicos al por Mayor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,74	104,15	103,53	104,34	104,48	104,86	105,27	105,59	105,63	105,50	105,32	105,68	104,84
1996	105,92	105,75	106,57	108,25	108,51	107,81	107,68	107,35	108,32	107,24	106,36	106,21	107,17
1997	106,52	106,33	106,01	105,53	106,22	105,78	105,30	106,04	106,18	106,05	105,81	105,08	105,90
1998	103,70	104,08	103,80	103,90	103,67	103,68	104,20	103,54	102,37	101,17	100,17	98,93	102,77
1999	98,44	97,58	97,81	98,81	98,75	98,68	98,88	99,12	100,03	99,90	99,63	100,12	98,98
2000	100,66	101,59	102,16	100,86	101,97	102,54	102,38	102,57	103,91	104,17	104,07	102,03	102,41
2001	102,07	102,29	101,62	101,41	101,75	101,31	101,03	100,50	99,41	97,85	96,45	96,24	100,16
2002	102,77	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	218,29	217,42	215,73	211,60	210,21	209,84	209,42	212,42	211,98	213,27	215,60	219,51	213,77
2004	218,74	221,87	222,82	224,51	227,45	227,94	229,83	235,53	236,09	237,43	234,50	236,37	229,42
2005	233,93	236,55	241,44	245,02	244,95	245,63	248,86	252,06	256,95	259,98	260,25	262,69	249,03
2006	266,39	270,67	268,94	272,95	274,03	276,25	278,31	280,14	279,44	280,79	281,23	282,37	275,96
2007	283,36	285,73	287,54	292,69	297,35	303,25	310,25	316,62	320,92	324,91	327,56	329,28	306,62
2008	334,04	339,05	343,01	345,80	349,37	353,30	354,90	356,92	358,39	357,92	355,87	354,45	350,25
2009	356,18	356,79	360,50	363,17	365,55	369,99	373,83	377,95	381,48	385,46	389,62	395,13	372,97
2010	400,60	406,20	411,58	416,09	421,08	426,10	430,56	436,62	441,13	446,26	452,40	457,03	428,80
2011	462,89	467,08	469,71	474,19	478,58	484,04	488,76	493,62	498,75	502,39	506,87	510,03	486,41
2012	516,17	521,71	527,82	534,45	539,74	545,08	551,69	558,38	565,02	570,80	576,36		

Nacional (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,36	103,78	103,00	103,73	104,90	104,32	104,87	105,20	105,26	105,24	105,02	105,38	104,42
1996	105,65	105,54	106,48	108,29	108,64	107,93	107,86	107,57	108,68	107,55	106,56	106,46	107,27
1997	106,79	106,55	106,31	105,76	106,48	106,04	105,56	106,37	106,18	106,49	106,31	105,53	106,20
1998	104,05	104,46	104,17	104,30	104,13	104,16	104,77	104,08	102,90	101,65	100,64	99,32	103,22
1999	98,83	97,94	98,22	99,34	99,35	99,29	99,50	99,80	100,74	100,58	100,25	100,74	99,55
2000	101,28	102,30	102,91	101,51	102,72	103,36	103,24	103,52	104,94	105,24	105,13	102,96	103,26
2001	102,96	103,22	102,54	102,26	102,69	102,22	101,81	101,34	100,15	98,50	96,99	96,84	100,96
2002	102,78	116,07	131,41	157,68	177,88	193,68	202,81	212,85	218,35	219,40	217,12	218,17	180,68
2003	214,83	214,33	212,83	209,10	208,23	208,08	208,00	210,78	210,22	211,81	214,32	218,06	211,72
2004	217,27	220,48	221,46	223,46	226,21	226,38	228,44	234,18	234,90	236,39	233,14	234,91	228,10
2005	232,37	235,39	240,48	244,47	244,44	245,48	248,99	252,45	257,77	260,67	260,69	263,19	248,87
2006	267,04	271,35	269,46	273,62	274,44	276,31	278,48	280,47	279,56	280,94	281,59	282,78	276,34
2007	283,75	286,12	287,90	293,05	297,79	303,83	311,04	317,49	322,03	325,96	328,79	330,52	307,36
2008	335,47	340,23	344,04	346,06	349,40	353,45	354,85	356,99	358,53	357,88	355,47	354,24	350,55
2009	356,62	357,88	361,68	364,83	367,36	372,16	375,95	380,18	383,65	387,93	392,24	398,39	374,91
2010	403,67	409,66	414,69	419,24	424,32	429,68	434,48	441,04	445,79	450,86	457,21	461,79	431,05
2011	467,83	471,88	474,49	479,21	483,68	489,34	494,16	499,21	504,50	508,47	513,08	516,23	491,84
2012	522,65	528,49	534,61	541,40	546,83	552,32	559,22	566,19	573,17	579,00	584,78		

Importado (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	108,42	108,67	110,07	111,87	111,22	111,48	110,10	110,39	110,18	108,76	109,05	109,42	109,97
1996	109,28	108,34	107,61	107,69	106,91	106,34	105,45	104,68	103,87	103,35	103,88	103,05	105,87
1997	103,23	103,59	102,29	102,65	102,96	102,59	102,01	101,96	101,18	100,65	99,66	99,58	101,86
1998	99,42	99,33	99,25	98,90	97,97	97,73	97,22	96,84	95,86	95,12	94,29	94,15	97,17
1999	93,63	93,18	92,70	92,24	91,36	91,25	91,19	90,71	91,27	91,44	91,89	92,37	91,94
2000	92,95	92,91	92,93	92,73	92,68	92,41	91,72	90,94	91,21	90,98	90,98	90,52	91,91
2001	91,06	90,81	90,30	90,99	90,12	89,98	91,39	90,15	90,27	89,79	89,70	88,77	90,28
2002	103,01	140,81	174,48	221,21	253,50	268,66	272,87	282,27	280,07	282,26	272,87	271,84	235,32
2003	260,97	255,62	251,61	242,55	234,66	231,68	226,95	232,61	233,80	231,39	231,51	237,49	239,24
2004	236,87	239,01	239,58	237,50	242,76	247,28	247,05	252,23	250,77	250,28	251,31	254,38	245,75
2005	253,28	250,88	253,29	251,86	251,27	247,49	247,20	247,24	246,72	251,50	254,79	256,48	251,00
2006	258,38	262,20	262,56	264,70	269,07	275,49	276,11	276,04	277,92	278,92	276,72	277,41	271,29
2007	278,48	280,96	283,12	288,27	291,87	296,07	300,50	305,86	307,12	311,88	312,41	313,98	297,59
2008	316,34	324,47	330,28	342,57	348,95	351,49	355,52	356,06	356,69	358,52	360,86	356,99	346,56
2009	350,77	343,38	345,94	342,71	343,22	343,11	347,57	350,34	354,62	355,01	357,26	354,84	349,06
2010	362,60	363,40	373,13	377,16	381,03	381,79	382,03	382,00	383,60	389,43	392,95	398,15	379,80
2011	401,80	407,77	410,55	412,19	415,58	418,55	421,99	424,61	427,65	427,26	430,02	433,31	419,28
2012	436,05	437,92	443,96	448,53	452,13	455,56	458,55	461,86	464,25	469,53	472,26		

Anexo 6. IPP: Indice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,83	104,11	103,16	103,76	103,99	104,51	105,21	105,55	105,63	105,64	105,46	105,79	104,72
1996	106,27	106,10	106,96	109,06	109,44	108,50	108,28	108,02	109,17	107,97	106,95	106,94	107,81
1997	107,30	106,98	106,90	106,32	107,03	106,36	105,72	106,50	106,90	106,93	106,95	106,03	106,66
1998	104,42	104,73	104,26	104,10	104,05	103,92	104,42	103,54	102,49	101,40	100,50	99,15	103,08
1999	98,56	97,44	97,50	98,58	98,63	98,49	98,65	99,17	100,21	100,08	99,66	100,20	98,93
2000	100,86	101,83	102,33	100,88	102,06	102,58	102,37	102,64	104,08	104,36	104,44	102,54	102,58
2001	102,49	102,54	101,73	101,37	101,83	101,56	101,56	101,04	99,81	98,16	96,97	96,81	100,49
2002	103,06	114,44	129,48	154,56	174,27	190,84	201,18	211,47	217,43	218,32	216,76	217,73	179,13
2003	217,84	217,32	215,26	211,24	210,47	210,07	209,62	212,36	212,36	214,74	217,87	221,93	214,26
2004	221,21	224,42	225,49	227,41	229,88	229,08	230,32	235,63	236,59	237,96	234,55	236,89	230,79
2005	233,81	236,70	242,45	245,90	245,78	246,88	250,60	253,80	258,67	261,56	261,48	264,28	250,16
2006	267,87	272,45	270,43	274,65	275,61	277,60	279,59	281,55	280,94	282,85	284,13	285,66	277,78
2007	286,33	288,52	290,01	295,13	299,70	305,85	313,52	320,82	326,17	330,78	333,80	335,90	310,54
2008	341,48	346,56	350,61	353,40	356,62	360,78	361,52	361,18	361,94	360,02	356,83	355,09	355,50
2009	358,05	359,44	362,87	367,35	371,31	376,56	379,42	383,47	386,98	391,23	395,63	401,75	377,84
2010	406,47	411,61	415,36	420,00	424,97	430,19	435,64	443,18	448,34	454,32	461,19	466,17	428,75
2011	473,08	477,23	478,69	483,43	487,32	429,97	497,71	502,64	507,83	511,24	515,57	517,92	495,47
2012	525,43	531,88	537,83	545,29	550,66	556,10	565,13	573,12	580,40	585,73	591,57		

Anexo 7. Indice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires

Nivel General (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,0	103,8	105,8	106,0	105,9	105,8	105,5	105,2	104,2	103,8	103,2	103,0	104,6
1996	102,7	102,2	102,1	101,9	101,9	101,9	98,7	98,3	98,1	98,0	97,7	97,8	100,1
1997	97,7	97,9	98,0	98,1	98,4	98,6	99,0	99,3	99,3	99,2	99,0	98,9	98,6
1998	98,6	98,7	98,9	98,9	98,8	98,6	98,4	98,5	98,4	98,4	98,8	98,9	98,7
1999	98,9	99,2	99,4	99,1	99,2	99,1	99,1	98,7	98,5	98,4	98,5	98,6	98,9
2000	98,3	98,2	98,2	97,7	97,6	97,5	97,0	96,7	96,4	96,1	95,8	95,5	97,1
2001	95,5	95,5	97,1	97,1	96,9	96,6	96,4	95,7	95,3	95,2	95,2	95,0	96,0
2002	97,6	103,0	107,4	114,4	119,6	123,9	127,6	130,2	132,3	133,3	134,0	134,2	121,4
2003	135,7	135,7	136,3	133,6	137,5	137,6	138,7	140,9	142,6	144,1	145,8	147,7	139,7
2004	151,0	154,1	156,2	157,7	159,1	160,2	160,9	161,8	162,2	163,5	164,2	165,1	159,7
2005	169,8	170,5	176,7	180,5	181,9	182,5	183,2	184,8	185,9	192,8	197,6	199,6	183,8
2006	201,4	203,9	206,7	208,9	219,1	223,9	223,9	225,9	231,2	232,7	234,8	235,6	220,7
2007	242,6	244,0	246,0	249,0	259,8	263,7	271,3	274,1	282,4	282,7	285,8	286,1	265,0
2008	288,4	289,9	291,5	303,3	310,6	310,8	321,9	322,0	326,6	327,7	329,2	329,0	312,6
2009	330,1	330,2	331,1	331,4	340,0	345,1	348,4	350,4	352,0	362,2	364,4	365,0	345,9
2010	368,1	376,0	378,4	385,7	400,7	403,6	406,7	417,5	420,1	421,9	424,9	443,4	403,9
2011	450,9	459,0	457,6	477,4	478,0	475,4	483,9	496,2	502,0	505,8	514,2	520,3	485,1
2012	545,7	553,7	558,2	594,3	578,1	611,0	619,5	627,7	631,0	643,8	647,0		

Materiales (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,6	102,9	103,2	103,5	103,6	103,8	103,7	103,7	103,6	103,4	103,0	103,0	103,3
1996	102,8	102,6	102,3	102,3	102,4	102,3	102,2	102,0	101,9	101,9	101,8	101,7	102,2
1997	101,8	101,9	101,9	101,7	101,7	101,6	101,7	101,7	101,7	101,8	101,8	101,8	101,8
1998	101,6	101,6	101,6	101,4	101,4	101,2	101,2	101,3	101,2	101,1	101,0	100,9	101,3
1999	100,9	100,7	100,7	100,7	100,6	100,5	100,5	100,4	100,2	100,1	100,1	100,2	100,5
2000	100,2	100,0	100,0	99,4	99,4	99,3	99,0	98,8	98,8	98,6	98,4	98,3	99,2
2001	98,3	98,1	98,0	97,9	97,9	97,7	97,7	97,2	97,2	97,1	96,9	96,5	97,5
2002	101,8	113,4	122,4	136,2	146,3	153,5	158,9	161,7	164,2	166,3	167,6	167,9	146,7
2003	167,3	167,1	167,5	167,6	167,5	167,7	167,9	169,2	170,6	170,9	172,5	174,4	169,2
2004	175,5	178,6	182,6	185,7	188,8	191,6	193,1	194,9	195,6	197,5	198,9	200,2	190,3
2005	202,5	204,3	206,4	207,8	209,4	210,2	211,2	212,8	214,0	215,9	219,0	221,1	211,2
2006	223,6	226,3	229,5	233,2	241,6	244,0	246,3	248,0	249,3	251,7	253,4	254,0	241,7
2007	257,7	259,3	263,4	268,3	273,3	278,9	284,8	289,3	293,8	298,2	302,2	306,2	281,3
2008	309,6	312,1	314,9	320,6	325,5	330,4	334,1	337,3	339,4	340,3	342,0	341,7	329,0
2009	342,3	342,4	344,0	344,9	346,0	347,3	349,2	352,5	355,4	358,3	360,9	362,4	350,5
2010	365,4	369,5	373,5	376,9	380,7	384,6	388,1	391,3	394,5	398,2	401,9	405,6	385,8
2011	408,9	412,2	415,7	419,2	423,2	427,6	431,8	436,3	440,3	444,7	449,3	454,0	430,3
2012	458,7	464,1	469,9	475,6	480,7	486,7	492,5	498,1	503,7	509,8	516,1		

Indice del Costo de la Construcción *(continuación)*

Mano de obra (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	103,4	104,7	108,6	108,6	108,4	108,1	107,8	107,3	105,5	104,8	103,8	103,6	106,2
1996	103,1	102,1	102,1	101,9	101,8	101,6	95,0	94,3	94,1	93,8	93,7	93,8	98,1
1997	93,7	93,9	94,2	94,6	95,1	95,5	96,6	97,2	97,1	96,8	96,2	96,1	95,6
1998	95,6	95,8	96,2	96,3	96,3	96,1	95,7	95,7	95,7	95,6	96,6	96,8	98,6
1999	96,8	97,5	97,8	97,3	97,7	97,4	97,5	96,9	96,7	96,5	96,7	96,8	97,1
2000	96,3	96,2	96,2	95,9	95,5	95,3	94,5	94,2	93,7	93,3	92,8	92,3	94,7
2001	92,3	92,4	96,0	96,1	95,7	95,3	94,7	93,9	93,1	92,9	93,3	93,2	94,1
2002	93,1	93,2	93,5	94,1	94,4	94,6	100,0	101,3	102,6	102,0	102,4	102,8	97,9
2003	106,2	105,9	106,7	105,0	108,7	108,7	110,8	114,2	116,2	119,0	121,0	123,2	112,1
2004	128,9	132,3	132,7	132,7	132,6	132,1	131,8	131,9	131,9	132,6	132,6	132,9	132,1
2005	140,0	139,3	149,9	156,3	157,8	158,0	158,4	159,8	160,9	173,5	180,4	182,4	159,7
2006	183,7	186,1	188,7	189,8	202,8	210,1	207,7	210,2	220,0	220,6	223,2	224,2	205,6
2007	235,4	235,3	235,2	236,3	254,0	255,8	265,8	262,4	274,8	275,5	278,1	275,0	256,4
2008	275,6	275,8	276,1	294,5	304,7	300,2	318,2	315,1	322,3	323,9	324,9	324,5	304,7
2009	326,0	325,8	325,4	324,8	340,6	351,0	355,6	356,0	356,4	374,6	376,3	376,1	349,1
2010	379,4	391,5	392,2	403,6	430,4	432,2	435,1	453,9	455,9	454,4	456,6	490,4	431,3
2011	501,0	514,1	507,7	543,8	540,3	531,0	543,0	564,1	569,7	572,7	586,2	590,0	547,0
2012	635,4	645,0	648,5	716,4	677,0	761,2	771,7	782,1	782,4	782,2	782,4		

Gastos generales (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	102,7	103,2	105,4	105,4	104,9	104,0	102,6	101,8	100,6	100,4	99,8	99,6	102,5
1996	99,5	99,9	99,6	99,3	99,6	99,7	99,8	99,3	99,2	98,8	97,5	97,2	99,1
1997	97,1	97,6	97,7	97,9	97,6	97,5	97,4	97,8	97,8	97,9	98,5	99,0	97,8
1998	98,9	98,9	98,9	99,0	98,3	98,2	98,3	98,2	98,2	98,3	98,9	99,1	98,6
1999	99,4	100,3	100,8	100,5	100,1	100,2	100,2	99,5	99,3	99,0	99,2	99,2	99,8
2000	98,9	98,9	98,9	98,8	99,1	99,1	99,0	98,3	97,9	97,7	97,8	97,5	98,5
2001	97,8	97,7	97,8	97,4	97,6	97,8	98,3	97,8	97,6	97,3	96,7	96,7	97,5
2002	98,1	99,5	100,2	105,0	107,1	110,0	115,0	118,3	120,0	120,5	121,0	121,1	111,3
2003	123,8	125,0	126,7	126,7	129,4	130,0	130,5	130,9	131,8	133,1	133,9	134,8	129,7
2004	136,6	138,8	139,0	140,2	140,7	141,2	142,5	142,8	144,2	144,9	145,8	147,3	142,0
2005	152,4	154,2	159,1	162,4	163,0	163,8	164,8	167,0	167,3	170,6	173,5	175,0	164,4
2006	175,7	177,4	179,7	179,7	184,7	189,2	188,6	190,3	193,4	194,2	195,5	196,8	187,1
2007	198,9	207,5	209,7	211,3	217,5	223,3	227,9	229,2	229,5	237,4	238,1	235,9	222,2
2008	242,5	244,8	246,7	256,0	261,1	261,1	274,7	275,6	279,6	280,1	281,6	283,5	265,6
2009	285,7	287,6	291,8	293,4	304,2	301,6	305,0	307,9	309,7	315,5	318,7	319,1	303,4
2010	321,9	327,5	330,5	336,1	348,6	352,5	353,7	363,5	365,5	374,8	379,5	395,3	354,1
2011	408,8	415,9	414,9	435,3	440,2	434,6	447,4	455,7	472,6	476,7	478,6	504,7	448,8
2012	535,0	548,6	550,8	593,7	573,3	590,3	606,1	619,1	625,2	625,5	628,0		

Anexo 8. Producción de hierro primario, acero crudo y laminados

(en miles de toneladas)

Período	Hierro primario			Acero crudo	Laminados terminados en caliente			Laminados en frío
	Total	Arrabio	Hierro esponja		Total	No planos[1]	Planos[2]	Planos[3]
93	2.140,2	984,2	1.156,0	2.869,9	2.862,4	1.597,4	1.265,0	780,2
94	2.658,1	1.388,9	1.269,2	3.274,2	3.421,3	1.793,9	1.627,4	1.078,6
1995	2.896,1	1.568,5	1.327,6	3.568,8	3.684,1	1.892,9	1.791,2	1.168,6
96	3.387,9	1.965,8	1.422,1	4.064,6	4.026,2	2.023,4	2.002,8	1.222,0
97	3.576,0	2.079,7	1.496,3	4.157,7	4.258,1	2.114,0	2.144,1	1.303,2
98	3.659,8	2.121,6	1.538,2	4.201,9	4,131,0	1.978,3	2.152,7	1.322,8
99	2.974,3	1.985,3	989,0	3.805,2	3.787,7	1.586,2	2.201,5	1.408,3
2000	3.602,1	2.182,4	1.419,7	4.472,0	4.174,3	1.903,3	2.271,0	1.351,0
01	3.192,8	1.916,5	1.276,3	4.106,9	3.858,8	1.812,0	2.046,8	1.237,8
02	3.649,6	2.180,0	1.475,6	4.356,0	3.821,0	1.726,5	2.094,5	1.318,9
03	4.140,4	2.404,0	1.736,3	5.033,2	4.679,8	2.039,7	2.640,2	1.555,8
04	4.147,4	2.392,1	1.755,3	5.125,1	4.803,1	2.351,7	2.451,4	1.435,2
2005	4.466,5	2.645,6	1.820,9	5.385,6	4.932,4	2.354,7	2.577,7	1.443,2
06	4.427,5	2.482,1	1.945,3	5.532,7	5.308,2	2.528,9	2.779,6	1.406,3
07	4.389,1	2.589,1	1.799,9	5.387,1	5.163,0	2.445,7	2.727,4	1.562,0
08	4.428,2	2.581,2	1.847,1	5.541,4	5.210,6	2.657,3	2.553,6	1.434,6
09	2.849,0	2.041,6	807,5	4.013,2	3.746,9	1.760,3	1.990,5	1.240,8
2010	4.098,5	2.532,4	1.566,1	5.138,5	5.045,9	2.389,5	2.656,3	1.491,1
11	4.470,9	2.800,0	1.670,3	5.610,0	5.376,7	2.644,0	2.734,6	1.467,7
Ene-Oct 11	3.667,9	2.340,9	1.326,9	4.672,0	4.467,5	2.204,6	2.264,9	1.213,7
Ene-Oct 12	3.126,6	1.850,2	1.276,2	4.266,7	4.166,0	2.172,6	1.993,4	1.187,1

[1] Incluye tubos sin costura. [2] Incluye la producción total de chapas y flejes laminados en caliente, incluyendo la producción destinada a la relaminación de chapas y flejes en frío. [3] Cifras no sumables a la producción de laminados planos en términos de laminados en caliente. Fuente: CIS.

Anexo 9. Producción de Petróleo, Gas natural y Energía eléctrica

Años	Petróleo (miles de m³)	Gas (millones de m³)	Energía Eléctrica[1] (GWh)
1985	26.675	19.113	41.463
86	25.179	19.246	44.988
87	24.857	19.168	48.037
88	26.123	22.734	48.471
89	26.713	24.207	46.440
1990	28.004	23.018	47.265
91	28.620	24.643	50.138
92	32.246	25.043	52.204
93	34.468	26.663	55.183
94	38.733	27.699	59.461
1995	41.739	30.443	61.020
96	45.570	34.648	64.297
97	48.403	37.074	69.290
98	49.148	38.630	70.780
99	46.508	42.425	75.554
2000	44.763	45.194	76.920
01	45.366	48.131	78.164
02	43.864	46.519	76.666
03	42.966	51.008	83.027
04	40.508	52.206	88.524
2005	38.593	51.329	93.753
06	38.249	51.606	99.002
07	37.202	50.891	106.751
08	36.523	50.271	112.993
09	36.152	48.418	110.988
2010	35.359	47.104	117.285
11	33.237	45.522	123.313

[1] Generación Bruta para Consumo Público, no incluye importación ni autoproducción. Fuente: Secretaría de Energía y Secretaría de Programación Económica.

Anexo 10. Balanza comercial argentina

(en millones de dólares corrientes)

Años	Exportación	Importación	Saldo
1985	8.396	3.814	4.582
86	5.852	4.724	1.128
87	6.360	5.818	542
88	9.135	5.322	3.813
89	9.579	4.203	5.376
1990	12.353	4.077	8.276
91	11.978	8.275	3.703
92	12.235	14.872	-2.637
93	13.118	16.784	-3.666
94	15.839	21.590	-5.751
1995	20.963	20.122	841
96	23.811	23.762	49
97	26.431	30.450	-4.019
98	26.434	31.377	-4.944
99	23.309	25.508	-2.200
2000	26.341	25.280	1.061
01	26.543	20.320	6.223
02	25.651	8.990	16.661
03	29.939	13.851	16.088
04	34.550	22.445	12.105
2005	40.352	28.689	11.663
06	46.456	34.151	12.306
07	55.933	44.780	11.154
08	70.589	57.413	13.176
09	55.669	38.781	16.888
2010	68.500	56.443	12.057
11	84.720	73.923	10.347
Ene-Oct 11	71.041	61.719	9.321
Ene-Oct 12	68.749	57.222	11.527

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo 11. Producción de productos agrícolas

(en miles de toneladas)

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
1985-86	8.700	12.100	4.000	7.100	4.100
86-87	8.700	9.250	2.997	6.700	2.200
87-88	9.000	9.200	3.200	9.900	2.915
88-89	8.540	4.900	1.500	6.500	3.200
89-90	10.000	5.400	2.050	10.700	3.900
1990-91	10.992	7.685	2.252	10.862	4.034
91-92	9.884	10.701	2.767	11.310	3.408
92-93	9.874	10.901	2.860	11.045	2.956
93-94	9.659	10.360	2.148	11.720	4.095
94-95	11.306	11.404	1.650	12.134	5.800
1995-96	9.445	10.518	2.132	12.448	5.558
96-97	15.914	15.536	2.499	11.000	5.450
97-98	15.000	19.360	3.762	18.732	5.600
98-99	12.400	13.500	3.222	20.000	7.100
99-00	15.300	16.800	3.350	20.136	6.070
2000-01	15.960	15.359	2.906	26.881	3.179
01-02	15.292	14.712	2.847	30.000	3.844
02-03	12.301	15.045	2.685	34.819	3.714
03-04	14.563	14.951	2.165	31.577	3.161
04-05	15.960	20.483	2.894	38.300	3.662
2005-06	12.593	14.446	2.328	40.537	3.760
06-07	14.548	21.755	2.795	47.483	3.498
07-08	16.348	22.017	2.937	46.238	4.650
08-09	8.373	13.121	1.805	30.993	2.483
09-10	8.751	22.677	3.629	52.677	2.221
2010-11	14.698				3.563

Fuente: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Alimentación, Pesca y Secretaría de Programación Económica.

Anexo 12. Faena total de vacunos

Años	Miles de cabezas	Miles de toneladas
1985	14.051	2.848
86	14.489	3.023
87	12.538	2.574
88	11.860	2.506
89	12.210	2.559
1990	13.424	3.007
91	13.818	2.918
92	12.824	2.784
93	13.217	2.808
94	13.200	2.783
1995	12.857	2.688
96	12.917	2.694
97	12.795	2.712
98	11.268	2.469
99	12.145	2.720
2000	12.400	2.718
01	11.587	2.489
02	11.499	2.526
03	12.532	2.664
04	14.332	3.032
2005	14.350	3.148
06	13.415	3.037
07	14.956	3.224
08	14.660	3.132
09	16.053	3.378
2010	11.870	2.630
11	10.750	2.471

Fuente: Secretaría de Programación Económica.

Anexo 13. Oferta y demanda globales

(millones de pesos, a precios de 1993)

Concepto	PBI a precios de mercado	Importac. de Bienes y Servicios	Oferta y Demanda Globales	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Interna Bruta Fija	Exportac. de Bienes y Servicios	Discrepancia Estadística
2000	276.173	34.466	310.639	192.332	36.382	49.502	31.272	1.150
2001	263.997	29.659	293.656	181.290	35.629	41.750	32.129	2.858
2002	235.236	14.812	250.084	155.267	33.820	26.533	33.123	1.305
2003	256.023	20.376	276.399	167.951	34.314	36.659	35.108	2.367
2004	279.141	28.551	307.693	183.906	35.247	49.280	37.957	1.304
2005	304.764	34.301	339.065	200.317	37.403	60.458	43.083	-2.196
2006	330.565	39.575	370.140	215.882	39.365	71.438	46.242	-2.786
2007	359.170	47.685	406.855	235.241	42.341	81.187	50.446	-2.360
2008	383.444	54.406	437.850	250.629	45.261	88.553	51.030	2.378
2009	386.704	44.055	430.760	251.763	48.535	79.527	47.761	3.173
2010	422.130	59.024	481.154	274.396	53.097	96.409	54.734	2.517
2011	459.571	69.527	529.098	303.623	58.881	112.366	57.064	-2.837

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Anexo 14. Dólares de Estados Unidos por Derechos Especiales de Giro (DEG)

(fin de período)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	1,4767	1,4944	1,5605	1,5730	1,5759	1,5688	1,5595	1,4925	1,5063	1,4946	1,4862	1,4865	1,5229
96	1,4517	1,4687	1,4612	1,4501	1,4422	1,4433	1,4655	1,4577	1,4394	1,4462	1,4446	1,4380	1,4507
97	1,3947	1,3849	1,3869	1,3655	1,3918	1,3881	1,3586	1,3636	1,3652	1,3836	1,3618	1,3493	1,3745
98	1,3454	1,3502	1,3359	1,3467	1,3354	1,3315	1,3295	1,3422	1,3713	1,4084	1,3802	1,4080	1,3571
99	1,3898	1,3656	1,3578	1,3512	1,3448	1,3359	1,3642	1,3699	1,3877	1,3807	1,3696	1,3725	1,3651
2000	1,3529	1,3393	1,3469	1,3192	1,3200	1,3373	1,3134	1,3048	1,2979	1,2793	1,2820	1,3029	1,3163
01	1,2978	1,2925	1,2607	1,2658	1,2542	1,2457	1,2587	1,2882	1,2890	1,2781	1,2661	1,2567	1,2711
02	1,2420	1,2416	1,2469	1,2677	1,2907	1,3305	1,3225	1,3275	1,3227	1,3216	1,3241	1,3595	1,2998
03	1,3765	1,3708	1,3738	1,3839	1,4199	1,4008	1,3919	1,3773	1,4298	1,4318	1,4488	1,4860	1,4076
04	1,4813	1,4801	1,4805	1,4518	1,4688	1,4662	1,4578	1,4607	1,4690	1,4988	1,5359	1,5530	1,4810
2005	1,5248	1,5320	1,5168	1,5168	1,4750	1,4566	1,4519	1,4598	1,4495	1,4458	1,4241	1,4293	1,4773
06	1,4454	1,4350	1,4409	1,4711	1,4942	1,4794	1,4839	1,4885	1,4764	1,4800	1,5077	1,5044	1,4712
07	1,4902	1,5047	1,5102	1,5242	1,5129	1,5156	1,5312	1,5326	1,5567	1,5719	1,5902	1,5803	1,5307
08	1,5953	1,6106	1,6445	1,6238	1,6207	1,6336	1,6209	1,5699	1,5572	1,4883	1,4880	1,5403	1,5801
09	1,5060	1,4674	1,4951	1,4978	1,5184	1,5522	1,5533	1,5661	1,5844	1,5899	1,6102	1,5677	1,5421
2010	1,5542	1,5326	1,5182	1,5111	1,4743	1,4789	1,5185	1,5089	1,5562	1,5718	1,5258	1,5400	1,5242
11	1,5619	1,5731	1,5855	1,6209	1,6007	1,6004	1,5990	1,6093	1,5616	1,5859	1,5515	1,5352	1,5830
12	1,5510	1,5560	1,5490	1,5506	1,5103	1,5176	1,5083	1,5220	1,5422	1,5406	1,5348		

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales. Fondo Monetario Internacional.

Anexo 15. Evolución de la cotización del ecu/euro

Promedio mensual ecus por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1995	0,8059	0,7945	0,7593	0,7455	0,7566	0,7511	0,7436	0,7666	0,7759	0,7563	0,7554	0,7667	0,7648
1996	0,7741	0,7760	0,7804	0,7912	0,8021	0,7981	0,7870	0,7793	0,7880	0,7947	0,7831	0,7998	0,7878
1997	0,8222	0,8578	0,8697	0,8734	0,8701	0,8798	0,9050	0,9322	0,9092	0,8926	0,8777	0,8996	0,8824
1998	0,9194	0,9187	0,9222	0,9165	0,9017	0,9079	0,9112	0,9078	0,8665	0,8377	0,8588	0,8532	0,8935

Promedio mensual euros por dólar

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1999	0,8615	0,8922	0,9189	0,9342	0,9409	0,9636	0,9659	0,9431	0,9523	0,9340	0,9673	0,9891	0,9386
2000	0,9865	1,0169	1,0370	1,0560	1,1038	1,0535	1,0642	1,1061	1,1466	1,1694	1,1677	1,1144	1,0852
2001	1,0658	1,0849	1,0995	1,1211	1,1440	1,1721	1,1619	1,1105	1,0976	1,1039	1,1257	1,1206	1,1173
2002	1,1321	1,1494	1,1418	1,1289	1,0905	1,0466	1,0079	1,0227	1,0196	1,0196	1,0082	0,9823	1,0626
2003	0,9416	0,9283	0,9256	0,9220	0,8645	0,8575	0,8794	0,8980	0,8915	0,8553	0,8548	0,8141	0,8858
2004	0,7929	0,7908	0,8156	0,8345	0,8329	0,8239	0,8154	0,8214	0,8185	0,7851	0,7522	0,7459	0,8024
2005	0,7623	0,7684	0,7575	0,7729	0,7878	0,8220	0,8308	0,8135	0,8159	0,8323	0,8485	0,8435	0,8046
2006	0,8262	0,8377	0,8319	0,8149	0,7831	0,7905	0,7884	0,7806	0,7857	0,7930	0,7763	0,7568	0,7971
2007	0,7693	0,7649	0,7552	0,7399	0,7401	0,7452	0,7291	0,7341	0,7196	0,7029	0,6810	0,6863	0,7306
2008	0,6794	0,6781	0,6440	0,6349	0,6428	0,6430	0,6341	0,6678	0,6959	0,7506	0,7854	0,7435	0,6833
2009	0,7553	0,7822	0,7663	0,7582	0,7326	0,7135	0,7098	0,7009	0,6867	0,6749	0,6705	0,6843	0,7196
2010	0,7007	0,7307	0,7370	0,7459	0,7959	0,8191	0,7831	0,7756	0,7653	0,7195	0,7320	0,7564	0,7551
2011	0,7485	0,7327	0,7143	0,6924	0,6969	0,6950	0,6993	0,6973	0,7273	0,7287	0,7379	0,7588	0,7191
2012	0,7749	0,7562	0,7575	0,7600	0,7820	0,7970	0,8136	0,8063	0,7769	0,7711	0,7789		

Diseño:
Carbonatto IDC
Ucrania 1841, Valentín Alsina, Buenos Aires
Tel./Fax: 4208 8454 / 4228 5136
www.carbonattoidc.com.ar
info@carbonattoidc.com.ar

TECHINT

América Lat