Boletín Informativo Techint

ISSN: 0497-0292

324

Sep | Dic 2007

III Seminario Internacional. Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global

_ **Desigualdad y crecimiento: revisión.** Robert J. Barro

_ **Globalización, países emergentes y distribución del ingreso.** Luigi Ruggerone

_ **El mercado, el Estado y la desigualdad en América Latina.** Nora Lustig

_ **Crecimiento y distribución en la Argentina. Oportunidades y desafíos.** Jose María Fanelli

_ **Anexos estadísticos**



Boletín Informativo Techint

ISSN: 0497-0292

324

Sep | Dic 2007



Director Responsable
Guillermo Hang

Comité Editorial
Guillermo 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

El Boletín Informativo Techint es una iniciativa de la Organización Techint cuya finalidad es el fomento de la actividad industrial en la Argentina y Latinoamérica a través de la información, el análisis, la discusión, de los temas que están relacionados con el desarrollo económico y la actividad productiva en Argentina 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 Argentina and other Latin American countries through information, analysis and discussion of any subject related to economic and industrial development, particularly in the Latin American 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 S.A., realizada con la contribución de Siderca, Siderar, Santa María y Tecpetrol.
Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 1.226.043. 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.

Av. Córdoba 320, 5º piso, C1054AAP, 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.

[p. 9] **Desigualdad y crecimiento: revisión**
Robert J. Barro
El autor analiza la relación empírica entre crecimiento y distribución del ingreso, llamada curva de Kuznets, según la cual a medida que la economía crece se observa primero una mayor desigualdad en la distribución del ingreso y luego una tendencia a una mayor equidad. Luego se considera el efecto negativo que tiene la desigualdad en la distribución del ingreso sobre el crecimiento en los países en desarrollo y el efecto positivo que la misma tiene en los países desarrollados.

Inequality and growth: a Revision
Robert J. Barro
The author analyzes the empirical relationship between growth and income distribution, known as the Kuznets curve, by which as an economy grows it can be observed firstly an increase in the income distribution inequality and secondly a tendency to a higher equality. Then it is considered the negative effect that inequality in income distribution has on growth in developing countries and the positive effect it has in developed countries.

[p. 25] **Globalización, países emergentes y distribución del ingreso**
Luigi Ruggerone
En este trabajo se exponen los efectos de la desigualdad en la distribución del ingreso en Estados Unidos y posiblemente en todo el mundo occidental sobre las decisiones de consumo e inversión y en especial sobre la creación de burbujas de activos en diversos países.

Globalization, developing countries and income distribution
Luigi Ruggerone
The study analyzes the impact that income distribution inequality in the United States and possibly all over the occidental world has on consumption and investment decisions, especially on the creation of asset bubbles in many countries.

[p. 33] **El mercado, el Estado y la desigualdad en América Latina**
Nora Lustig
En este artículo luego de describir la situación de la distribución del ingreso en América latina y el vínculo entre desigualdad y crecimiento, se expone el fenómeno de la desigualdad considerando las tres fuerzas que operan y determinan la distribución del ingreso: el mercado, el Estado y los factores institucionales y culturales. Luego se evalúa el rol de las políticas públicas tendientes a reducir la desigualdad en Europa y en América Latina.

Market, Government and inequality in Latin America
Nora Lustig
In this article after describing the situation of income distribution in Latin America and the relationship between inequality and growth it is discussed the inequality phenomena taking into account the three forces that determine the income distribution: market, Government and institutional and cultural factors. It is also assessed the role of public policies aimed at reducing inequality in Europe and Latin America.

[p. 49] **Crecimiento y distribución en la Argentina. Oportunidades y desafíos**
Jose María Fanelli
El autor analiza la evidencia sobre volatilidad, crisis y distribución desde mediados de los años setenta en la Argentina, frente al proceso de crecimiento iniciado a mediados de 2002. Considera que éste posee ciertos rasgos que señalan la existencia de una oportunidad para establecer las bases del crecimiento sostenido; no obstante es necesario construir instituciones y educar para el crecimiento.
Growth and income distribution in Argentina. Opportunities and challenges
Jose María Fanelli
The author compares the volatility, crisis and income distribution since the middle of the 70s in Argentina, with the process of growth started in the middle of 2002. He considers that this process has certain characteristics that indicate that there is an opportunity to lay the foundations for sustainable growth; however it is necessary to create institutions and to educate for growth.

[p. 65] **Anexos estadísticos**
Statistical Appendix

III SEMINARIO INTERNACIONAL

Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global
















base = 100

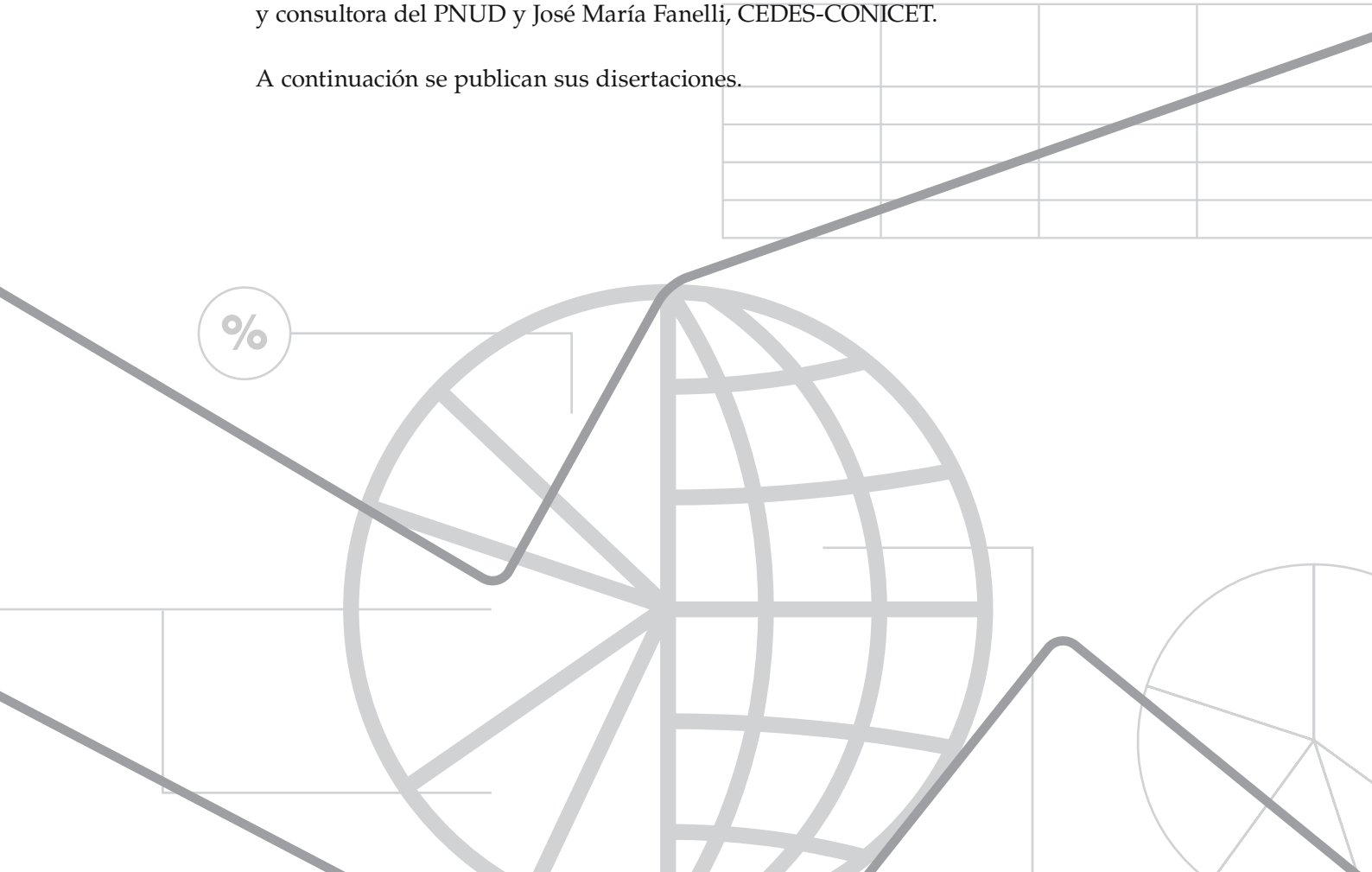
Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global

El 29 de agosto de 2007 se realizó el 3° Seminario Internacional del Boletín Informativo Techint, en el auditorio Santo Tomás Moro de la Universidad Católica Argentina. En esta oportunidad el tema desarrollado fue "Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global".

Entre las palabras de apertura del Seminario a cargo del Director Responsable del Boletín Informativo Techint, Guillermo Hang, se puede encontrar el por qué de la elección del tema de este Seminario: *"Está claro que, por grandes que sean los beneficios de la globalización, no tienen futuro sociedades donde estos beneficios no se distribuyan con cierta equidad. De no lograrla, solamente podemos esperar una creciente inestabilidad política, una represión de las libertades económicas, y un nuevo proteccionismo que acabará con el mundo globalizado.*
Es vital, entonces, preguntarnos sobre lo que acarrean a nuestros países las tremendas fuerzas del mercado globalizado; sobre la sustentabilidad social de las transformaciones que observamos, en particular sobre la distribución de los ingresos y de la riqueza; sobre los instrumentos disponibles para mantener los beneficios de la globalización y para evitar condiciones que tornarían estos beneficios en desigualdades insustentables".

Los expositores fueron Robert Barro de la Universidad de Harvard; Luigi Ruggerone de la Universidad de Bologna y Universidad Católica de Milán, Banca Intesa Sanpaolo; Nora Lustig, del Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana de México y consultora del PNUD y José María Fanelli, CEDES-CONICET.

A continuación se publican sus disertaciones.



Desigualdad y crecimiento: revisión

Robert J. Barro

Robert J. Barro
Harvard University

Agradezco la asistencia de José Ursúa en mi investigación y los comentarios de Jong-Wha Lee y Nora Lustig.









En mi trabajo anterior (Barro, 2000), se utilizaron datos de panel de muchos países desde 1960 para analizar la interacción recíproca que existe entre la desigualdad del ingreso y el desempeño económico. El efecto que tiene el crecimiento del PBI real per cápita sobre la desigualdad implica la conocida relación con forma de U invertida denominada curva de Kuznets. Si se parte de un valor bajo del PBI per cápita, un aumento de ese valor tiende a incrementar la desigualdad. Sin embargo, la relación terminará por estabilizarse: a partir de un PBI per cápita suficientemente elevado, un aumento por encima de ese nivel tiende a reducir la desigualdad.

En ese trabajo se resumen teorías, comenzando con el análisis de Kuznets, que explican la existencia de la curva de Kuznets. La idea principal consiste en que, inicialmente, el desarrollo económico –que incluye el traslado de la agricultura a la industria y a los servicios y la adopción de nuevas tecnologías– beneficia principalmente a una parte minoritaria de la población. Luego, a medida que se generalizan los nuevos métodos y formas de producción, los beneficios del desarrollo económico se distribuyen más equitativamente y, de allí en más, los aumentos en el PBI per cápita tienden a reducir la desigualdad.

A nivel empírico, los resultados de mi trabajo anterior confirman la existencia de la curva de Kuznets en distintos países y en distintos períodos de tiempo. Sin embargo, la curva no explicaba una proporción importante de la variación que se observa en la desigualdad del ingreso.

La segunda dirección causal se refiere al efecto que tiene la desigualdad del ingreso sobre las tasas de crecimiento económico. En mi análisis se resumen las teorías económicas existentes sobre esta relación focalizándose en cuatro características principales: las imperfecciones en el mercado crediticio, la economía política, el nivel de tensiones sociales y las tasas de ahorro. Estas teorías no obtuvieron predicciones empíricas claras del efecto general de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico. El trabajo analizó la relación en forma empírica, utilizando un marco de regresión con datos de varios países y estas regresiones incluyen, entre otras, las siguientes variables explicativas: los niveles iniciales de PBI per cápita, la salud y el nivel de educación. Una de las conclusiones indicaba que el efecto total de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico era débil en términos de magnitud y que, a menudo, difería de cero de manera estadísticamente no significativa. Sin embargo, existían indicios de que la desigualdad era negativa para el crecimiento en los países pobres y positiva para el crecimiento en los países ricos. Estos resultados podrían interpretarse desde la perspectiva de algunos de los modelos teóricos subyacentes. Puntualmente, la diferencia entre los efectos para los países ricos y los pobres podría reflejar el mayor impacto que tienen las restricciones del mercado crediticio en estos últimos.

En este análisis se actualizan los trabajos anteriores de análisis comparativo entre países. Puntualmente, se contempla si las relaciones entre la desigualdad del ingreso y el desempeño económico se han visto modificadas por los fenómenos que pueden caracterizarse como *globalización*. Resulta especialmente interesante, en este caso, determinar si existe una relación regular entre el comercio internacional y la desigualdad del ingreso y si dicha relación, de existir, ha cambiado con el correr del tiempo. También se evalúa si la curva de Kuznets –que vincula la desigualdad con la evolución del PBI per cápita– se ha modificado en los años recientes.

Datos sobre la desigualdad del ingreso

Afortunadamente, la información actual sobre desigualdad del ingreso a nivel internacional es más abundante y de mejor calidad que la disponible para el trabajo anterior, basado en el conjunto de datos de Deininger y Squire (1996), del Banco Mundial. En este trabajo se utiliza como fuente de datos principal la *World Income Inequality Database* (Base de datos sobre la desigualdad del ingreso mundial) de mayo de 2007, recopilada por las Naciones Unidas. Esta base de datos amplía la recopilación de Deininger y Squire a fin de incluir observaciones recientes y complementar los datos anteriores. En mi análisis se utilizan únicamente los datos de las Naciones Unidas categorizados con calificaciones de calidad de 1 a 3; es decir, se excluyen los datos con calificación 4, clasificados como *ítems de memorándum*, que se consideran poco confiables. Además, en el presente análisis se agregan datos de alta calidad de Deininger y Squire (Banco Mundial) para las observaciones de países o años no abarcadas por el conjunto de datos de las Naciones Unidas.

En el *Cuadro 1* se presenta la evolución de la desigualdad del ingreso en la Argentina y los promedios de América Latina y del mundo entre las décadas de 1960 y de 2000. En este cuadro se contemplan tres medidas estándar de la desigualdad del ingreso: el coeficiente de Gini, la participación en el ingreso del quintil inferior de la distribución del ingreso y la participación del quintil superior. El coeficiente de Gini puede considerarse un promedio de las desviaciones de las participaciones de los quintiles respecto de 0,2, el valor que corresponde a una situación de igualdad total. En la fórmula del coeficiente de Gini se aplican ponderaciones positivas a las participaciones de los grupos de ingreso alto y ponderaciones negativas a las de los grupos de ingreso bajo[1]. De ese modo, a mayor valor del coeficiente de Gini (medido en una escala que va de cero a uno), mayor desigualdad del ingreso.

[1] Si Qi es la participación en el ingreso del quintil i y suponemos que cada agente tiene el mismo ingreso que los demás agentes de su quintil, el coeficiente de Gini puede expresarse como GINI = 0,4.[2.(Q5-0,2) + (Q4-0,2) - (Q2-0,2) - 2.(Q1-0,2)].

El promedio del mundo (con ponderaciones iguales) para el coeficiente de Gini se mantiene cerca de 0,4: disminuye de 0,43 en la década de 1960 a 0,39 en la década de 2000. En contraste, el promedio de América Latina siempre es sustancialmente mayor y aumenta con el correr del tiempo: se incrementa de 0,48 en la década de 1960 a 0,52 en la década de 2000. La Argentina, por su parte, en la década de 1960 comenzó con una menor desigualdad que el promedio de América Latina (0,40 frente a 0,48), pero alcanzó el promedio de la región en la década de 2000 (0,53 frente a 0,52).

Las participaciones en el ingreso del quintil inferior presentan una evolución similar. En lo que respecta al mundo, la participación promedio aumentó de 5,6% en la década de 1960 a 6,1% en la de 2000. En América Latina, también en este caso, se registra una mayor desigualdad, en tanto que el quintil inferior tiene una menor participación en el ingreso en todos los períodos analizados. También se registra aquí un aumento en la desigualdad con el correr del tiempo: la participación en el ingreso disminuye de 4,5% en la década de 1960 a 3,5% en la década de 2000. Asimismo en relación con esta medida, la Argentina registraba una mayor igualdad que el promedio de América Latina en la década de 1960 (5,4% frente a 4,5%) pero una menor igualdad en la de 2000 (2,8% frente a 3,5%).

En el caso de la participación en el ingreso del quintil superior, el promedio del mundo muestra una leve tendencia y varía entre 46% y 49%. También en este caso, América Latina presenta una mayor desigualdad del ingreso, en tanto el quintil superior posee una mayor participación en el ingreso. Este promedio era de 55% en

la década de 1960 y de 57% en la década de 2000. La Argentina registraba una mayor igualdad que el promedio de América Latina en la década de 1960 ya que el quintil superior presentaba una menor participación en el ingreso (47% frente a 55%), pero registra un nivel similar de igualdad en la década de 2000 (56% frente a 57%).

En el *Cuadro 2* se exponen las medias y las desviaciones estándar de algunas de las variables utilizadas en el análisis subsiguiente. Las muestras utilizadas en el cuadro se determinaron en función de la disponibilidad de datos sobre desigualdad del ingreso (y se corresponden específicamente con el sistema de regresión utilizado en el *Cuadro 3*). La cantidad de observaciones de países varía de 54 en la década de 1960 a 77 en la de 1970, 90 en la de 1980, 120 en la de 1990 y 92 en la de 2000 (la información se encuentra disponible hasta 2004, inclusive).

Los datos sobre desigualdad del ingreso se obtienen de encuestas u otras fuentes de información que difieren a nivel conceptual. Existen dos distinciones importantes: si la definición económica subyacente corresponde al ingreso o al consumo y si las cifras del ingreso son brutas o netas de impuestos. Empíricamente, los patrones de desigualdad difieren especialmente en función de si los datos cubren el ingreso bruto, por un lado, o el ingreso neto o el gasto, por el otro. En el *Cuadro 2* se puede apreciar que el desglose por tipo fue variando a lo largo del tiempo: 37% de las observaciones en la década de 1960 correspondían al ingreso neto o al gasto, proporción que en la década de 2000 llega a 67%. Otra diferencia se refiere a la posibilidad de que la unidad económica subyacente sea un individuo o un hogar o familia. En la década de 1960, 37% de las observaciones correspondían a individuos, proporción que es de 83% en la década de 2000.

En el *Cuadro 2* también se exponen las estadísticas correspondientes a las variables utilizadas en las regresiones siguientes. Esas variables son variables ficticias para África al sur del Sahara y para América Latina, una variable ficticia para el hecho de haber sido una colonia y una variable de apertura internacional (la relación entre exportaciones más importaciones y el PBI, filtrada en función de los efectos sobre el comercio internacional que suele tener el tamaño del país).

Curvas de Kuznets estimadas

En el *Cuadro 3* se presentan los resultados correspondientes a los sistemas de regresión con los que se pretende estimar las curvas de Kuznets. Las variables dependientes son medidas de la desigualdad del ingreso: las primeras tres columnas presentan los coeficientes de Gini, la siguiente muestra la participación en el ingreso del quintil inferior, y la última, la participación del quintil superior. Las ecuaciones corresponden a cinco períodos de tiempo; la variable dependiente para el primer período se ubica alrededor de 1965, y así sucesivamente para los períodos restantes.

Los resultados expuestos en las columnas 1 y 2 muestran la relación de Kuznets habitual: un efecto significativamente positivo del logaritmo del PBI per cápita sobre el coeficiente de Gini y un efecto significativamente negativo del cuadrado del logaritmo del PBI per cápita sobre el coeficiente. En estos sistemas, el PBI per cápita en 1960 corresponde al primer período, y así sucesivamente en los demás períodos. La columna 1 incorpora como regresores adicionales únicamente a las dos variables previamente mencionadas. La variable ficticia que representa el ingreso neto o el gasto (de consumo) tiene coeficientes significativamente negati-

Cuadro 1. Evolución de las medidas de desigualdad: décadas de 1960-2000 en la Argentina, América Latina y el mundo

Variable	Década de 1960	Década de 1970	Década de 1980	Década de 1990	Década de 2000
Coeficiente de Gini					
Argentina	0,40	0,41	0,44	0,46	0,53
América Latina	0,48	0,47	0,47	0,52	0,52
Mundo	0,43	0,41	0,39	0,41	0,39
Participación del quintil inferior					
Argentina	0,054	0,049	0,047	0,039	0,028
América Latina	0,045	0,039	0,041	0,036	0,035
Mundo	0,056	0,056	0,060	0,056	0,061
Participación del quintil superior					
Argentina	0,472	0,473	0,492	0,507	0,563
América Latina	0,552	0,511	0,538	0,560	0,566
Mundo	0,483	0,468	0,467	0,493	0,465

Notas: los datos fueron tomados de la World Income Inequality Database de las Naciones Unidas y de Deininger y Squire (1996). Los datos de la Argentina corresponden a 1965, 1975, 1986, 1993 y 2004. Los promedios de América Latina y el mundo asignan la misma ponderación a cada país con datos disponibles. Las muestras de América Latina y el mundo son las mismas que las utilizadas en los Cuadros 2 y 3.

Cuadro 2. Medias y desviaciones estándar de las variables

Variable	1960	1970	1980	1990	2000
Coeficiente de Gini	0,43 (0,10)	0,41 (0,10)	0,39 (0,11)	0,41 (0,11)	0,39 (0,10)
Participación del quintil inferior*	0,056 (0,021)	0,056 (0,021)	0,060 (0,024)	0,056 (0,024)	0,061 (0,024)
Participación del quintil superior*	0,48 (0,08)	0,47 (0,08)	0,47 (0,09)	0,49 (0,10)	0,47 (0,08)
Variable ficticia para el ingreso neto o el gasto	0,37	0,44	0,68	0,77	0,67
Variable ficticia para individuos	0,37	0,38	0,72	0,91	0,83
Log(PBI per cápita)	8,11 (0,90)	8,38 (0,99)	8,52 (1,04)	8,48 (1,13)	8,88 (1,02)
Variable ficticia para África al sur del Sahara	0,074	0,17	0,22	0,26	0,13
Variable ficticia para América Latina	0,28	0,25	0,24	0,18	0,23
Variable ficticia para países que fueron una colonia	0,67	0,68	0,69	0,66	0,51
Relación de apertura	0,47 (0,44)	0,63 (0,44)	0,67 (0,49)	0,77 (0,50)	0,87 (0,51)
Variable de apertura	0,02 (0,33)	0,14 (0,32)	0,19 (0,38)	0,29 (0,40)	0,39 (0,43)
Cantidad de observaciones	54	77	90	120	92

*Los números de observaciones de la participación del quintil inferior en los diversos períodos son 47, 65, 81, 117 y 81. En el caso de la participación del quintil superior, son 41, 57, 77, 115 y 81.

Notas: los períodos de la muestra se corresponden con los utilizados en el sistema de regresión de la columna 2 del cuadro 3. En cada celda se muestra la media, con la desviación estándar entre paréntesis. Los coeficientes de Gini y las participaciones de los quintiles, obtenidos de la *World Income Inequality Database* de las Naciones Unidas y de la *Income Inequality Database* (Base de datos de desigualdad del ingreso) de Deininger y Squire, del Banco Mundial, corresponden a observaciones de cerca de la mitad de la década correspondiente. El PBI real per cápita (en dólares estadounidenses del año 2000, valores obtenidos de las *Penn World Tables*) es el registrado al comienzo de cada década. La variable ficticia que representa el ingreso neto o el gasto indica que la desigualdad del ingreso se computa a partir de un concepto de ingreso basado en el ingreso neto de impuestos o en el consumo, en lugar de estar basado en el ingreso bruto. La variable ficticia para individuos indica que la unidad económica es un individuo y no un hogar o una familia. La relación de apertura (obtenida de las *Penn World Tables* y de los Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial) es la relación entre las exportaciones más las importaciones y el PBI. La variable de apertura filtra la relación de apertura en función de los efectos estimados a partir de los logaritmos de la población y la superficie del país (datos obtenidos de los Indicadores de Desarrollo Mundial). Este filtrado arroja un término general constante, pero no los interceptos individuales para cada período. Los valores son promedios para cada década.

vos. Es decir, el ingreso bruto presenta un nivel de desigualdad significativamente mayor, ya que los impuestos tienden a tener un efecto igualador (y, quizás, porque el consumo es menos volátil que el ingreso). La variable ficticia que indica que la observación corresponde a un individuo y no a un hogar también es negativa y, algunas veces, estadísticamente significativa. Es decir, los hogares muestran un nivel de desigualdad algo mayor que los individuos.

En la columna 3 del *Cuadro 3* se agregan algunos regresores que demuestran tener un poder explicativo considerable de la desigualdad del ingreso. Las variables ficticias correspondientes a África al sur del Sahara y América Latina son significativamente positivas y de magnitud considerable. Es decir, para un nivel de PBI per cápita dado, estas regiones exhiben una desigualdad del ingreso sustancialmente mayor que la de otros lugares. La variable ficticia que representa el hecho de haber sido una colonia también adopta un valor significativamente positivo.

Cuadro 3. Resultados de la regresión de la desigualdad del ingreso (curvas de Kuznets)

	Variable dependiente				
	Coeficiente de Gini			Quintil inferior	Quintil superior
Variable explicativa			Efectos fijos de cada país		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Log(PBI per cápita)	0,266** (0,066)	0,292** (0,058)	0,183** (0,067)	-0,063** (0,014)	0,229** (0,050)
Log(PBI per cápita) al cuadrado	-0,0179** (0,0039)	-0,0182** (0,0034)	-0,0121** (0,0040)	0,0037** (0,0008)	-0,0143** (0,0029)
Variable ficticia ingreso neto/gasto	-0,0543** (0,0091)	-0,0393** (0,0082)	-0,0426** (0,0080)	0,0100** (0,0020)	-0,0443** (0,0075)
Variable ficticia individuos	-0,0188 (0,0099)	-0,0173* (0,0087)	-0,0215* (0,0085)	0,0075** (0,0022)	-0,0095 (0,0080)
Variable ficticia África al sur del Sahara	--	0,092** (0,014)	---	-0,0217** (0,0034)	0,090** (0,013)
Variable ficticia América Latina	--	0,085** (0,013)	---	-0,0187** (0,0031)	0,066** (0,011)
Variable ficticia ex colonia	--	0,049** (0,011)	---	-0,0101** (0,0028)	0,0374** (0,0095)
Variable de apertura	--	0,026* (0,011)	0,014 (0,019)	-0,0012 (0,0026)	0,0154 (0,0089)
Cantidad de observaciones	54; 78; 91; 123; 94	54; 77; 90; 120; 92	54; 78; 91; 121; 93	47; 65; 81; 117; 81	41; 57; 77; 115; 81
R cuadrado	0,14; 0,18;0,24; 0,27; 0,47	0,35; 0,39; 0,59; 0,57; 0,66	--	0,17; 0,45; 0,50; 0,53; 0,60	0,40; 0,45; 0,60; 0,58; 0,71
Error estándar de la regresión	0,092; 0,093; 0,096; 0,098; 0,073	0,080; 0,081; 0,070; 0,075; 0,059	0,054; 0,047; 0,044; 0,070; 0,046	0,019; 0,016; 0,017; 0,016; 0,015	0,065; 0,062; 0,054; 0,066; 0,045

*Significativo a un nivel del 5% **Significativo a un nivel del 1%

Notas: en el Cuadro 2 se presentan las definiciones y las fuentes de variables. Las variables dependientes son los coeficientes de Gini, las participaciones en el ingreso del quintil inferior, o las del quintil superior, según se indique. Los sistemas de panel cubren las décadas de 1960, 1970, 1980, 1990 y 2000. Los coeficientes se estimaron mediante una técnica de regresiones aparentemente no relacionadas. Los errores estándar de los coeficientes se incluyen entre paréntesis. Cada período tiene un intercepto individual (que no se presenta en el cuadro). En el caso del sistema de regresión de la columna 2, los interceptos estimados, expresados en relación con los de la década de 1960, son -0,011 (error estándar = 0,012) para la década de 1970, -0,018 (0,013) para la de 1980, 0,012 (0,014) para la de 1990 y 0,006 (0,014) para la de 2000. La prueba realizada para determinar si estos cuatro interceptos relativos equivalen a cero en conjunto arroja un valor p de 0,011. El sistema de la columna 3 incluye los efectos fijos de cada país.

Los resultados de la columna 2 del *Cuadro 3* indican que la variable de apertura tiene un coeficiente significativamente positivo, aunque su efecto no es grande en términos de magnitud. Un aumento de una desviación estándar en la variable de apertura (aumento de 0,4; véase *Cuadro 2*) tiende a aumentar el coeficiente de Gini en aproximadamente 0,01, lo cual marca un contraste con la desviación estándar de la muestra del coeficiente de Gini, de aproximadamente 0,10 (véase *Cuadro 2*)[2]. Por lo tanto, los datos demuestran que, para un nivel determinado de PBI per cápita, un aumento en el comercio internacional genera mayor desigualdad en el ingreso. Este resultado, sin embargo, no tiene en cuenta que el comercio internacional también tiene un efecto sobre el crecimiento económico, como se verá más adelante, y que, por lo tanto, afecta los niveles de PBI per cápita. Es preciso considerar los efectos sobre el PBI per cápita a fin de estimar el efecto total del comercio internacional sobre la desigualdad del ingreso. Además, si el comercio internacional incrementa el PBI per cápita (como se demuestra más adelante), es posible que provoque un aumento en la desigualdad y, simultáneamente, suscite una disminución en la pobreza (definida como la cantidad de personas por debajo de un nivel de ingreso real determinado).

En el *Gráfico 1* se utilizan los resultados de la columna 2 del *Cuadro 3* para mostrar la relación parcial que existe entre el coeficiente de Gini y el logaritmo del PBI per cápita. La relación con forma de U invertida se deriva del patrón de coeficientes estimado, que es positivo para el logaritmo del PBI per cápita y negativo para el cuadrado de ese logaritmo. La derivada del coeficiente de Gini respecto del logaritmo del PBI per cápita es, según los coeficientes estimados, 0,292 - 0,0364*log(PBI), donde PBI es (de aquí en adelante) una abreviatura del PBI real per cápita. Por lo tanto, el efecto es positivo si log(PBI) es menor que 8,02 –o un PBI per cápita inferior a US$3.050 (en dólares estadounidenses del año 2000)– y, a partir de ahí, pasa a ser negativo. Cabe observar en el *Cuadro 2* que este punto de quiebre está muy por debajo de la media de la muestra para log(PBI), que es de aproximadamente 8,5. La mayoría de las observaciones se ubican en el rango en el que un mayor PBI per cápita genera una menor desigualdad en el ingreso.

Las estimaciones del *Cuadro 3* incluyen interceptos distintos para cada período de tiempo. Para la especificación de la columna 2, los interceptos –que se expresan en relación con el de la década de 1960– son -0,011 (error estándar = 0,012) en el caso de la década de 1970; -0,018 (0,013) para la década de 1980; 0,012 (0,014) para la década de 1990; y 0,006 (0,014) para la década de 2000. Una prueba para determinar si estos valores son, en conjunto, iguales a cero (en otras palabras, que un único intercepto corresponda al período comprendido entre la década de 1960 y la de 2000) tiene un valor *p* de 0,011. Por lo tanto, a los niveles convencionales de significatividad, se rechaza la idea de un intercepto común a todos los períodos. Sin embargo, los resultados no muestran que haya variaciones cuantitativamente importantes en el intercepto a lo largo del tiempo, lo cual equivale a decir que nada indica que la desigualdad del ingreso haya registrado grandes variaciones para niveles determinados de PBI per cápita, apertura internacional y las demás variables explicativas.

También podemos analizar si los coeficientes de Kuznets –correspondientes a log(PBI) y a su cuadrado– han registrado variaciones a lo largo del tiempo. En este caso, la hipótesis de coeficientes iguales para los cinco períodos tiene un valor *p* de 0,12, por lo que es posible aceptarla a los niveles convencionales de significatividad. Sin embargo, las estimaciones puntuales de la década de 2000 son muy elevadas: 0,49 (error estándar = 0,09) para log(PBI) y -0,029 (0,005) para su cuadrado, lo cual

[2] El filtro en función de la población y el área de cada país en la construcción de la variable de apertura elimina la parte del comercio internacional que surge naturalmente en respuesta a variaciones en el tamaño del país. Los resultados respaldan la noción de que la apertura es importante para la desigualdad en relación con esta apertura natural, y no en sentido absoluto. Si también se incluye en el sistema de regresión a la relación de apertura (exportaciones más importaciones como proporción del PBI), el coeficiente de esta relación equivale a -0,034 (error estándar = 0,022), que difiere de cero en forma no significativa. El coeficiente de la variable de apertura continúa siendo significativamente positivo: 0,064 (0,028).

marca un contraste con los valores generales de 0,29 (0,06) y -0,018 (0,003) de la columna 2 del *Cuadro 3.* Así, existen indicios de que los efectos de Kuznets fueron especialmente importantes en los últimos años.

Podemos evaluar de manera similar la estabilidad del efecto que la variable de apertura internacional tiene sobre la desigualdad del ingreso. En este caso, la hipótesis de coeficientes iguales para los cinco períodos tiene un valor *p* de 0,96. Por ello, en relación con este efecto, los datos muestran claramente una estabilidad. En otras palabras, nada indica que, con el correr del tiempo, la desigualdad del ingreso se haya vuelto más sensible a las variaciones en la magnitud del comercio internacional.

Incluso con un coeficiente estable de la variable de apertura internacional, el crecimiento de la participación en el comercio internacional entre la década de 1960 y la de 2000 habría contribuido, de por sí, al aumento en la desigualdad del ingreso. En el *Cuadro 2* puede verse que la media de la relación de apertura aumentó de 0,47 en el década de 1960 a 0,87 en la década de 2000. Esta abrupta expansión del comercio internacional generó un aumento en la media de la variable de apertura (que contempla ajustes en función del tamaño del país), que pasó de ser 0,02 en la década de 1960 a 0,39 en la década de 2000. Con el coeficiente de 0,026 correspondiente a la variable de apertura en el sistema del coeficiente de Gini (columna 2 del *Cuadro 3*), este aumento en el comercio internacional implica un incremento en el coeficiente de Gini promedio estimado de aproximadamente 0,01 (en comparación con la media de la muestra de aproximadamente 0,40 y la desviación estándar de 0,10, que se presentan en el *Cuadro 2*).

Este pequeño efecto pronosticado de un aumento del comercio internacional sobre la desigualdad del ingreso es sólo una parte de la historia. Si un mayor nivel de comercio internacional resulta en un mayor crecimiento económico (como se analizará más adelante), la expansión del comercio generaría, con el tiempo, mayores niveles de PBI per cápita. Como la mayoría de los países se encuentra en el rango de la curva de Kuznets en la que un aumento del PBI per cápita reduce la desigualdad del ingreso, este efecto tendería a reducir el coeficiente de Gini promedio. Por esa razón, una expansión del comercio mundial no generaría necesariamente una mayor desigualdad del ingreso en el mundo. Este resultado guarda coherencia con la observación del *Cuadro 2* que indica que el promedio de los coeficientes de Gini de la muestra ha disminuido levemente entre la década de 1960 y la década de 2000.

Si bien en las estimaciones analizadas hasta aquí se utilizan interceptos que varían a lo largo del tiempo, no se introducen interceptos diferentes para cada país (aunque se permitió que los términos de error de las regresiones se correlacionaran a lo largo del tiempo para cada país). En la columna 3 del *Cuadro 3* se introducen efectos fijos para cada país; es decir, un intercepto diferente para cada uno. Con esta especificación, se abandona necesariamente cualquier variable explicativa que se mantenga constante a lo largo del tiempo para un país: estas variables de la columna 2 son las variables ficticias para África al sur del Sahara y América Latina y la variable ficticia que representa el hecho de haber sido una colonia.

Los coeficientes estimados presentados en la columna 3 reflejan el patrón de Kuznets habitual: el coeficiente es significativamente positivo en el caso del logaritmo del PBI per cápita y significativamente negativo para el cuadrado de ese logaritmo. Una diferencia que surge al realizar una comparación con las columnas 1 y 2 es

que las magnitudes de los coeficientes de los efectos fijos son menores. Es probable que esta diferencia surja porque las estimaciones de los efectos fijos aíslan la variación a corto plazo a lo largo del tiempo para los países, mientras que las estimaciones sin efectos fijos tienden a reflejar las respuestas a más largo plazo. En el caso de los efectos fijos, el punto de quiebre estimado entre los efectos marginales positivos y negativos de log(PBI) sobre el coeficiente de Gini es de 7,56, un valor inferior al de 8,02 que se obtiene a partir de la especificación de la columna 2 del *Cuadro 3*. De acuerdo con los resultados de efectos fijos, el impacto marginal de un mayor PBI per cápita sobre el coeficiente de Gini es negativo si el PBI per cápita supera US$1.920 (en dólares estadounidenses del año 2000). Por lo tanto, es aun mayor la proporción de observaciones que se ubican en el rango en el que una mayor prosperidad implica una menor desigualdad del ingreso.

En las columnas 4 y 5 del *Cuadro 3* se presentan las curvas de Kuznets estimadas que se obtienen cuando la desigualdad se mide en función de la participación del ingreso correspondiente al quintil superior o al quintil inferior de la distribución del ingreso. Estos resultados son similares a los anteriores en tanto que, inicialmente, un aumento del PBI per cápita genera una mayor desigualdad entendiendo por ello un aumento en el coeficiente de Gini (columna 2), una disminución en la participación en el ingreso del quintil inferior (columna 4) y un aumento en la participación en el ingreso del quintil superior (columna 5). Luego, todos estos efectos cambian de signo.

La desigualdad como factor determinante del crecimiento económico

En el *Cuadro 4* se utilizan regresiones del crecimiento con datos de varios países a fin de evaluar los efectos de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico. El análisis contempla los factores determinantes de las tasas de crecimiento del PBI per cápita a lo largo de cuatro períodos: 1965-75, 1975-85, 1985-95 y, en función de la disponibilidad de datos recientes del PBI, de 1995 a 2003 o 2004. En los resultados de la columna 1 se omite el análisis de la desigualdad del ingreso, mientras que los presentados en las columnas 2 y 3 incluyen coeficientes de Gini como medidas de la desigualdad del ingreso. Los tamaños de la muestra corresponden a la disponibilidad de datos sobre los coeficientes de Gini y, por ende, son iguales en los tres casos.

El miembro derecho de las regresiones incluye variables explicativas que son habituales en el marco de convergencia condicional (véase Barro, 1991 y Barro y Sala-i-Martin, 2004, capítulo 12). En los resultados de la columna 1 del *Cuadro 4* se expone el habitual efecto significativamente negativo del logaritmo del PBI per cápita inicial. Así, si se mantienen constantes las demás variables explicativas, los países tienden a crecer más rápido cuanto más pobres sean al inicio. La salud en el momento inicial (utilizamos la expectativa de vida al año de edad como variable representativa) tiene un efecto significativamente positivo y el nivel inicial de educación superior de las personas de sexo masculino tiene un efecto positivo aunque no es estadísticamente significativo. Como ya se mencionó, la variable de apertura tiene un efecto significativamente positivo sobre la tasa de crecimiento. Las variaciones en los términos de intercambio tienen un efecto positivo, pero no estadísticamente significativo. La tasa de fertilidad tiene un efecto significativamente negativo, mientras que el cociente de inversión tiene un efecto positivo, pero no estadísticamente significativo.

Cuadro 4. Regresiones del crecimiento económico

Variable explicativa	(1)	(2)	(3)
Log(PBI per cápita)	-0,0248** (0,0029)	-0,0228** (0,0029)	-0,0359** (0,0057)
1/(expectativa de vida al año de edad)	-4,02** (1,10)	-4,04** (1,07)	-3,23** (1,08)
Educación superior (años completados)	0,0022 (0,0015)	0,0013 (0,0015)	0,0016 (0,0014)
Variable de apertura	0,0100** (0,0034)	0,0103** (0,0033)	0,0091** (0,0032)
Variaciones en los términos de intercambio	0,112 (0,066)	0,120 (0,064)	0,109 (0,064)
Indicador del Estado de derecho	0,0251** (0,0065)	0,0260** (0,0064)	0,0275** (0,0064)
Log(tasa de fertilidad total)	-0,0173** (0,0050)	-0,0111* (0,0054)	-0,0133* (0,0052)
Relación de inversión	0,034 (0,025)	0,032 (0,024)	0,035 (0,024)
Coeficiente de Gini	--	-0,036** (0,014)	-0,297** (0,098)
(Coeficiente de Gini)*log(PBI per cápita)	--	--	0,0316** (0,0118)
Cantidad de observaciones	47; 66; 71; 70	47; 66; 71; 70	47; 66; 71; 70
R-cuadrado	0,35; 0,50; 0,44; 0,12	0,37; 0,49; 0,43; 0,22	0,36; 0,50; 0,48; 0,27
Error estándar de la regresión	0,015; 0,015; 0,018; 0,017	0,015; 0,015; 0,018; 0,016	0,015; 0,015; 0,017; 0,015

*Significativo a un nivel del 5% **Significativo a un nivel del 1%

Notas: La variable dependiente es la tasa de crecimiento anual del PBI real per cápita (obtenido de las *Penn World Tables*). Los sistemas de panel cubren los períodos de 1965-75, 1975-85, 1985-95 y 1995-2003/4. Los coeficientes se estimaron mediante mínimos cuadrados en tres etapas. Los errores estándar de los coeficientes se incluyen entre paréntesis. Cada período tiene un término de intercepto individual (que no se presenta en el cuadro). En el caso del sistema de regresión de la columna 3, los interceptos estimados, expresados en relación con los del período 1965-75, son -0,0137 (error estándar = 0,0029) para 1975-85, -0,0134 (0,0038) para 1985-95 y -0,0164 (0,0044) para 1995-2003/4. La prueba realizada para determinar si estos tres interceptos relativos equivalen a cero en conjunto se rechaza con un valor p de 0,000.

Las variables explicativas observadas como promedios de los períodos de diez años son la variable de apertura (descrita en el cuadro 2), el indicador del Estado de derecho (compilado por Political Risk Services) y el cociente de la inversión sobre el PBI (de las *Penn World Tables*). Las variables observadas al comienzo de cada período de diez años son el logaritmo del PBI per cápita y la cantidad promedio de años de educación secundaria y superior de las personas de sexo masculino (de Barro y Lee 2001). Las variables observadas para 1960, 1970, 1980 y 1990 son la variable representativa de la expectativa de vida al año de edad y el logaritmo de la tasa de fertilidad total (ambas variables obtenidas de los *Indicadores del desarrollo mundial*). La variable de los términos de intercambio es la tasa de crecimiento de los términos de intercambio (el cociente entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones, obtenidos del Fondo Monetario Internacional) a lo largo del período de 10 años, multiplicado por el promedio de la relación de apertura (cociente entre exportaciones más importaciones y el PBI) durante el mismo período. Para los dos primeros períodos, la variable de Estado de derecho es el primer valor disponible (a partir de principios de la década de 1980). El coeficiente de Gini (en las columnas 2 y 3) corresponde, al igual que en el Cuadro 3, aproximadamente a 1965, 1975, 1985 y 1995. En el caso del término de interacción (columna 3), el logaritmo del PBI per cápita corresponde a los mismos años.

Las variables instrumentales son valores rezagados cinco años (corresponden a 1960, 1970, etc.) del logaritmo del PBI per cápita, el logaritmo de la tasa de fertilidad total, la variable de Estado de derecho (cuando se encuentra disponible) y de la relación de inversión. En el término de interacción del coeficiente de Gini, el logaritmo del PBI per cápita corresponde a 1960, 1970, 1980 y 1990. En el caso de las demás variables, las variables instrumentales coinciden con las variables explicativas (que corresponden al comienzo del período correspondiente a cada tasa de crecimiento o a períodos anteriores).

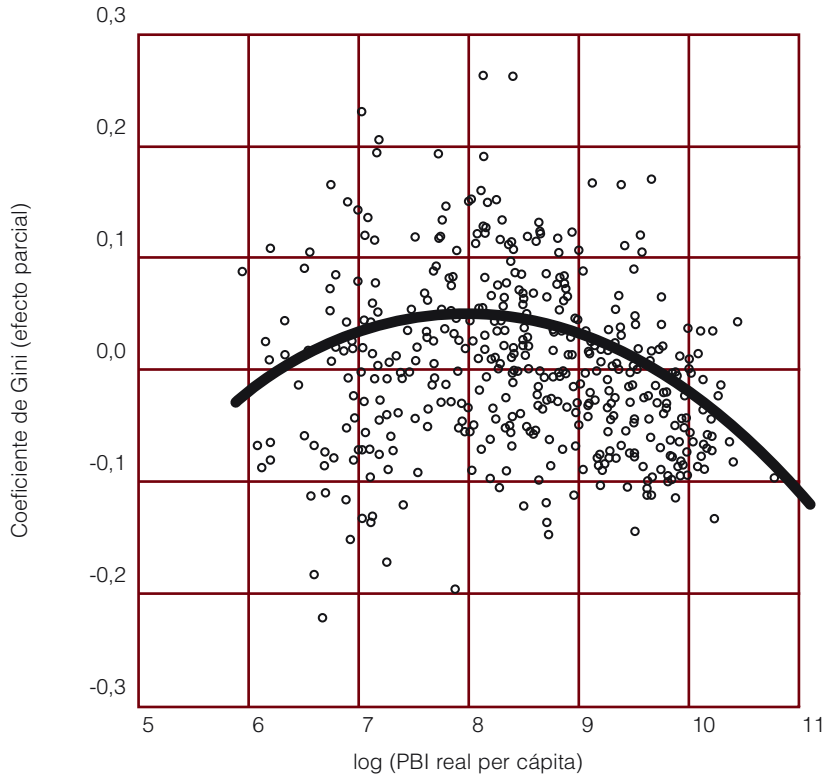
En la columna 2 del *Cuadro 4* se incorpora el coeficiente de Gini a las regresiones. En la ecuación de crecimiento correspondiente al período 1965-75, esta variable corresponde al dato en el entorno de 1965, y así sucesivamente en los demás períodos. El coeficiente estimado, -0,036 (error estándar = 0,014), es significativamente negativo. Este resultado contrasta con mis resultados anteriores (Barro, 2000), en los que la variable de desigualdad del ingreso no tenía un efecto significativo en este tipo de sistema de regresión. El coeficiente estimado actual de -0,036 implica que un aumento de una desviación estándar en el coeficiente de Gini provoca una reducción en la tasa de crecimiento anual de aproximadamente 0,4%.

En la columna 3 del *Cuadro 4* se agrega un término de interacción entre el coeficiente de Gini y el logaritmo del PBI per cápita. La variable del coeficiente de Gini sigue siendo significativamente negativa. El coeficiente significativamente positivo del término de interacción indica que el efecto de la desigualdad sobre el crecimiento es especialmente negativo en los países más pobres. Este efecto se atenúa a medida que aumenta el PBI per cápita. A partir de cierto punto –cuando el PBI per cápita es de US$ 11.900 (en dólares estadounidenses del año 2000)– el efecto estimado de la desigualdad sobre el crecimiento pasa a ser positivo. Estos resultados se asemejan a los que obtuve en trabajos anteriores, en tanto que revelan que la desigualdad es negativa para el crecimiento en los países pobres, pero positiva en los países ricos. Sin embargo, el punto de quiebre se da ahora en un valor más alto del PBI per cápita. Así, para la mayor parte de la muestra, el efecto estimado de la desigualdad sobre el crecimiento se ubica actualmente en el rango negativo. Este resultado guarda coherencia con el coeficiente significativamente negativo correspondiente a la desigualdad expuesto en la columna 2, que omite un término de interacción con el PBI.

En los *Gráficos 2* y *3* se representan los resultados. El *Gráfico 2,* basado en la columna 2 del *Cuadro 4,* muestra el efecto parcial promedio del coeficiente de Gini sobre el crecimiento (el efecto es parcial en tanto que se mantienen constantes los efectos de las demás variables explicativas del sistema). La relación es negativa, lo cual guarda coherencia con el coeficiente negativo, estadísticamente significativo. Sin embargo, a partir del *Gráfico 2,* también puede verse con claridad que las variaciones en la desigualdad del ingreso no explican gran parte de las variaciones en las tasas de crecimiento.

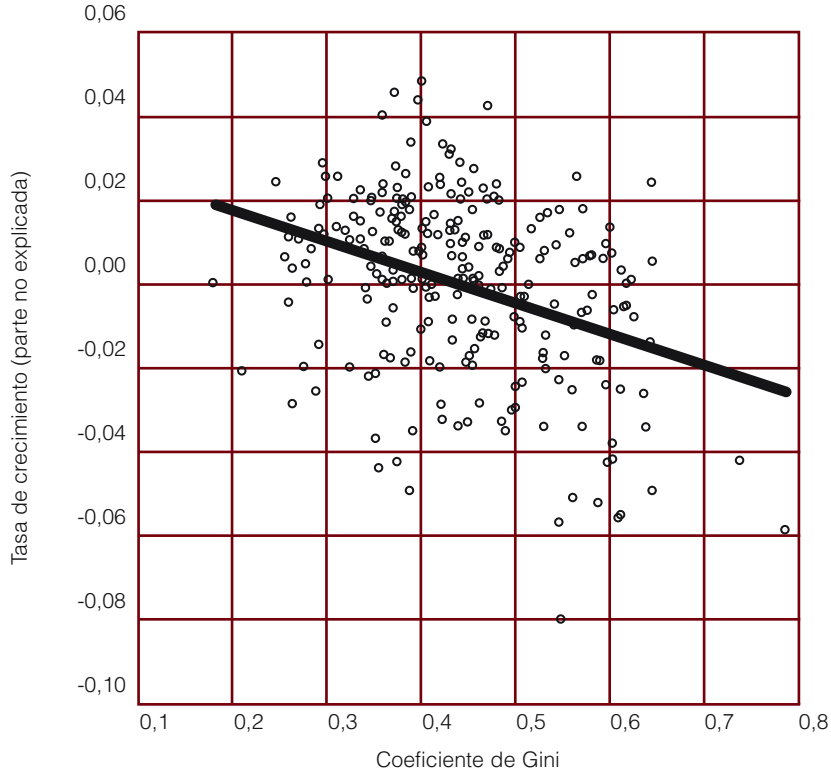
En el *Gráfico 3* se utilizan los resultados de la columna 3 del *Cuadro 4* para mostrar la relación parcial que existe entre el crecimiento y el coeficiente de Gini para dos rangos de PBI per cápita. El panel de la izquierda corresponde a PBI per cápita menores a US$ 11.900, el punto de quiebre implícito en los coeficientes estimados. En ese rango es donde se registra la relación negativa entre el crecimiento y la desigualdad. El panel de la derecha, por otro lado, corresponde a PBI per cápita superiores a US$ 11.900, y tiene menos observaciones que el de la izquierda (69 y 185, respectivamente), ya que, como se dijo anteriormente, la mayoría de las observaciones de países y períodos se ubican en el intervalo en el que se estima que un aumento en la desigualdad reduce el crecimiento. El patrón en el panel de la derecha también muestra claramente que hay pocos indicios que respalden la existencia de un rango en el que la desigualdad tiene un efecto positivo sobre el crecimiento. Por el contrario, el principal indicio es que el efecto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento no se aplica en países ricos.

Gráfico 1. Curva de Kuznets: Efecto del PBI per cápita sobre el coeficiente de Gini



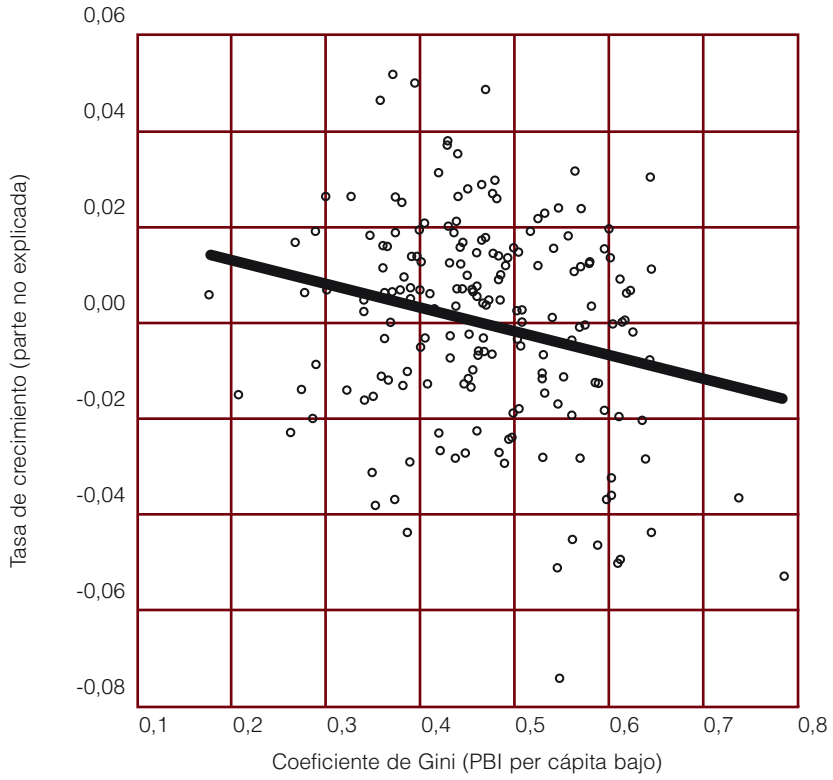
Este gráfico corresponde al sistema de regresión de la columna 2 del Cuadro 3. La curva muestra la relación parcial que existe entre el coeficiente de Gini y el logaritmo del PBI per cápita, si se mantienen constantes los efectos estimados de todas las variables explicativas con excepción del logaritmo del PBI per cápita y el cuadrado de ese logaritmo.

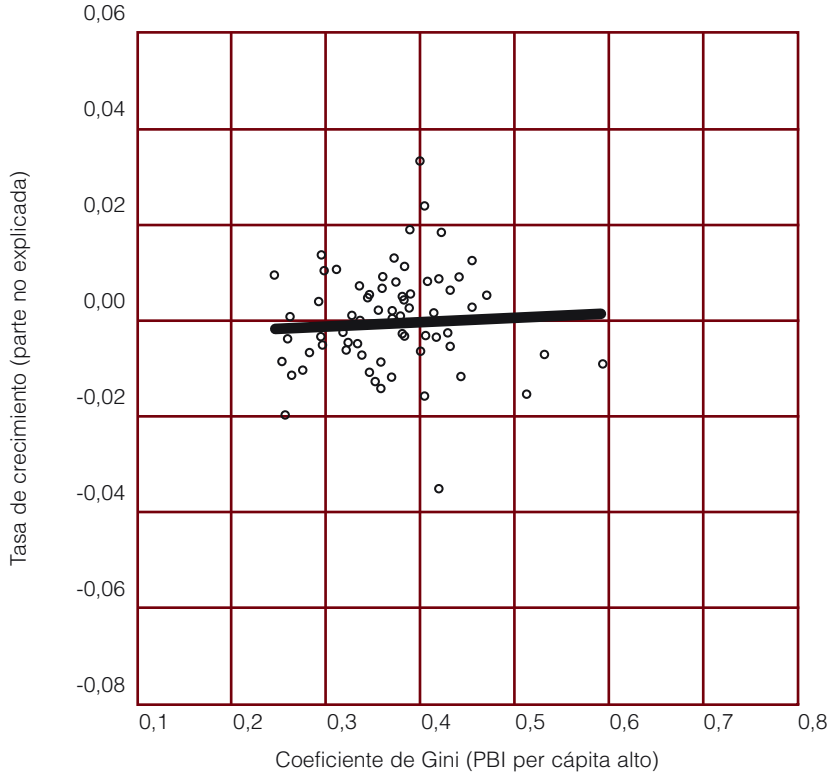
Gráfico 2. Efecto de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico



Este gráfico corresponde al sistema de regresión de la columna 2 del Cuadro 4. La curva muestra la relación parcial que existe entre la tasa de crecimiento del PBI per cápita y el coeficiente de Gini, si se mantienen constantes los efectos estimados para todas las variables explicativas, con excepción del coeficiente de Gini. (Las variables del eje vertical se han normalizado de manera que su media fuera equivalente a cero).

Gráfico 3. Efectos de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico: dos rangos del PBI per cápita





Estos gráficos se refieren al sistema de regresión de la columna 3 del Cuadro 4. Las curvas muestran la relación parcial que existe entre la tasa de crecimiento del PBI per cápita y el coeficiente de Gini, si se mantienen constantes los efectos estimados de todas las variables explicativas, con excepción del coeficiente de Gini y su interacción con el logaritmo del PBI per cápita. (Las variables del eje vertical se han normalizado de manera que su media fuera equivalente a cero). El gráfico superior corresponde a niveles de PBI per cápita inferiores a US$ 11.900 (185 observaciones), mientras que el inferior es para niveles de PBI per cápita superiores a US$ 11.900 (69 observaciones). El punto de quiebre de US$ 11.900 (en dólares estadounidenses del año 2000) corresponde al cambio de un efecto marginal estimado negativo del coeficiente de Gini sobre la tasa de crecimiento del PBI per cápita a uno positivo.

En De Gregorio y Lee (2004) se sostiene que la desigualdad del ingreso, además de afectar el crecimiento económico en forma directa, lo hace en forma indirecta a través de su influencia sobre otros factores determinantes del crecimiento. En concreto, concluyen que un aumento en la desigualdad tiende a aumentar la fertilidad y a reducir la matriculación en la educación secundaria y el Estado de derecho. Así, un aumento en la desigualdad del ingreso afectaría al crecimiento económico a través de mecanismos de transmisión, el efecto de reducción sobre el crecimiento sería mayor que el efecto directo que ya analizamos.

He examinado algunos de los mecanismos indirectos analizados en De Gregorio y Lee (2004). Mi conclusión es que la desigualdad del ingreso (medida en función del coeficiente de Gini) tiene un efecto positivo sobre el logaritmo de la tasa de fertilidad total, pero el coeficiente no es estadísticamente significativo a los niveles convencionales. Si se combina la estimación puntual de este coeficiente con el efecto estimado de la variable de fertilidad sobre el crecimiento económico (columna 2 del *Cuadro 4*), el efecto indirecto de la desigualdad sobre el crecimiento es menor que el efecto directo (-0,001, comparado con un efecto directo de -0,036).

He llegado a la conclusión de que la desigualdad tiene un efecto significativamente negativo sobre los años de educación superior de las personas de sexo masculino, la variable utilizada en el *Cuadro 4*. Sin embargo, si se mantiene constante la desigualdad, esta variable tiene un efecto leve y estadísticamente no significativo sobre el crecimiento económico (columna 2 del *Cuadro 4*). Por lo tanto, este canal indirecto no es muy relevante.

También comprobé un efecto muy leve y estadísticamente no significativo de la desigualdad del ingreso sobre el indicador de Estado de derecho, que se incorpora como factor determinante del crecimiento en el *Cuadro 4*. Por lo tanto, la inclusión de un canal referido al Estado de derecho no agrega demasiado al análisis.

Asimismo analicé la interacción entre la desigualdad del ingreso y la salud, un mecanismo de transmisión que no es contemplado en De Gregorio y Lee (2004). Existen algunos indicios de que un aumento en la desigualdad del ingreso se traduce en una menor expectativa de vida; es decir, un mayor valor para la variable representativa de la expectativa de vida, la variable utilizada en el *Cuadro 4*. Sin embargo, el coeficiente no es estadísticamente significativo a los niveles convencionales. Si se combina la estimación puntual de este coeficiente con el efecto estimado de la variable de expectativa de vida sobre el crecimiento económico (columna 2 del *Cuadro 4*), el efecto indirecto de la desigualdad sobre el crecimiento que se obtiene es menor que el efecto directo (-0,002 frente a -0,036).

La conclusión es que el efecto total de los mecanismos de transmisión indirectos analizados no es muy significativo. Pareciera que el principal efecto de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico es el efecto directo que se presenta en el *Cuadro 2*.

Observaciones finales

Los datos internacionales indican que la curva de Kuznets es un claro fenómeno empírico. Un mayor PBI per cápita genera un aumento y, luego, una disminución de la desigualdad del ingreso. La mayoría de las observaciones de países y períodos caen dentro del rango en el que la desigualdad disminuye. La curva de Kuznets se mantiene razonablemente estable entre la década de 1960 y la de 2000. Sin embargo, esta curva no explica la mayor parte de las variaciones observadas en la desigualdad del ingreso entre distintos países o a lo largo del tiempo.

El efecto directo de la apertura internacional sobre la desigualdad del ingreso es positivo. El coeficiente que refleja este efecto se mantiene estable a lo largo del tiempo. Con un coeficiente fijo, la expansión del comercio internacional que se ha producido a partir de la década de 1960 implica que esta variable tuvo una mayor influencia sobre la desigualdad en la década de 2000 que en décadas anteriores. De cualquier modo, la contribución de la variable no deja de ser moderada si se la compara con la media y la desviación estándar de las medidas observadas para la desigualdad del ingreso.

Como el comercio internacional estimula el crecimiento económico, también se registra un efecto indirecto del comercio internacional sobre la desigualdad, relacionado con niveles crecientes de PBI per cápita. Este mecanismo de transmisión, con el tiempo, reduce la desigualdad del ingreso en la mayoría de los países. Además, los aumentos en el PBI per cápita implican que un mayor comercio internacional puede reducir la pobreza, incluso si aumenta la desigualdad.

Un marco del crecimiento comparativo de distintos países permite observar que, si se mantiene constante un conjunto de otras variables explicativas habituales, la desigualdad del ingreso tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico. Este efecto de la desigualdad sobre el crecimiento disminuye a medida que aumenta el PBI per cápita y puede ser positivo en los países más ricos. Otras conclusiones guardan coherencia con trabajos empíricos previos. En especial, se registra convergencia condicional entendiendo por ello que si se mantiene constante un conjunto de variables explicativas, los países pobres crecen a tasas más elevadas. El crecimiento se ve especialmente potenciado por una mayor apertura internacional, una mayor expectativa de vida, un mejor Estado de derecho y una menor fertilidad.

Bibliografía

Barro, R.J., *Economic Growth in a Cross Section of Countries,* Quarterly Journal of Economics, 106, pp. 407-443, Mayo 1991.

Barro, R.J., *Inequality and Growth in a Panel of Countries,* Journal of Economic Growth, 5, pp. 5-32, Marzo 2000.

Barro, R.J. y J.W. Lee, *International Data on Educational Attainment: Updates and Implications,* Oxford Economic Papers, 53, pp. 541-563, Julio 2001.

Barro, R.J. y X. Sala-i-Martin, Economic Growth, 2da ed., Cambridge, MA, MIT Press, 2004.

De Gregorio, J. y J.W. Lee, *Growth and Adjustment in East Asia and Latin America,* Economía, 5, pp. 69-134, segundo semestre 2004.

Deininger, K y L. Squire, *New Data Set Measuring Income Inequality,* World Bank Economic Review, 10, pp. 565-59, Septiembre 1996.

Globalización, países emergentes y distribución del ingreso

Luigi Ruggerone

Luigi Ruggerone
Università Cattolica del Sacro Cuore[1]









[1] Este ensayo corto, elaborado para el Tercer Seminario del Boletín Informativo Techint, constituye el primer intento de reunir algunas ideas, lecturas y discusiones que mantuve con amigos y colegas. Me gustaría agradecer a Marco Lossani, de la Università Cattolica, y a Paolo Manasse, de la Università di Bologna, por sus comentarios útiles e interesantes sobre las versiones previas de este documento, y también a Robert Barro, de Harvard University, por sus comentarios tras el Tercer Seminario del Boletín Informativo Techint, realizado en Buenos Aires. Soy el único responsable por lo expresado en el trabajo.

1. Introducción

La investigación, los análisis y los debates recientes sobre los temas económicos y financieros relacionados sobre la función y el efecto de los países emergentes en el escenario mundial se han concentrado casi exclusivamente en cuestiones como el crecimiento económico mundial; la ampliación de los mercados y la base de clientes de las empresas de Occidente: la mejora de las variables fundamentales de la economía y los méritos crediticios de la mayoría de los estados soberanos endeudados, que generó una contracción de los diferenciales de las tasas de interés; el efecto de la demanda de China sobre el precio del petróleo; o la apreciación insuficiente del yuan chino respecto del dólar estadounidense, que puso bajo presión la producción de Occidente. Son menos las instancias en las que el debate se concentró en el efecto de la globalización sobre la distribución del ingreso y los patrones de consumo. Esos son, precisamente, los temas que deseo desarrollar en este trabajo. Me gustaría comprender mejor si la *llegada*[2] de los países emergentes al escenario mundial ha tenido algún efecto sobre la distribución mundial del ingreso y, de ser así, si este efecto ya está generando distintos patrones de consumo, ahorro e inversión en la economía globalizada.

Si bien reconozco que el argumento básico que planteo en este trabajo no es muy sofisticado, sostengo que la llegada de países emergentes al escenario mundial –a fin de mantener la simplicidad, podemos pensar en el grupo denominado BRIC (Brasil, Rusia, India y China)– ha tenido un efecto asimétrico casi inmediato sobre la economía mundial: provocó un aumento en la oferta de trabajo, pero no tuvo ningún efecto significativo sobre la demanda de consumo. En otros términos, los países emergentes suelen producir mucho más que lo que hoy pueden consumir[3]. Además, el efecto sobre la producción no se limita, como suele sostener la mayoría de los analistas, a los bienes de poco valor agregado: es más amplio e incluye bienes como los componentes electrónicos, las aeronaves (por ejemplo, Embraer) y computadoras completamente desarrolladas (por ejemplo, Lenovo). Ese aumento en la oferta de mano de obra y bienes, que hasta el momento ha ayudado a mantener la dinámica de precios y salarios en un nivel muy moderado en el plano mundial, se ha visto acompañado, en la mayoría de las economías emergentes, por un alto grado de inversión en capital fijo y dio lugar a un notable incremento en la productividad. De acuerdo con lo que indica la teoría económica, es probable que esa combinación sea uno de los factores principales que ayudaron a mantener la inflación bajo control a nivel mundial en los últimos años[4].

2. Productividad, distribución del ingreso y desigualdad

Por lo general, la reacción de los productores localizados fuera de los mercados emergentes ha sido la búsqueda de una eficiencia cada vez mayor en sus procesos de producción y de distribución y de medios para reducir los costos variables, a fin de poder competir en el mercado mundial con bienes provenientes de los países recientemente industrializados. ¿Cuáles son los resultados de este comportamiento? El trabajo de Dew Baker, I. y Gordon, R. (2005) nos ayuda a responder esta pregunta utilizando estadísticas que describen la evolución de la producción y los salarios en Estados Unidos entre 1960 y 2005. Si bien el caso de Estados Unidos quizá no es del todo extrapolable al caso de Europa, a causa de las marcadas diferencias que existen en la estructura y la flexibilidad de los mercados laborales a ambos lados del Atlántico, no sería muy descabellado pensar que la tendencia de la productividad y los salarios en Europa no difiere demasiado de la registrada en Estados Unidos[5].

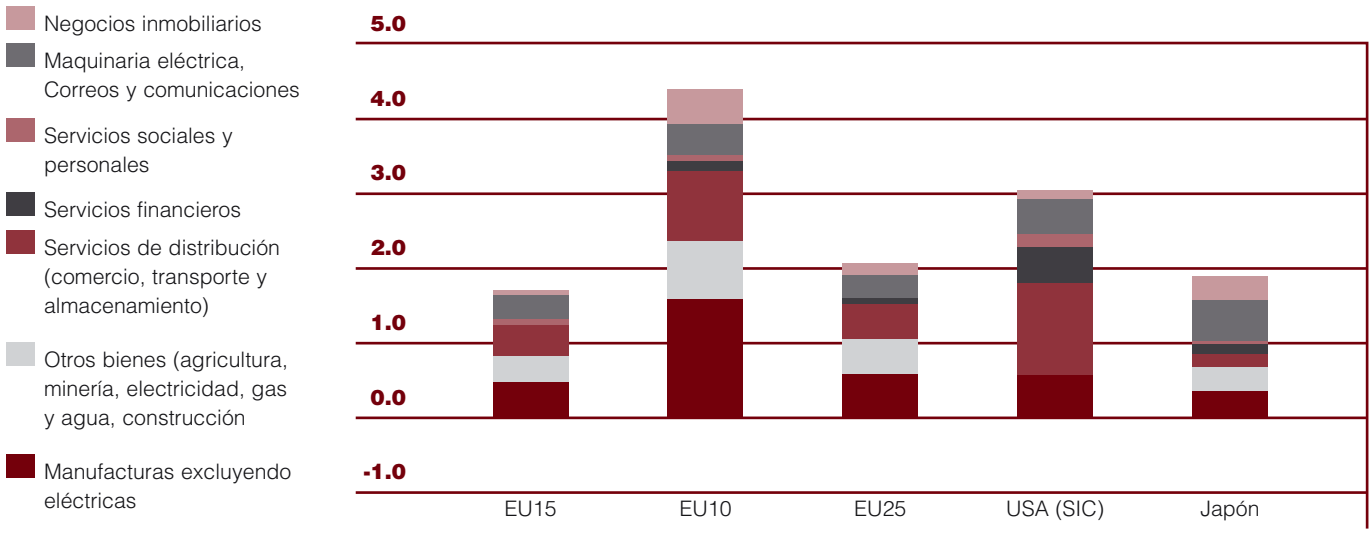
[2] Cuando digo *llegada* me refiero a la participación de los países emergentes en la producción mundial, el comercio y los mercados financieros en general, pero también a la llegada física de inmigrantes que, de acuerdo con lo expuesto en Borjas, Freeman y Katz (1997), ha reducido en 5% los salarios de la mano de obra no calificada en Estados Unidos.

[3] Aquí es donde se generan los desequilibrios internacionales que generan enormes déficits de cuenta corriente en Estados Unidos y otros países occidentales.

[4] En Ball, L. (2006) se presenta un punto de vista muy diferente relacionado con las verdaderas razones (por ejemplo, política monetaria, credibilidad de los bancos centrales, etc.) del carácter moderado de la dinámica de los precios en los últimos años.

[5] Como se indica claramente en el primer informe de productividad EU Klems, la dinámica de la productividad del trabajo en Europa, de aproximadamente 2% entre 1995 y 2005 para la Unión Europea 25 (UE25) (véase *Gráfico 1*), varía mucho entre país y país: los nuevos miembros de la UE ocupan las primeras posiciones, mientras que Italia y España figuran detrás.

Gráfico 1. Contribuciones de los sectores al crecimiento de la productividad del trabajo en economías de mercado: 1995-2004 (en porcentajes)



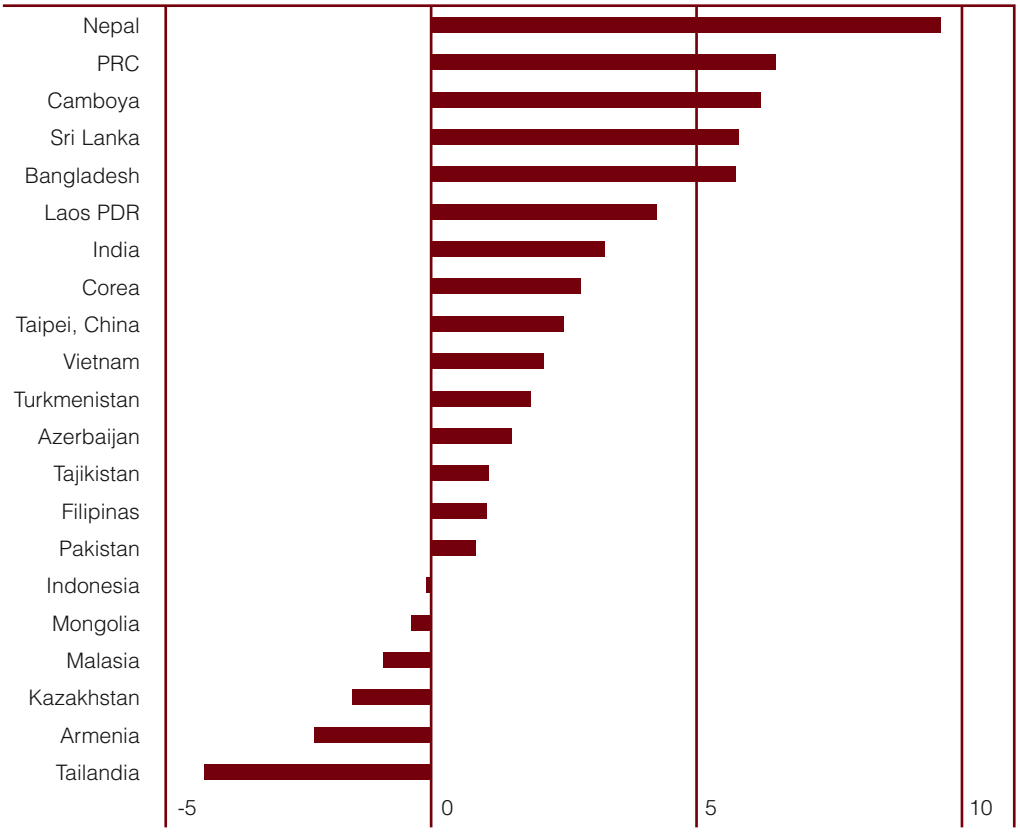
Fuente: Timmer, M.P., O'Mahony, M. y Van Ark, B. (2007)

Dew Baker y Gordon concluyen que, a nivel agregado, la productividad del trabajo en el sector privado no agrícola de Estados Unidos aumentó más de 3% en todos los trimestres menos uno entre 2002 y la primera mitad de 2005 (y en el tercer trimestre de 2003, el crecimiento fue superior a 4%). En términos generales, en los últimos 35 años, la productividad del trabajo en todos los sectores de la economía de Estados Unidos –no únicamente en el sector privado no agrícola– ha aumentado, en promedio, 1,57% por año. En teoría, la dinámica de los salarios tendría que haber seguido la misma tendencia, con tasas de crecimiento acordes con los aumentos en la productividad. En la práctica, al menos en Estados Unidos, ocurrió otra cosa. Si agrupamos a los asalariados en percentiles, se vuelve evidente que ninguno de los trabajadores ubicados entre el percentil 1 y el percentil 90 recibió aumentos de salario acordes con los aumentos de productividad. Sólo a partir del percentil 90 se registra un crecimiento de los salarios más rápido que el de la productividad. En especial, entre 1966 y 2001, los aumentos de salarios de aquellas personas ubicadas en el percentil 99,9 fueron de 265,4%, mientras que los del percentil 99 fueron de *sólo* ¡140%! Si además consideramos el hecho de que los ingresos provenientes del capital tienden a moverse hacia los percentiles con mayores ingresos, parece razonable concluir que en Estados Unidos –y posiblemente en otras partes del mundo occidental *rico*– la creciente participación de los países emergentes en la economía mundial haya propiciado un aumento generalizado en la productividad del trabajo y, por otro lado, una mayor desigualdad en los salarios. Además, los aumentos de productividad suscitados y fomentados por las nuevas tecnologías y las reducciones de costos de producción -dos aspectos que, sin duda, afectan sólo marginalmente el trabajo de las superestrellas deportivas y los altos ejecutivos, cuya productividad no se impulsa significativamente con las nuevas tecnologías- han generado resultados espectaculares para las empresas, que impulsaron al alza a los mercados de acciones y, en última instancia, a las opciones de compra de acciones en manos de altos ejecutivos europeos y estadounidenses. Esto contribuyó a profundizar la desigualdad en la distribución de los ingresos provenientes del capital y los salarios.

Es preciso destacar que, en este caso, analizamos y tratamos la desigualdad creciente que se da **dentro de un país** (Estados Unidos y posiblemente Europa occidental). Si nos concentramos en la **desigualdad mundial,** es fácil verificar que la globalización y la integración comercial, de hecho, han ayudado a reducir el grado de desigualdad[6].

[6] En relación con este tema, véase Sala-i-Martin (2002).

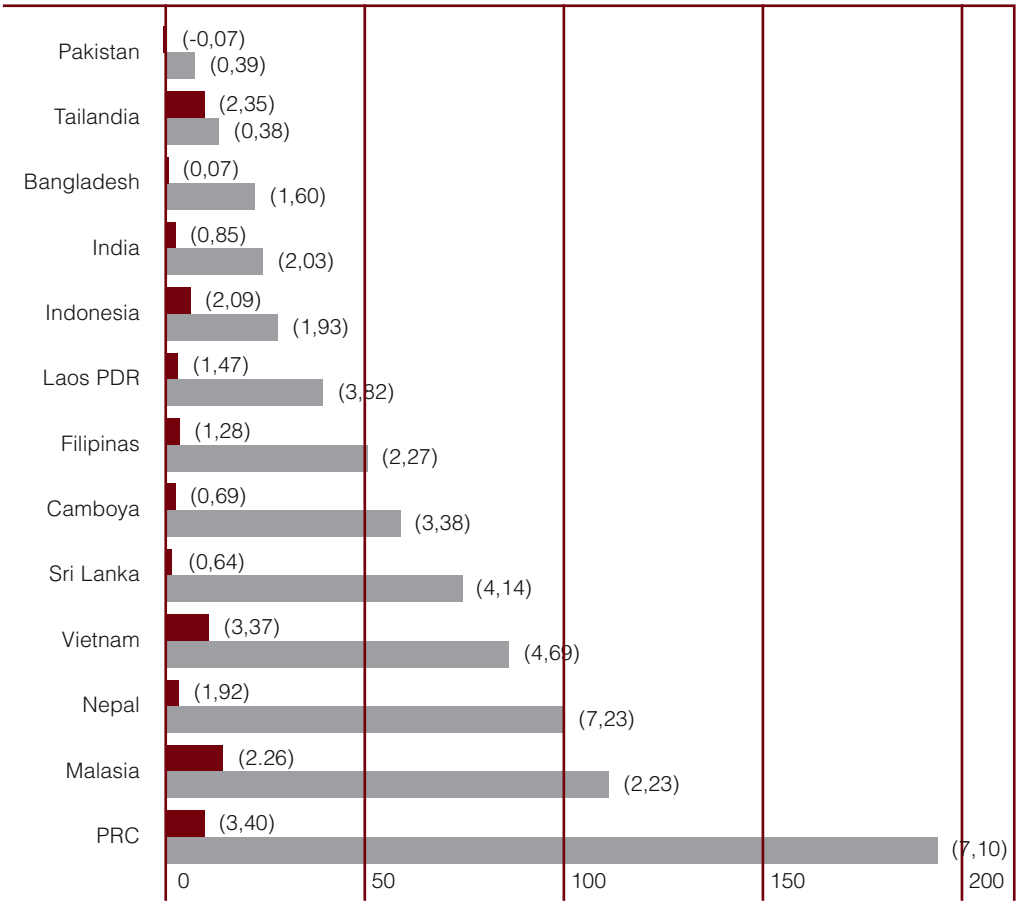
Gráfico 2. Variaciones en el coeficiente de Gini para las distribuciones del gasto/ingreso: 1990-2000 (en puntos porcentuales)



Notas: Los años sobre los que se computaron los cambios son los siguientes: Armenia (1998-2003); Azerbaijan (1995-2001); Bangladesh (1991-2005); Camboya (1993-2004); República Popular China (1993-2004); India (1993-2004); Indonesia (1993-2002); Kazahstan (1996-2003); Corea (1993-2004); Laos PDR (1992-2002); Malasia (1993-2004); Mongolia (1995-2002); Nepal (1995-2003); Pakistán (1992-2004); Filipinas (1994-2003); Sri Lanka (1995-2002); Taipei, China (1993-2003); Tajikistan (1999-2003); Tailandia (1992-2002) Turkmenistan (1998-2003); y Vietnam (1993-2004); Distribución de ingresos para Corea y Taipei, China; distribución de gasto para el resto.

Fuente: Banco Asiático de Desarrollo

Gráfico 3. Variaciones en el gasto per cápita: 20% inferior y 20% superior 1990-2000 (en U$S de 1993, PPA)



Notas: Los años sobre los que se computaron los cambios son los siguientes: Bangladesh (1991-2005); Camboya (1993-2004); República Popular China (1993-2004); India (1993-2004); Indonesia (1993-2002); Laos PDR (1992-2002); Malasia (1993-2004); Nepal (1995-2003); Pakistán (1992-2004); Filipinas (1994-2003); Sri Lanka (1995-2002); Tailandia (1992-2002) y Vietnam (1993-2004). Números entre paréntesis pertenecen a tasas de crecimiento anualizadas.

Fuente: Banco Asiático de Desarrollo.

Existen datos empíricos robustos que respaldan la idea de que las nuevas tecnologías, el crecimiento económico y el desarrollo efectivamente redujeron la pobreza a nivel mundial: por ejemplo, la proporción de la población de India que vive con menos de U$S 1 bajó de 43% a 35% en el período 1993-2004, mientras que, en ese período, el mismo indicador en China señala una reducción más marcada, de 28% a 11%. Sin embargo, además de resaltar un resultado tan importante y extremadamente positivo, es preciso destacar que todo indica que, en algunos países emergentes, la reducción de la pobreza ha ido de la mano del crecimiento de la desigualdad[7]. Como se enfatiza en el último informe del Banco Asiático de Desarrollo, publicado el 20 de agosto[8], en el período 1990-2000 el coeficiente de Gini aumentó en 15 de 21 países analizados, con lo que el nivel de desigualdad registrado, por ejemplo, en China (0,47), pasó a ubicarse muy cerca de los niveles de América Latina (el coeficiente de Gini de Brasil fue de 0,57 en 2000).

[7] América Latina podría ser una excepción. Según algunos análisis recientes de la CEPAL, en Chile, México y Brasil está comenzando a surgir y consolidarse un nuevo tipo de clase media post crisis, y ello favorece la reducción de la desigualdad en esos países.

[8] Indicadores Clave 2007: desigualdad en Asia, disponible en www.adb.org.

Sin embargo, es preciso advertir que, si bien la desigualdad creciente en Estados Unidos parece haber sido generada por una diferencia abrupta entre la dinámica de los salarios de los percentiles superiores y la dinámica del resto, todo indica que el aumento de la desigualdad en Asia depende en gran medida del hecho de que los ricos están enriqueciéndose más rápido que los pobres y de que, en el caso de China, los asalariados urbanos están enriqueciéndose más rápido que los asalariados rurales.

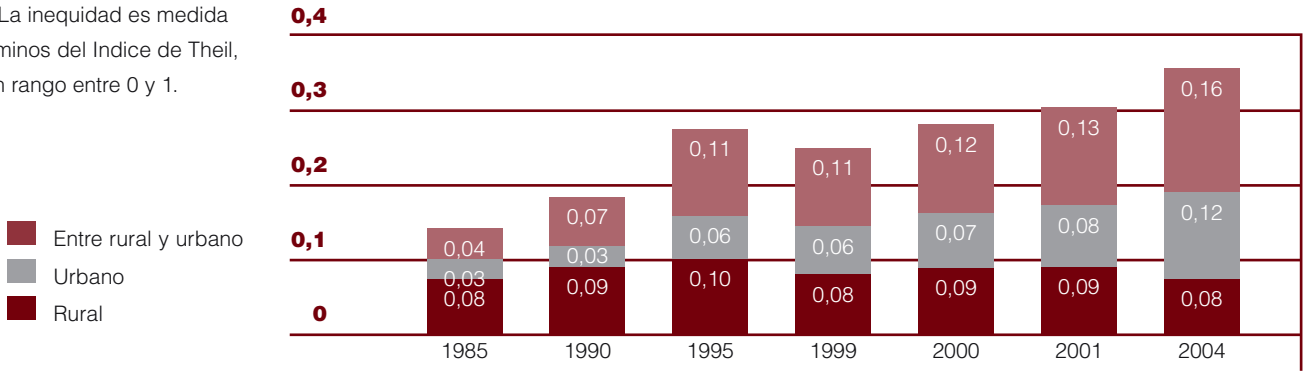
3. Consumo, ahorro, inversión y riesgos

¿Cuáles podrían ser las consecuencias de esta mayor desigualdad en el *mundo occidental* –pero también en algunos países emergentes– en términos de decisiones de consumo e inversión? ¿Qué riesgos cabe esperar? Como es razonable suponer, las personas ubicadas en el *extremo de altos salarios* de la función de distribución del ingreso no suelen consumir más bienes no suntuarios que el resto de los trabajadores, por lo que tal aumento de la desigualdad de la distribución salarial de Estados Unidos no parece un buen augurio para el crecimiento económico mundial a futuro. Sin embargo, cabe notar que aunque esta conclusión se basa en la idea de que el crecimiento depende casi exclusivamente de la demanda agregada, quienes estudian el crecimiento endógeno sostendrían que lo que importa es la tasa de ahorro y la inversión en capital humano (que registra una clara tendencia ascendente en la mayoría de los países emergentes[9]). Además, una mayor concentración de los ingresos de los factores capital y trabajo en los percentiles superiores induce a los *ricos* a invertir más y más en activos financieros riesgosos, un fenómeno que, en última instancia, podría ser una de las causas de las burbujas especulativas del tipo registrado recientemente en muchos mercados financieros del mundo, como las burbujas inmobiliarias de

[9] Para obtener datos empíricos, entre ellos, la escolarización en Vietnam, véase Dollar (2002), mientras que en Solimano (2006) se recuerda que la educación es uno de los principales activos para la mayoría de los habitantes de América Latina.

Gráfico 4. Desglose de la desigualdad nacional china: 1985-2004.

Nota: La inequidad es medida en términos del Indice de Theil, con un rango entre 0 y 1.



Fuente: Ling, Zhuang y Yarcia (en preparación).

Estados Unidos y Europa. Algunos bonos exóticos y los fondos de cobertura especulativos son otros ejemplos de inversiones riesgosas cada vez más populares entre los inversionistas adinerados, a pesar de que fueron concebidos originalmente para inversionistas institucionales. Este patrón de decisiones de consumo e inversión se vio respaldado, en los últimos años, por la actitud complaciente de la mayoría de los bancos centrales que (gracias a la moderada dinámica de los precios internacionales) mantuvieron las tasas de interés en niveles históricamente bajos y cuya postura reciente, más conservadora, se vio frustrada por la crisis de las hipotecas *sub-prime* que estalló a mediados de agosto en Estados Unidos. Esta búsqueda desesperada de altos rendimientos y esta tendencia cada vez mayor a invertir en activos riesgosos se vio fomentada también por la gran disponibilidad de productos derivados complejos –*swaps* de incumplimiento crediticio (CDS, por sus siglas en inglés), bonos de titulación de deuda garantizados (CDO, por sus siglas en inglés), bonos de titulación de deuda de proporción constante (CPDO, por sus siglas en inglés) y demás–, que crean la ilusión de que es posible desglosar la correlación entre distintos activos financieros, extraer el riesgo y distribuirlo con tanta facilidad que cualquier suceso relacionado con el crédito –así sea una serie de disminuciones en la calificación crediticia, una cesación de pagos o una importante catástrofe– puede ser absorbido cómodamente por cualquier ganancia o pérdida de cualquier institución financiera del mundo[10]. Además, es posible que este *embarasse de richesse* en activos financieros riesgosos y protección financiera que ofrecen los mercados financieros occidentales haya propiciado la consolidación de lo que en Caballero (2006) se define como *escasez de activos*, que caracteriza a la mayoría de las economías emergentes. Básicamente, en Caballero (2006) se sugiere que las economías emergentes no sólo producen más que lo que pueden consumir, sino que también ahorran mucho más de lo que pueden invertir en sus propios mercados financieros. Esto sin duda constituye un problema, ya que la mayoría de las economías emergentes (especialmente China, Rusia y los países productores de petróleo de Oriente medio) registraron enormes superávits de cuenta corriente en los últimos años y acumularon grandes cantidades de reservas de divisas en busca de oportunidades de inversión, principalmente en el extranjero[11]. La magnitud de estas reservas es tal que fácilmente podrían generar burbujas de activos que podrían estallar en algún momento, con consecuencias potencialmente catastróficas para los mercados financieros internacionales.

[10] En *The Economist* (2007) hay un ensayo muy completo e interesante sobre este tema.

[11] Las estimaciones recientes del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, citadas en The Economist, indican que existen entre U$S 1,5 billones y U$S 2,5 billones de fondos soberanos en busca de oportunidades de inversión en todo el mundo.

4. Conclusiones e implicancias de política

Este breve análisis nos permite extraer algunas conclusiones relacionadas con políticas económicas que, en mi opinión, son interesantes:

1. La creciente desigualdad en la distribución salarial en Estados Unidos (y posiblemente en todo el mundo occidental) está cobrando una importancia tal que ya no es posible ignorarla[12], y es probable que esté afectando el crecimiento internacional y la creación de burbujas de activos en diversos países del mundo[13].

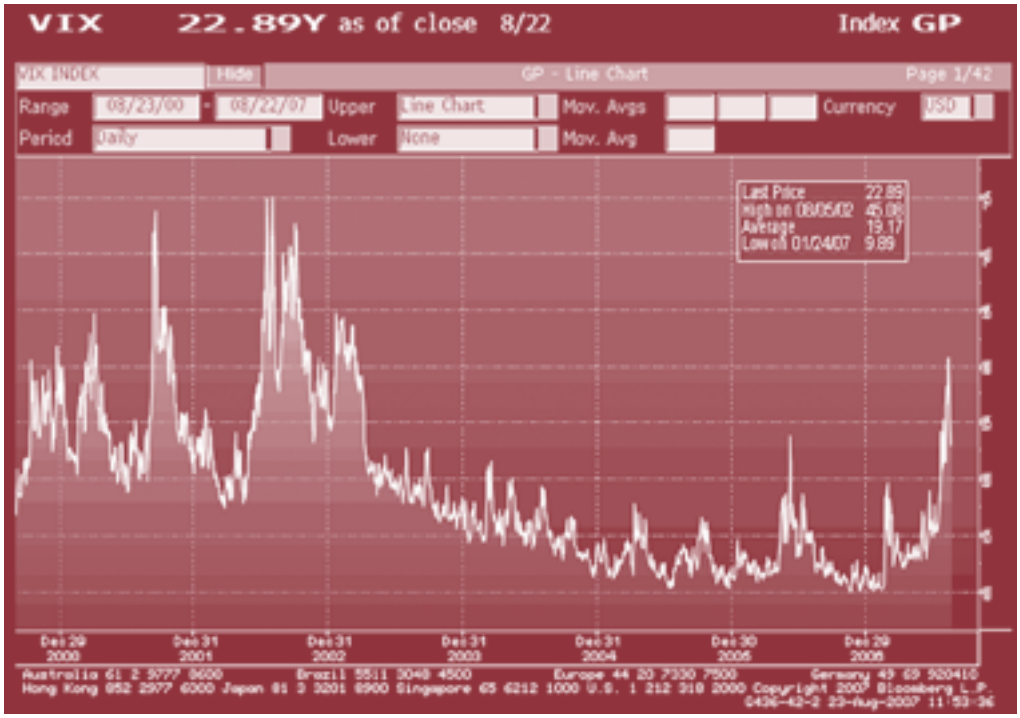
2. Es probable que el riesgo inherente en los mercados financieros esté siendo muy subestimado por la mayoría de los inversionistas que comienzan a sentir las consecuencias de la crisis de las hipotecas *sub-prime*, cuyos efectos, en mi opinión, durarán más de lo que está dispuesta a admitir la mayor parte de los analistas (véase el *Gráfico 5 del Índice Vix a partir de 2000*. Este índice mide el apetito de riesgo de los inversionistas internacionales[14]: a menor valor del índice, mayor apetito de riesgo de los mercados. Puede verificarse fácilmente que el apetito de riesgo ha

[12] Véase, por ejemplo, Krugman (2007), donde se admite que *"ya no es seguro decir que el efecto del comercio sobre la distribución del ingreso en países ricos es relativamente menor"*.

[13] Es posible que tanto el triunfo de los demócratas en las elecciones legislativas realizadas en la mitad del mandato presidencial en Estados Unidos como los reclamos salariales de los sindicatos de Alemania sean indicios de que estos efectos están volviéndose más y más evidentes.

[14] Específicamente, este índice mide la volatilidad implícita. Sin embargo, como la volatilidad representa incertidumbre y, por extensión, riesgo, interpreto que un valor alto en el índice VIX denota un alto nivel de incertidumbre para los participantes del mercado y, por lo tanto, un bajo apetito de riesgo.

Gráfico 5. Índice Vix



registrado una tendencia creciente desde comienzos de 2003 y que ha alcanzado su máximo a fines de enero de este año. La crisis del sector hipotecario *sub-prime* volvió a ubicarlo en niveles que no se veían desde diciembre de 2002, pero no se alcanzó el pico de aversión al riesgo registrado en la segunda mitad de 2001).

3. La reducción de los desequilibrios internacionales no puede realizarse exclusivamente mediante ajustes en las tasas de interés y en los tipos de cambio, sino que debe incorporar una serie de intervenciones conjuntas de políticas destinadas a reducir la desigualdad del ingreso en el mundo occidental, a través de un menor sesgo en los impuestos; a desalentar las tasas de ahorro excesivamente altas en los países emergentes, mediante la oferta de bienes públicos de estilo occidental, mejores en términos de eficiencia y en mayor cantidad[15]; a desalentar las inversiones riesgosas por parte de personas e instituciones financieras; y a promover la creación de mercados financieros internos líquidos y transparentes en los países emergentes. Este último tema conlleva algunas consecuencias interesantes e importantes para los bancos centrales, cuya función de utilidad lleva mucho tiempo dominada por las mediciones de la inflación basadas en el IPC, sin un análisis sistemático real de los efectos que las decisiones de política monetaria tienen sobre el precio de los activos. Como indica Stephen Roach de Morgan Stanley en una nota de investigación publicada el 22 de agosto: *"La crisis financiera actual es un llamado de atención para los bancos centrales actuales. El mundo no puede darse el lujo de pasar de una burbuja a otra. El costo de no advertir esto es un riesgo sistémico cada vez mayor que podría representar una amenaza grave para la economía mundial, cada vez más integrada. También podría suscitar intervenciones imprudentes por parte de los políticos, que socavarían la independencia política fundamental de los bancos centrales. El arte y la ciencia que implica la dirección de bancos centrales necesita imperiosamente una renovación integral, antes de que sea demasiado tarde[16]".*

[15] La misma indicación sobre políticas, referida a China, se incluye, junto con muchas otras, en Blanchard y Giavazzi (2005).

[16] Véase Roach (2007).

Si los encargados de diseñar políticas no son capaces de abordar estos problemas en un lapso de tiempo razonable, es posible que nos veamos obligados a enfrentar períodos de grandes dificultades, que podrían desequilibrar los frágiles senderos dinámicos que la economía mundial y los mercados financieros transitaron en los últimos años.

Bibliografía

Banco Asiático de Desarrollo, *Key indicators 2007: inequality in Asia,* disponible en www.adb.org, agosto de 2007.

Ball, L., *Has Globalization Changed Inflation?,* documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER, por sus siglas en inglés) Nº W12687, noviembre de 2006.

Blanchard, O. y Giavazzi, F., *Rebalancing Growth in China: a Three-Handed Approach,* mimeografía, 2005.

Borjas, G.J, Freeman, R.B. y Katz, L.F., *How much do Immigration and Trade affect Labour Market Outcomes,* Brookings Papers on Economic Activity, 1, pp. 1-67, 1997.

Caballero, R., *On the Macroeconomics of Asset Shortages,* notas preparadas para la Cuarta Conferencia de Banca Central del Banco Central Europeo sobre "El papel del dinero y la política monetaria en el siglo XXI", noviembre de 2006.

Dew-Becker, I. y Gordon, R. J., *Where did the Productivity go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income,* documento presentado para la 81º reunión del Brookings Panel on Economic Activity, Washington, septiembre de 2005.

Dollar, D., *Global Economic Integration and Global Inequality,* RBA Annual Conference Volume 2002-02, Banco de Reserva de Australia, 2002.

Krugman, P., *Trade and inequality, revisited,* disponible en www.voxeu.org., junio de 2007.

Roach, S., *The Great Failure of Central Banking,* investigación de Morgan Stanley, 22 de agosto de 2007.

Sala-i-Martin, X., *The Disturbing Rise* of Global Income Inequality, documento de trabajo de la NBER Nº 8904, 2002.

Solimano, A., *Asset Accumulation by the middle Class and the poor in Latin America: Political Economy and Governance Dimensions,* CEPAL, Serie Macroeconomía del desarrollo, Santiago, Chile, diciembre de 2006.

The Economist, *Risk and Reward: A Special Report on International Banking,* 19 de mayo de 2007.

Timmer, M.P., O'Mahony, M. y Van Ark, B., *EU Klems Growth and Productivity Accounts: An Overview,* marzo de 2007.

El mercado, el Estado y la desigualdad en América Latina

Nora Lustig

Nora Lustig es Directora del Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana, México, Consultora del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)









1. Introducción

Este artículo se divide en cinco partes. La primera presenta una descripción muy somera de la desigualdad en América Latina. La segunda analiza la relación entre desigualdad y crecimiento. La tercera parte expone el fenómeno de la desigualdad contemplando tres fuerzas que operan y determinan la distribución del ingreso: el mercado, el Estado y los factores institucionales y culturales. La cuarta describirá la evolución de la distribución del ingreso en los países avanzados, en América Latina y se evaluará el rol de las políticas públicas (sistemas tributarios y transferencias) en la reducción de la desigualdad durante los últimos años, comparando nuevamente a Europa con América Latina. Por último se presentan las reflexiones finales.

2. El caso latinoamericano

2.1 Las tendencias

Los gráficos que se exponen a continuación no hacen más que enfatizar lo que muchos ya saben: **América Latina es, efectivamente, la región más desigual del planeta** (véase *Gráfico 1*). El gráfico superior muestra que la inequidad en Latinoamérica es alta en la mayoría de los países (el índice de Gini habitualmente excede a 0,50), aunque se observa cierta heterogeneidad en los niveles de desigualdad entre los países de la región.[1] El segundo gráfico muestra el índice de Gini agrupado en seis regiones: Latinoamérica (LAC), África del Sur Sahara (SSA), Medio Oriente (MENA), el Este de Asia y el Pacífico (EAP), el Sur de Asia (SA) y los países en transición del Este y Centro de Europa (ECA). Lo peculiar de este gráfico es que muestra a América Latina como la región habitualmente más desigual a través del tiempo y, además, se observa una persistencia de ese elevado nivel de desigualdad a lo largo de décadas.

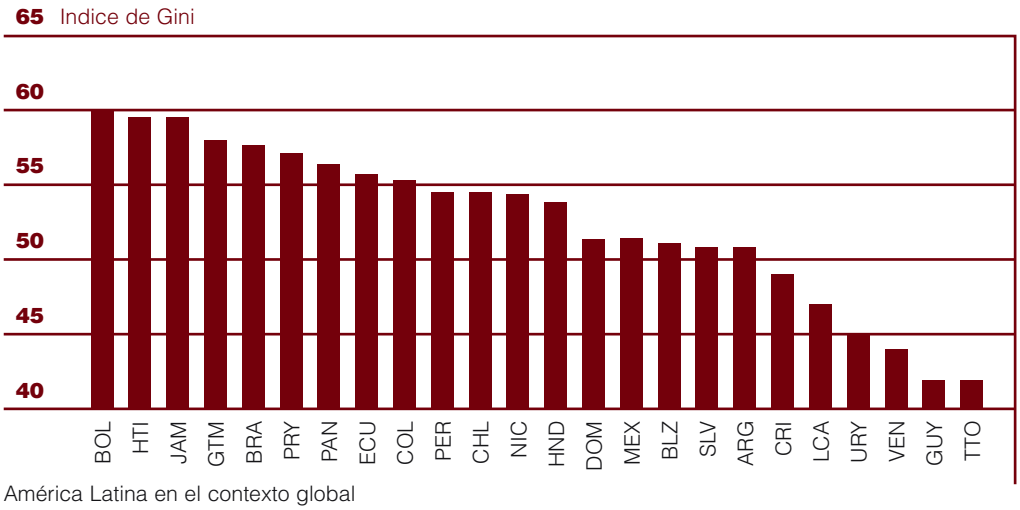
[1] El índice de Gini es un indicador frecuentemente utilizado para medir el grado de desigualdad. Sus valores están definidos entre 0 y 1 y cuanto más cercanos a la unidad, mayor es la desigualdad.

Ahora bien, hay algunos cambios novedosos en la región que merecen ser destacados. **En Brasil, México, Chile y hasta cierto punto en la Argentina** (aunque en la Argentina los datos son exclusivamente urbanos), **se está empezando a observar una disminución en la desigualdad desde hace tres o cuatro años.** Por ejemplo, el *Gráfico 2* ilustra el crecimiento anual promedio del ingreso per cápita, por decil, en Brasil (abarcando el período 2001-2005). Se observa que el ingreso per cápita del decil más rico (10º decil) se expandió a una tasa del 0,9% anual, mientras que en el decil más pobre (1º decil) creció a un ritmo nueve veces superior (8,0% anual). El gráfico también muestra que, a medida que se pasa a un decil de ingresos (per cápita) superior, la tasa de crecimiento anual de los ingresos se reduce; lo cual implica una distribución de los ingresos per cápita más equitativa.

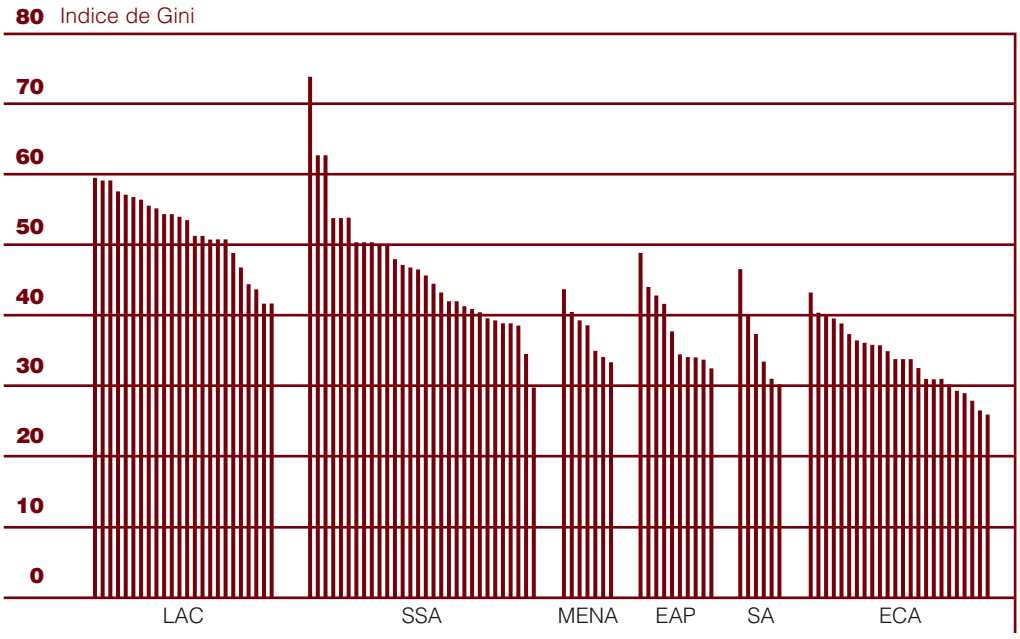
¿Qué factores estarían explicando esta reducción de la desigualdad? En Brasil, quien ha analizado estas preguntas de manera más profunda es el IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). IPEA menciona distintos factores que explicarían esta baja en la desigualdad de los ingresos. Por un lado, ha habido **una mayor igualdad en la distribución del stock educativo.** Ello jugaría a favor de la hipótesis que señala que la caída de la desigualdad en Brasil se debe a cambios estructurales y que el país se ubicaría ahora en el tramo decreciente de la curva de Kuznets.

Gráfico 1. Desigualdad en América Latina: índices de Gini

Inequidad en América Latina

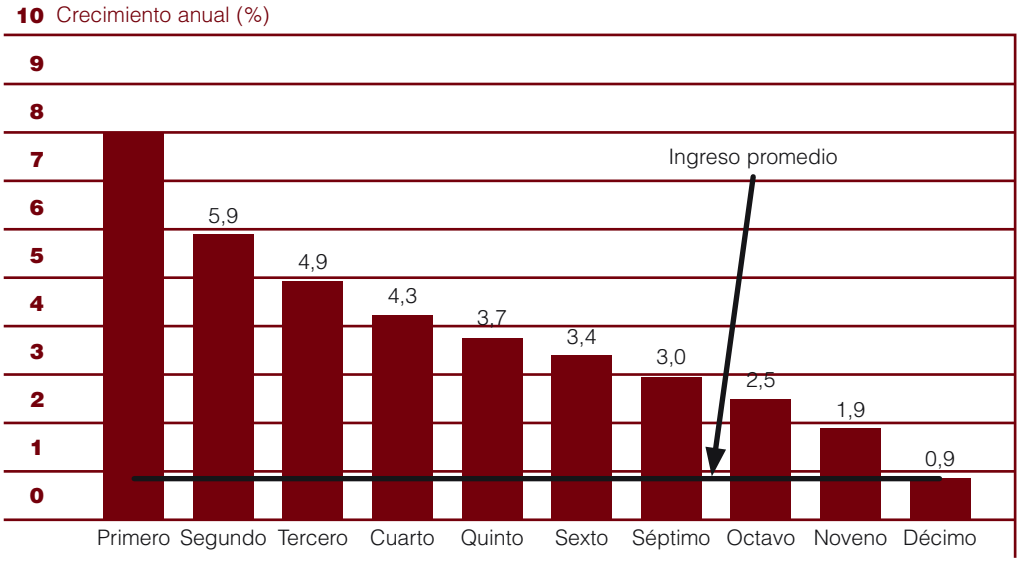


América Latina en el contexto global



Fuente: Cálculos propios en base a Gasparini (2007) y otros.

Gráfico 2. Crecimiento anual del ingreso per cápita por decil - Brasil, 2001-2005



Fuente: Estimaciones producidas por Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios (PNAD) 2001 y 2005

Otro factor que se menciona es la **menor brecha salarial entre los más educados y los menos educados,** lo cual probablemente sea un reflejo de la mayor igualdad en la distribución del stock educativo. Otro factor que se ha indicado es el **desplazamiento de la inversión desde las grandes metrópolis hacia ciudades medianas y pequeñas,** simplemente por cuestiones de búsqueda de mayor competitividad. Este proceso estaría generando una disminución en la segmentación que existía previamente en el mercado de trabajo y estaría contribuyendo a la reducción de las brechas salariales entre ciudades grandes, medianas y pequeñas. Finalmente, **las transferencias del programa social *Bolsa Familia*** también tienen una explicación sobre lo que ha pasado con la disminución de la desigualdad reciente.

En este marco, un interrogante que queda pendiente de cara hacia el futuro es **si la disminución de la desigualdad en América Latina, en países tan importantes por su tamaño de población como son Brasil y México, va a sostenerse una vez que recuperen un ritmo de crecimiento económico más elevado.** Esto se debe a que la reciente caída de la desigualdad en ambos países (principalmente en Brasil) se ha producido en un contexto de crecimiento económico relativamente bajo respecto al exhibido por el resto de los países de la región. ¿La caída en la desigualdad, es un fenómeno transitorio, o refleja cambios estructurales que modificaron la tendencia previa?

2.2 Las implicaciones negativas de la desigualdad

Ahora bien, **¿por qué nos debe preocupar la desigualdad?** En primer lugar, porque **puede ser resultado de injusticias** o mala suerte y no de las diferencias de retribución al talento o esfuerzo. En efecto, la desigualdad puede estar asociada a factores fortuitos: por ejemplo, la generosidad o visión de los padres (si les interesa o no invertir en la educación de sus hijos), el color de la piel o la religión con la cual se nace, o discapacidades congénitas o adquiridas de manera accidental. Estos hechos pueden producir diferencias en las remuneraciones originadas por razones injustas o discriminatorias, lo cual se considera inaceptable desde el punto de vista ético. Por otra parte, la desigualdad nos debe preocupar cuando coexiste con la corrupción, impunidad, divisiones religiosas o étnicas, pues **conduce a inestabilidad política, crimen y violencia,** hechos que son considerados en sí mismos como negativos para cualquier sociedad. Y, por último, la desigualdad nos debe preocupar porque tanto la teoría económica como la evidencia empírica demuestran que a mayor desigualdad el crecimiento económico puede llegar a ser menor[2]. **Tiende a existir una relación negativa entre (más) desigualdad y (menor) crecimiento económico.**

[2] Véase el artículo de Robert Barro en este número, por ejemplo.

3. Relación negativa entre desigualdad y crecimiento

Para clarificar la relación teórica y empírica que existe entre desigualdad y crecimiento, debemos señalar que **la desigualdad y la pobreza generan un impacto negativo sobre el crecimiento económico cuando están asociadas a los factores que se enumeran a continuación:**

Restricciones en la capacidad de invertir

La existencia de fallas de mercado, ya sea en el mercado de créditos o seguros, tienden a restringir la capacidad de las empresas (sobre todo de las microempresas) y/o individuos para invertir en capital físico o humano. La asimetría de información

(una típica falla de mercado) entre una institución financiera y un individuo/empresa, puede llevar a que dicha institución financiera exija una tasa de interés (a cambio de un préstamo) tan alta que el individuo/empresa nunca pueda comprometerse a pagarla y, entonces, queda fuera del mercado financiero (sin acceso al crédito).

Esto último es particularmente relevante para las personas pobres, que pueden tener la necesidad de solicitar un crédito para invertir en su propia educación (inversión en capital humano) y a quienes probablemente se les exigirá un rendimiento (tasa de interés) mucho mayor que a los individuos situados en la mediana de la distribución del ingreso (porque pueden presentar un mayor respaldo –*collaterals*– previo a la aprobación del crédito). En este contexto, es más probable que los ricos consigan financiamiento para educarse (y, así, mayores ingresos futuros) antes que los pobres.

En suma, cuando la productividad de la inversión en capital físico o humano debe alcanzar un umbral mínimo relativamente alto para la población pobre, o cuando existen altos costos de transacción para acceder a dicha inversión y los mercados de capitales son imperfectos, la población con menores recursos se verá impedida de acceder a créditos y las pequeñas empresas enfrentarán limitaciones para asegurarse, innovar o ampliarse. Todo ello conducirá a una mayor desigualdad (ya que las personas ricas y las grandes empresas acceden al mercado crediticio), a una menor inversión y a un menor crecimiento económico que el que prevalecería en ausencia de fallas de mercado por la recurrencia de oportunidades productivas desperdiciadas.

Políticas públicas ineficientes

La coexistencia de la pobreza y la desigualdad pueden derivar en políticas públicas ineficientes, como una redistribución ineficiente de los recursos (ya sea mediante una excesiva carga tributaria o algún esquema de transferencias ineficiente), o en el surgimiento de regímenes populistas que llevan a cabo políticas redistributivas que a la larga terminan en grandes decepciones y crisis.

Inestabilidad política, conflicto y comportamientos disfuncionales

En contextos de injusticia social y falta de canales de participación política, se ha visto que la pobreza y la desigualdad pueden llevar a estallidos sociales o violencia sostenida que afecten de manera negativa al crecimiento. Además, la frustración asociada a la pobreza y a la desigualdad puede llevar a comportamientos disfuncionales: crimen, alcoholismo, violencia intrafamiliar que, a su vez, tienen impacto negativo sobre la productividad y el crecimiento.

Exclusión social y oportunidades perdidas

La exclusión social frecuentemente se manifiesta en el mercado laboral a través de salarios inferiores para personas que, aún teniendo el mismo talento o capacidad que otros, son discriminadas por ser mujeres o pertenecer a ciertos grupos étnicos, raciales o religiosos. La exclusión social, entonces, genera un círculo vicioso ya que las personas excluidas terminan por fijarse metas menos ambiciosas en términos de inversiones en capital humano, esfuerzo, etc. de las que en realidad podrían lograr. Esta subutilización de las habilidades y del potencial de la población implica *oportunidades perdidas* que pueden reducir el crecimiento económico.

Por ejemplo, cuando existen *pujas distributivas* que derivan en altas tasas de inflación, la desigualdad tiende a aumentar y el crecimiento económico suele reducirse.

4. La dinámica de la desigualdad

4.1 Factores que determinan la dinámica de la desigualdad

Como se puntualizó al inicio de este trabajo, la dinámica distributiva se determina en los tres espacios que se describen a continuación:

> **Las fuerzas del mercado;** donde los elementos que afectan la distribución del ingreso son básicamente los siguientes:
- El nivel de activos (incluyendo al capital humano) y su distribución.
- La tasa y la estructura de la acumulación de capital.
- El cambio tecnológico y sus características (si es sesgado a mano de obra calificada, ahorrador de mano de obra, etc.).
- Los costos de adquisición de nuevas calificaciones o de desplazarse hacia sectores tecnológicamente avanzados.
- Las fallas de mercados (mercados no existentes, barreras a la entrada).
- La estructura de los mercados (si hay o no competencia, por ejemplo).
- La competencia de nuevos sectores y grupos de la población que están asociados a los procesos de globalización, ya sea a través del comercio internacional o de la migración.

> **El Estado y las políticas públicas;** donde los elementos que influyen en la distribución del ingreso son:
- Impuestos.
- Gasto público y subsidios.
- La regulación de los mercados (en particular, el mercado de trabajo).
- La propiedad estatal.
- La corrección de fallas de mercado.
- Las políticas de redistribución de activos (como las reformas agrarias).
- Las reformas culturales y en el sistema de valores.
- La discriminación (o su ausencia) por ley.

> **Factores institucionales, políticos y socioculturales;** donde los elementos que afectan la distribución del ingreso son esencialmente:
- La fortaleza de grupos de presión como los sindicatos.
- Las normas sociales y la tolerancia por la desigualdad.
- El grado de corrupción.
- Los factores demográficos (fertilidad, mortalidad, migración, selección de pareja) y la participación en el mercado de trabajo.
- El grado de discriminación en la sociedad, el mercado y el hogar.
- La incidencia de conflictos, crimen y violencia.

La presencia y el orden de magnitud de la influencia de estos factores varían entre países y a lo largo del tiempo. De hecho, es común que operen en direcciones contrarias contrarrestándose mutuamente. En países donde los indicadores de desigualdad se mantienen más o menos constantes sería un error pensar que la situación es

estática. Por el contrario, puede ocurrir que las tendencias en el mercado sean desigualadoras pero que se vean compensadas por procesos que reducen la desigualdad en el ámbito demográfico y social (una disminución en la tasa de fecundidad de la población pobre o un aumento en los matrimonios de personas que pertenecen a diferentes grupos socioeconómicos) y de las políticas públicas (impuestos y transferencias progresivos). (Bourguignon, Ferreira y Lustig, 2004)

A continuación presentaremos de manera muy somera cómo contribuyeron las fuerzas del mercado y las políticas públicas en la evolución de la distribución del ingreso en países avanzados y en América Latina.

4.2 La dinámica de la desigualdad en los países industrializados

El caso de **Inglaterra en el siglo XIX** fue analizado por Lindert y Williamson (1983), quienes encontraron una típica **curva de Kuznets.** El período en cuestión se caracterizó por la existencia de un cambio tecnológico heterogéneo, tanto al interior del sector industrial como entre el sector industrial y el agrícola (o sea, hubo actividades que experimentaron un *shock* positivo en términos de productividad). Esto fue acompañado por un aumento de la demanda de mano de obra calificada y, al mismo tiempo, durante ese período continuó incrementándose la oferta de mano de obra no calificada (fenómeno asociado al proceso demográfico). Este proceso resultó en un aumento de la desigualdad salarial. Entonces, **el siglo XIX en Inglaterra se puede caracterizar como un período de incremento en la desigualdad determinado por la dinámica de las remuneraciones relativas del mercado de trabajo.**

Con la madurez del proceso de industrialización, la desigualdad disminuyó por las siguientes razones:

i. Los desequilibrios tecnológicos (diferencias en la productividad) desaparecieron, tanto entre sectores como al interior de estos.
ii. Hubo una disminución de la tasa de fecundidad que redujo el crecimiento de la oferta de la mano de obra no calificada.
iii. Se produjo una gran expansión de la educación, lo cual aumentó la oferta de mano de obra calificada.

Estos factores operaron en sentido contrario, generando una mayor igualación de los ingresos hacia finales del siglo XIX y principios del siglo XX.

En suma, **lo que pasó en Inglaterra con la desigualdad se determinó esencialmente en el espacio del mercado; poco tuvieron que ver las políticas públicas y los aspectos institucionales.** Si bien las tendencias demográficas jugaron un papel importante en la distribución, los cambios tecnológicos tuvieron una gran injerencia en las distintas dinámicas distributivas.

Durante el siglo XX, se ha registrado una igualación de la distribución del ingreso en la mayor parte de los países europeos. Hubo dos factores en la primera mitad del siglo XX que poco tienen que ver con lo analizado hasta ahora, en el sentido que fueron situaciones exógenas y adversas, pero que como consecuencia de ellas, mejoraron la distribución de los ingresos. Estamos haciendo referencia a **la Gran Depresión y a la Segunda Guerra Mundial, fenómenos que redujeron de manera significativa los ingresos de los individuos que se ubicaban en el tope de la distribución** (Piketty 2003).

¿Qué es lo que llevó a mantener durante la segunda mitad del siglo XX esta distribución de los ingresos más equitativa, que se dio en cierto modo de manera fortuita y por factores ajenos a los que estamos analizando? La conclusión es que **el modelo de Estado de Bienestar,** mediante una serie de políticas públicas en el ámbito de impuestos y transferencias, **jugó un papel fundamental para mantener la relativa igualdad que se ganó luego de estos dos grandes choques sistémicos.** La progresividad en la política tributaria fue muy importante en todos los países europeos, ya que se gravó fuertemente a los ingresos en el tope de la distribución y, además, estuvo extensamente difundido el impuesto a la herencia.

La mayor equidad lograda se mantuvo hasta la última parte del siglo XX, momento a partir del cual **los países de habla inglesa comenzaron a experimentar un incremento muy fuerte de la desigualdad** (aunque este aumento se produce fundamentalmente en la distribución del ingreso *salarial*). Este incremento en la desigualdad no se observa en otros países europeos y, entonces, está abierto el debate sobre cuáles son los factores que explican esta dinámica diferente.

En síntesis, la dinámica distributiva durante el siglo XX en los países industrializados se vio afectada, al principio, por factores ajenos al mercado (la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial) y, luego, por políticas públicas progresivas que explican porqué se pudo sostener la mejora en la distribución.

4.3 La dinámica de la desigualdad en América Latina

A continuación se enumeran los fenómenos que han afectado la dinámica distributiva de América Latina desde 1970 en adelante:

i. **Ausencia de convergencia de productividad;** es decir, un sostenimiento de la heterogeneidad en las productividades que hace que se mantenga una distribución poco equitativa. Si bien esto no es cierto para todos los países (principalmente para Chile), sí se verifica para la mayoría de ellos. Lo peculiar de este proceso es que en muchos países se ha observado una reasignación del empleo hacia sectores de baja productividad[3]. Es decir que, en lugar de que el empleo crezca en los sectores de productividad más alta, ha crecido en términos relativos en los sectores de baja productividad. Este fenómeno que Pagés (2007) lo llama *growthless jobs,* contraponiéndolo al concepto de *jobless growth* significa que se ha generado empleo sin crecimiento.
ii. **Crecimiento de la oferta de la mano de obra no calificada por encima de su demanda,** resultando en un aumento de la brecha salarial entre mano de obra calificada y no calificada.
iii. **Expansión relativamente lenta de la oferta de mano de obra calificada.**
iv. **Políticas públicas neutras o regresivas** en términos de los impuestos, subsidios y transferencias.
v. **Los choques sistémicos, las reformas estructurales e incluso la redistribución de activos, no han disminuido la concentración de la propiedad y el ingreso;** probablemente en algunos casos la haya exacerbado, porque en general las fugas de capitales asociadas a las devaluaciones reconcentran la riqueza; las privatizaciones no han resultado en una mejor distribución de los activos; y, desafortunadamente, hay todavía una gran cantidad de procesos regulatorios que, en lugar de incentivar la competencia de las empresas privatizadas, han creado nuevas formas oligopólicas de producción que crean enormes rentas.

[3] Sectores de *alta productividad* no necesariamente emplean mano de obra calificada. Han habido cambios tecnológicos muy importantes en la historia que emplean mano de obra no calificada (por ejemplo, el proceso de cambio desde la producción artesanal a la producción de línea de ensamblaje). Entonces, la *alta productividad* no siempre está asociada al empleo de mano de obra calificada. Pero en América Latina hay una reasignación de empleo de mano de obra calificada hacia sectores de baja productividad (cuando esos trabajadores deberían trabajar en sectores de alta productividad).

Entonces, lo que ha pasado **en América Latina** es que **las fuerzas del mercado están reproduciendo y en muchos casos intensificando la desigualdad a partir de la cual se ha partido.**

¿Por qué en América Latina no se está produciendo un fenómeno similar al que observamos en los países avanzados? ¿Por qué no crece la inversión y el empleo relativamente más en los sectores y actividades de alta productividad? A continuación se enumeran las causas posibles:

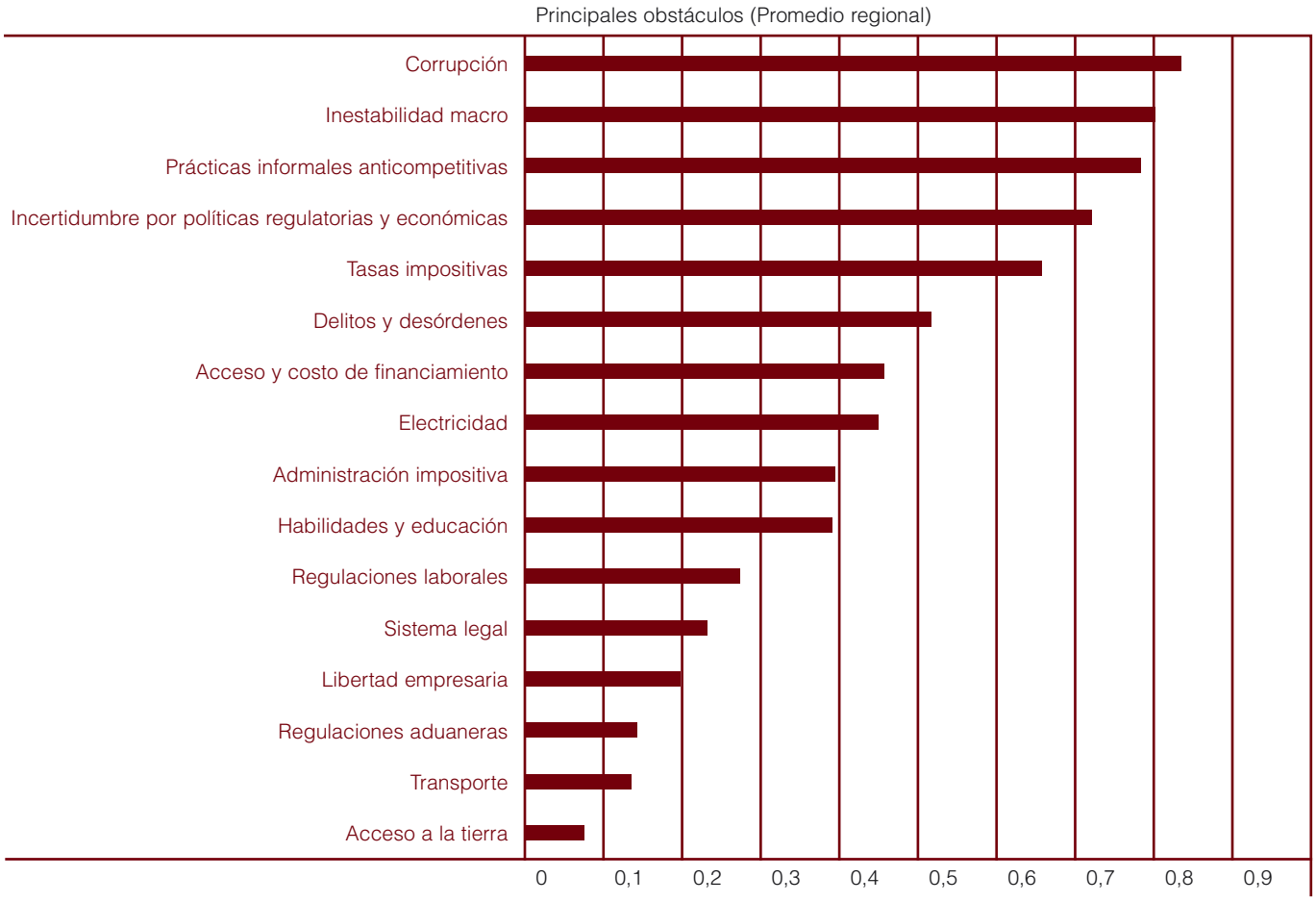
- Insuficiencia de mano de obra calificada.
- Restricciones en el acceso al crédito (mercados financieros poco desarrollados).
- Rigideces estructurales asociadas a los esquemas de regulación.
- Deficiencias en el estado de derecho (y corrupción).
- Excesivo repliegue del Estado en inversión en infraestructura, en investigación y desarrollo, o en educación terciaria.
- Competencia insuficiente.
- La *maldición* de los recursos naturales[4].
- Las consecuencias inhibitorias de la apertura y liberalización[5].

Según las encuestas sobre *clima de inversión* llevadas a cabo por el Banco Mundial, el orden de los problemas se presenta en el *Gráfico 3*. Como puede observarse en los primeros lugares aparecen factores como la corrupción, la volatilidad macro y la disfuncionalidad de los esquemas regulatorios. Las rigideces en el mercado laboral o la insuficiencia de mano de obra calificada tienen, según este conjunto de encuestas, un papel menos importante.

[4] El hecho que América Latina sea rica en recursos naturales y le de una ventaja competitiva en este ámbito, ha llevado a lo que algunos llaman *la maldición de los recursos naturales*, ya que esta ventaja comparativa le resta incentivos a encarar una mayor industrialización.

[5] Por ejemplo, se suponía que México iba a ser un país que se desarrollaría luego de su integración con Estados Unidos en el NAFTA. Pero China llegó al mercado internacional y, aún cuando México sigue exportando mucho a los Estados Unidos, el famoso despegue en términos de modernización nunca se presentó.

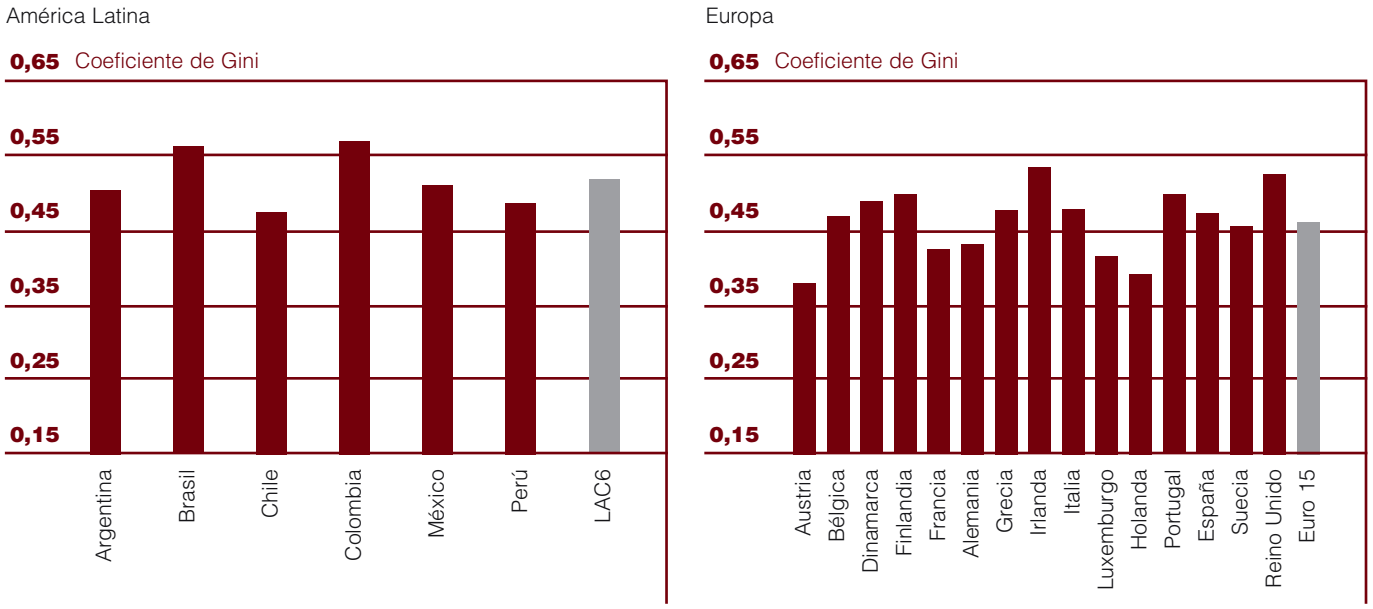
Gráfico 3. Ranking de las restricciones al clima de inversión en la región.



5. El rol de las políticas públicas en la distribución del ingreso: Europa y América Latina

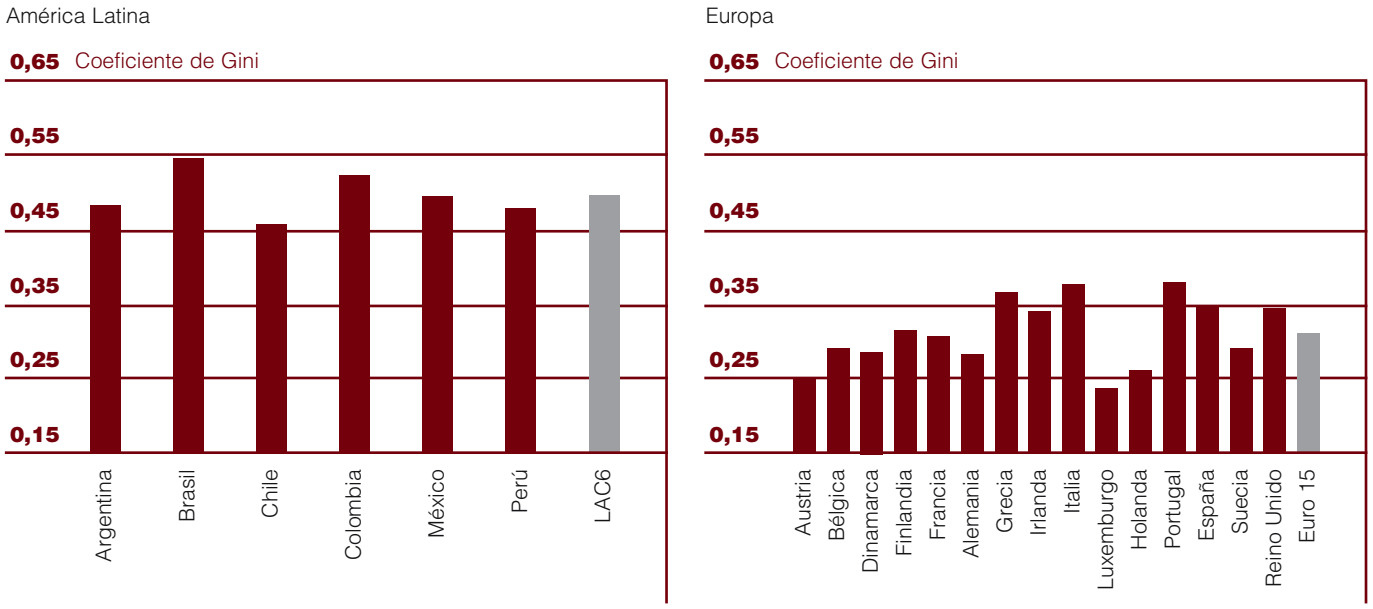
A continuación se compara la desigualdad en América Latina con la vigente en Europa antes y después de la acción del Estado en materia de impuestos y transferencias. En el *Gráfico 4* figuran los coeficientes de Gini del *ingreso* para países seleccionados de Latinoamérica y Europa. En los seis países seleccionados de América Latina, el coeficiente de Gini promedio es aproximadamente 0,52, mientras que en Europa el promedio es cercano a 0,46. Es decir que la distribución del ingreso en Europa es levemente más equitativa que en América Latina.

Gráfico 4. Distribución del ingreso en América Latina y Europa: coeficientes de Gini



Fuente: Goñi, Lopez y Serven (2006).

Gráfico 5. Distribución del ingreso disponible en América Latina y Europa: coeficientes de Gini



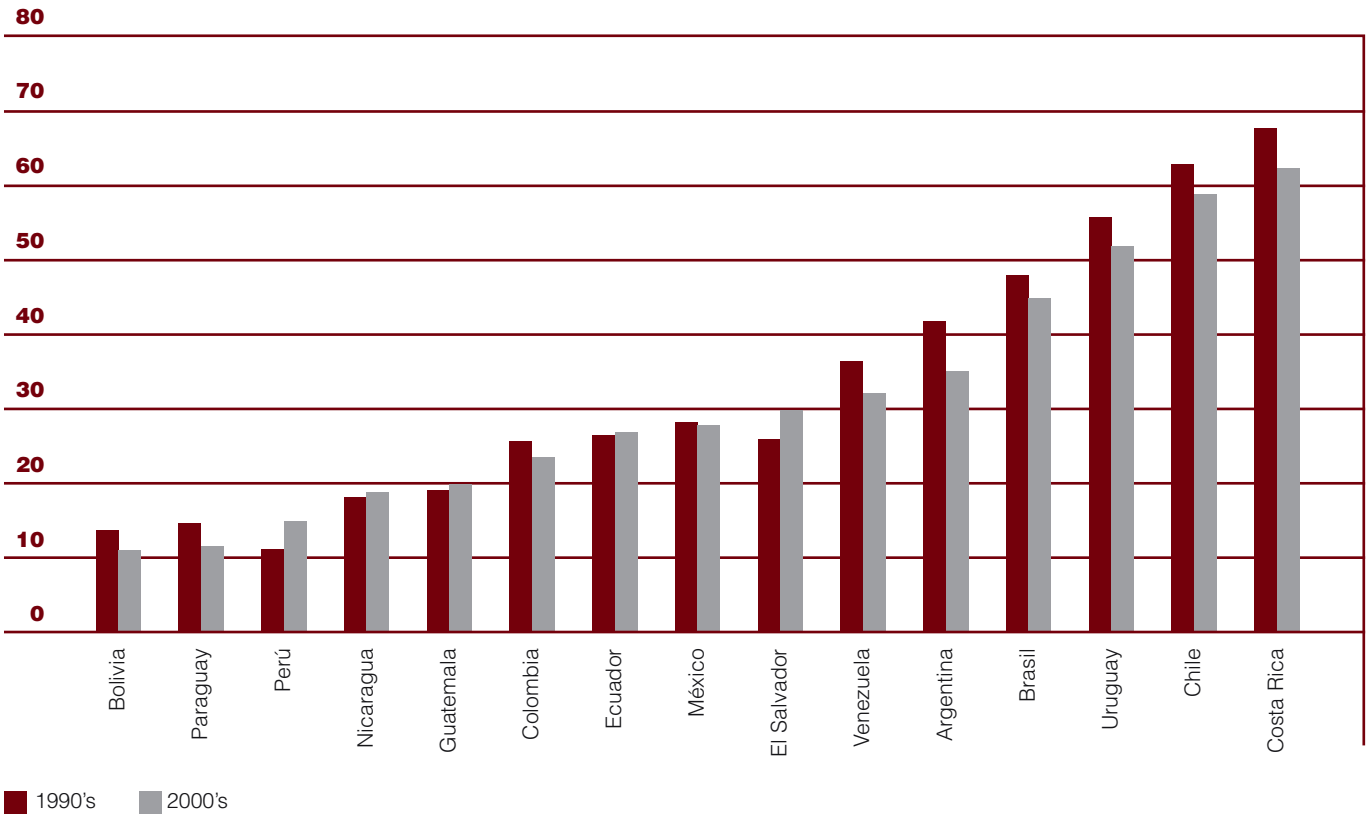
Fuente: Goñi, López y Serven (2006).

Pero veamos que ocurre cuando medimos la distribución del *ingreso disponible;* es decir, aquel que se obtiene después de impuestos y transferencias gubernamentales. En este caso, la distribución del ingreso en América Latina cambia muy poco, mientras que la de Europa cambia bastante: en Latinoamérica, el coeficiente de Gini baja de 0,52 a 0,50 (2 puntos porcentuales); en tanto que en los países europeos, el Gini cae desde 0,46 a 0,31 (15 puntos porcentuales).

En definitiva **las políticas públicas de los países europeos (en lo que se refiere a impuestos y transferencias) son muy efectivas para redistribuir el ingreso,** ya que permiten mejorar sustancialmente la distribución del ingreso que resulta del mercado. De la caída total en el coeficiente de Gini europeo, un tercio se debe al impacto igualador de los impuestos y dos terceras partes se explican por el efecto igualador de las transferencias gubernamentales (donde las pensiones juegan un papel importante). **Como contrapartida, la acción del Estado en América Latina en términos de impuestos y transferencias, no ha podido contrarrestar las tendencias desigualadoras del mercado:** si bien la política pública (acotada aquí sólo a impuestos y transferencias) no es regresiva, sólo es muy ligeramente progresiva.

En América Latina, **el gasto social,** que es aquella erogación pública que más se utiliza como instrumento redistributivo, **aumentó desde 13,8% del PBI (1990) a más del 15% (2002). Sin embargo, no es lo suficientemente progresivo y, en una serie de rubros, es incluso francamente regresivo** (por ejemplo, el gasto de pensiones es altamente regresivo). Además, la regresividad no sólo se presenta al analizar las cantidades gastadas, sino que también se observa en indicadores de calidad de los servicios prestados (particularmente en salud y educación).

Gráfico 6. Cobertura de la seguridad social de la población económicamente activa



Fuente: Rofman y Lucchetti, 2006 (citado en Saavedra y Tommasi, 2007).

Por otra parte, **la cobertura de la seguridad social,** que fue baja inicialmente y luego creció de manera sistemática hasta los años '80, **comenzó a estancarse a partir de los ´90 y, en muchos países, incluso comenzó a bajar.** Es decir que, en lugar de progresar, el proceso de incorporación a la seguridad social formal está yendo en el sentido contrario. Adicionalmente, en la mayoría de los países la cobertura de la seguridad social sigue siendo baja (salvo en Costa Rica, Colombia y Uruguay) y, en prácticamente todos, este gasto es regresivo.

Deberíamos preguntarnos entonces por qué ocurre esto; es decir: **¿a qué se debe la incapacidad de las políticas públicas latinoamericanas para mejorar la distribución del ingreso que resulta a partir de las fuerzas del mercado?**

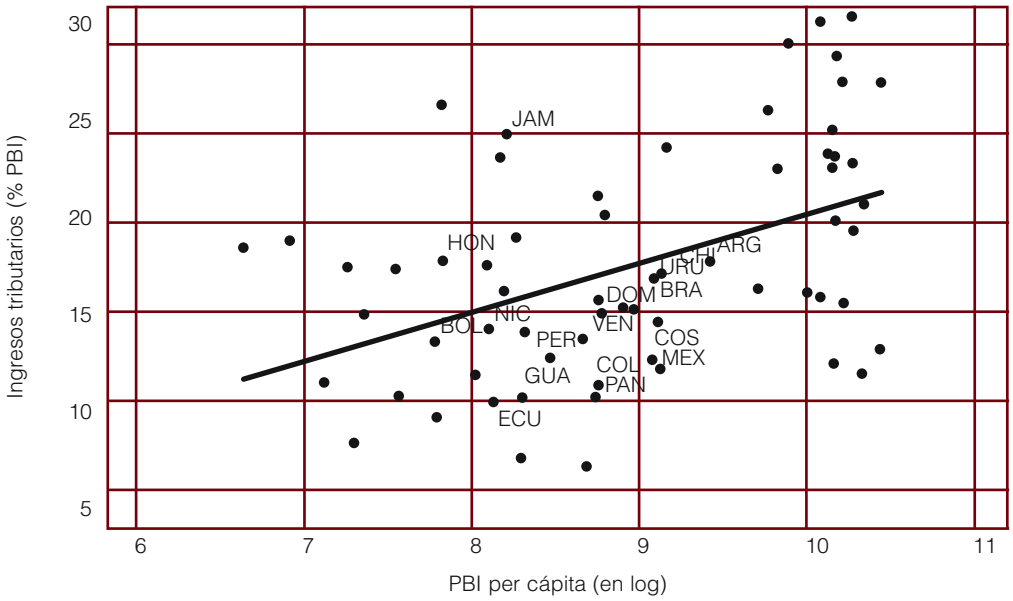
Durante el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, hubo un intento en América Latina de construir un Estado de Bienestar, pero el proceso quedó trunco. De este modo, la presencia del Estado como recaudador y redistribuidor de ingresos es ciertamente menos relevante que la existente en Europa. De hecho, **los estudios demuestran que los ingresos tributarios en América Latina (como porcentaje del PBI) son aproximadamente 4 puntos porcentuales menores de lo que cabría esperar de acuerdo al nivel de ingreso per cápita que poseen los países de la región.** El *Gráfico 7* revela que prácticamente todos los estados de América Latina están por debajo de la línea de regresión; o sea, están recaudando menos de lo que les *correspondería* de acuerdo a su nivel de ingreso per cápita. Este fenómeno se explica por una acotada base tributaria y no por un nivel de alícuotas bajo. Además, en la región tiende a haber resistencia a pagar más impuestos y se produce una gran evasión debido a la falta de confianza en las instituciones públicas.

¿Qué es lo que se ha hecho frente a esta situación? Ante el Estado de Bienestar *trunco,* han surgido **los programas sociales focalizados,** entre los que se destacan:

- **Desayunos escolares:** existen en muchos países y tienen un impacto importante en la nutrición de los niños y también en su capacidad de aprendizaje.
- **Los Fondos sociales** de los años '80, que se lanzaron para acompañar a las políticas de ajuste estructural.
- **Programas de empleo temporal** (en la Argentina, el *Plan Trabajar,* que luego cambió al *Plan Jefas y Jefes de Hogar,* es un buen ejemplo).
- **Transferencias de ingreso condicionadas o con corresponsabilidad** (donde el *Bolsa Familia* y *Progresa-Oportunidades* son los más conocidos y de mayor tamaño).

Los programas de transferencias bajo esquemas de corresponsabilidad han sido un instrumento importante en los avances recientes en materia de equidad. **En la actualidad, 75 millones de personas en América Latina están bajo algún esquema de transferencia condicionada**, lo cual constituye una proporción bastante alta. A continuación se presenta un cuadro donde se exponen las cifras por país de los beneficiarios de programas de transferencias con corresponsabilidad. Logicamente, los dos países que más personas concentran son Brasil (40 millones de personas), con *Bolsa Familia,* y México (25 millones de personas), con *Oportunidades* (anteriormente llamado *Progresa*).

Gráfico 7. Ingresos tributarios y PBI per cápita



Cuadro 1. Programas de transferencia con corresponsabilidad en América Latina

País	Número de beneficiarios	Costo anual (U$S)	Costo como % del PBI	Año de la información
Brasil[2]	40.500.000	2 mil millones	0,30	2006
Chile	165.000	N.D.	0,02	N.D.
Colombia	2.066.091	N.D.	0,10	2005
República Dominicana	1.035.000	57 millones	0,34	2006
Ecuador	4.771.872	194 millones	0,60	2006
El Salvador[1/2]	450.000	50 millones	N.D.	2006
Honduras	240.000	10 millones	0,20	2005
Jamaica	195.000	15,5 millones	N.D.	2005
México	25.000.000	1,6 mil millones	0,40	2006
Nicaragua[2]	135.000	3,7 millones	0,70	2006
Paraguay[2]	24.075	1,77 millones	N.D.	2006
Perú[2]	274.500	100 millones	N.D.	2006
Total de beneficiarios en América Latina	**74.856.538**			

*1 Meta de beneficiarios entre 2004 y 2009

*2 Dato estimado a partir de los hogares beneficiarios. Se hace el supuesto de 4.5 integrantes por familia.

Fuente: Banco Mundial.

Es un hecho que estos programas cumplen dos funciones. Por un lado, la transferencia monetaria **reduce los niveles de pobreza en el corto plazo** y, por el otro, **han probado ser efectivos en mejorar indicadores de nutrición, salud, retención escolar y patrones de consumo entre las familias pobres.** Entonces, estos programas contribuyen a reducir la pobreza también en el largo plazo porque mejoran los niveles de capital humano de los niños que hoy viven en pobreza[6]. Sin embargo, para que estos logros se traduzcan en mayor capacidad de generación de ingresos, y se consiga así el objetivo de romper el círculo vicioso intergeneracional de la pobreza y la desigualdad persistente, es necesario que a este grupo de la población se le presenten oportunidades de empleo.

[6] Levy (2006).

6. Reflexiones finales

América Latina continúa siendo una de las regiones con mayor desigualdad y habrá que analizar si las caídas recientes observadas en algunos países significan un cambio a fondo o un fenómeno transitorio. Hay indicios de que la dinámica en el mercado de trabajo refuerza la desigualdad inicial. Sin embargo, también hay indicios de nuevas dinámicas: se observa en algunos de los países la incorporación de regiones al sector moderno de la economía con su consecuente generación de empleo de productividad más alta. En el ámbito de las políticas públicas, habrá que plantearse si el camino de las transferencias de ingreso focalizadas tan utilizadas hoy en la región son una solución a los Estados de Bienestar truncos o deben mantenerse como iniciativas complementarias a un proyecto de políticas sociales de carácter universal a la vez que eficaces y financieramente sostenibles.

Bibliografía

Bourguignon, F., F. Ferreira y N. Lustig (2004) *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics in East Asia and Latin America,* Oxford University Press, Washington, D.C.

Goñi, E., H. López, y L. Servén (2006): *Fiscal Reform for Social Equity in Latin America,* Banco Mundial, Washington DC.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Ediciones Mundi-Prensa. *Informe sobre el Desarrollo Humano* (2005).

Instituto de Pesquisa Económica Aplicada (IPEA): *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente,* http://www.ipea.gov.ar.

Levy, S. (2006): *Social Policy and Productivity,* Banco Mundial, Washington DC, Mimeo.

Levy, S. (2006): *Gasto social y crecimiento económico: ¿Qué sigue después de Progresa-Oportunidades?,* Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington DC, Mimeo.

Lindert, P. y J. Williamson (1983): *Reinterpreting Britain´s Social Tables, 1688-1913,* Explorations in Economic History, Vol. 20, No. 1, pp. 94-109.

Lindert, P. y J. Williamson (1982): *Revising England´s Social Tables, 1688-1812,* Explorations in Economic History, Vol. 19, No. 4, pp. 385-408.

Lucchetti, L. y R. Rofman (2006): *Pension Systems in Latin America: Concepts and Measurements of Coverage,* SP Discussion Paper No. 0616, Banco Mundial.

Pagés, C. (2007): *Job Creation in Latin America and the Caribbean. Recent trends and the policy options,* mimeo.

Piketty, T. y E. Saez (2003): *Income Inequality in the United States 1913-1998,* Quarterly Journal of Economics, 118(1), pp. 1-39.

Saavedra, J. y M. Tommasi (2007): *Informality, the State, and the Social Contract in Latin America. A Preliminary Exploration,* Banco Mundial, Mimeo.

Strauss, J. y D. Thomas (1995): *Health, Nutrition and Economic development,* Papers 95-23, RAND - Labor and Population Program.

Crecimiento y distribución en la Argentina. Oportunidades y desafíos

José María Fanelli

José María Fanelli
CEDES









La Argentina ha estado creciendo de forma rápida e ininterrumpida durante 21 trimestres seguidos. Más allá de que, en parte, ese crecimiento se explica por la recuperación del nivel de actividad luego de la crisis de 2001-02, lo cierto es que sería difícil encontrar un período en nuestra historia en el cual la economía haya mostrado tasas anuales de crecimiento del 9% en promedio durante cuatro años.

El mayor desafío que presenta este contexto de robusta recuperación es el de asegurar que la misma se convierta en la etapa inicial de un largo período de crecimiento sostenido que permita acortar la brecha que nos separa del mundo desarrollado. Un primer gran paso sería el de reducir a un mínimo la probabilidad de que ocurran nuevas crisis. Considerar esto como un primer gran paso no es arbitrario. Por una parte, la economía argentina se ha caracterizado por su propensión a generar crisis macroeconómicas profundas. Por otra, estas crisis no sólo interrumpieron el crecimiento sino que, lo que es más importante, destruyeron las fuentes que lo alimentan al debilitar la capacidad para acumular capital físico y humano, mejorar las instituciones y asegurar la inclusión social.

En este artículo exploraremos la hipótesis de que las interrupciones del crecimiento están relacionadas íntimamente con pujas distributivas que, al afectar la sustentabilidad fiscal, financiera y externa, terminan por generar crisis macroeconómicas. Asimismo, argumentaremos que esto ocurre debido a la falta de instituciones apropiadas para manejar el conflicto distributivo en una sociedad en la cual se produjo una redistribución regresiva del ingreso muy fuerte desde mediados de los setenta. Como esta redistribución, a su vez, se asocia con la ocurrencia de crisis, la Argentina se vio envuelta en un círculo vicioso o trampa del estancamiento: la puja distributiva genera inestabilidad macroeconómica y crisis lo cual, a su vez, exacerba la puja distributiva.

Por supuesto, no es nuestra intención sugerir que el manejo eficiente de los conflictos distributivos es una condición suficiente para asegurar el crecimiento sostenido. En un mundo global y competitivo, un país difícilmente será exitoso sin insertarse en la economía global, para lo cual es necesario promover la competitividad nacional a través de la inversión en capital físico y humano, la profundización financiera y la incorporación de tecnología. Nuestro argumento es que ninguno de estos factores encontrará campo fértil en una economía volátil y propensa a generar crisis y donde el manejo de los conflictos de interés entre sectores y estratos socioeconómicos absorbe una buena parte de la atención de quienes deciden, tanto en el Estado como en la empresa.

Estructuramos el artículo como sigue. Primero pasamos revista de la evidencia sobre volatilidad, crisis y distribución en la Argentina. En segundo lugar, hacemos una breve referencia a la literatura sobre crecimiento y distribución; el objetivo es mostrar por qué es difícil utilizar esa literatura para diseñar políticas que impulsen el crecimiento dentro de un marco de consenso sobre la distribución. En tercer lugar discutimos algunos rasgos del proceso de crecimiento desde fines de 2001 que indican que existe una oportunidad cierta para establecer las bases del crecimiento sostenido. Por último, llamamos la atención sobre la evolución actual de un conjunto de variables que podrían llevar a que tal oportunidad no sea aprovechada.

1. Crecimiento, crisis y distribución en la Argentina

Desde el año 1900, sólo han existido dos períodos que pueden ser clasificados como aceleraciones del crecimiento en el sentido de Hausmann, Pritchett y Rodrick (2005): 1903/13 y 1964/74 y ambos fueron interrumpidos por fuertes desequilibrios macroeconómicos. Por otra parte, desde 1975 los procesos de crecimiento han colapsado con mayor frecuencia; ocurrieron crisis muy significativas en 1975, 1981, 1989, y 2001 luego de cortos períodos de crecimiento *(Gráfico 1)*. El resultado final fue el de una economía estancada. Esta evidencia indica que si bien la Argentina ha sido siempre inestable, la etapa que va de 1975 en adelante ha sido particularmente volátil.

En realidad, el proceso de crecimiento argentino en el último siglo y medio muestra características muy disímiles bajo los distintos regímenes internacionales que se sucedieron. Siguiendo la clasificación de Basu y Taylor (1999) es posible distinguir cuatro regímenes internacionales: La Primera Globalización (hasta 1930); la Autarquía (1930-1945); Bretton Woods (1945-1978) y la Segunda Globalización (desde 1978 hasta la actualidad). El *Gráfico 2* muestra la *performance* de la Argentina bajo estos regímenes. El país se desempeñó muy bien durante la Primera Globalización, fue algo menos exitoso durante *Bretton Woods*, la evolución fue decepcionante durante el período de Autarquía y fue realmente mala durante la Segunda Globalización. El mal desempeño durante la Autarquía no sorprende, dado el colapso de la economía internacional. Sí sorprende, en cambio, que el país no haya podido sacar ventaja de la

Gráfico 1. PBI per cápita (a precios de 2002) y tendencia Hodrick Prescott (1875-2006)

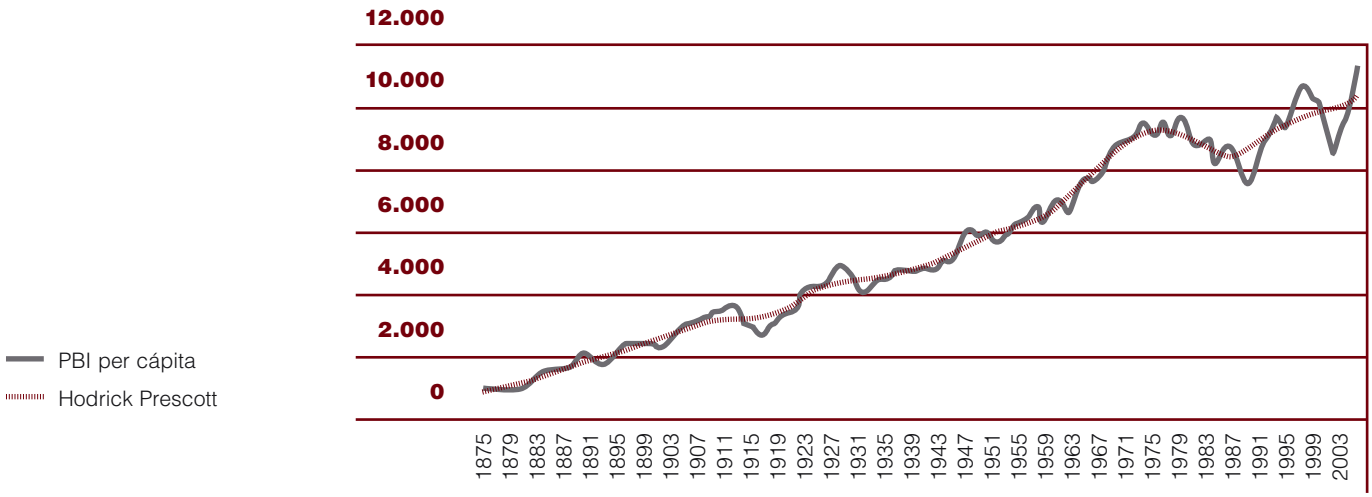
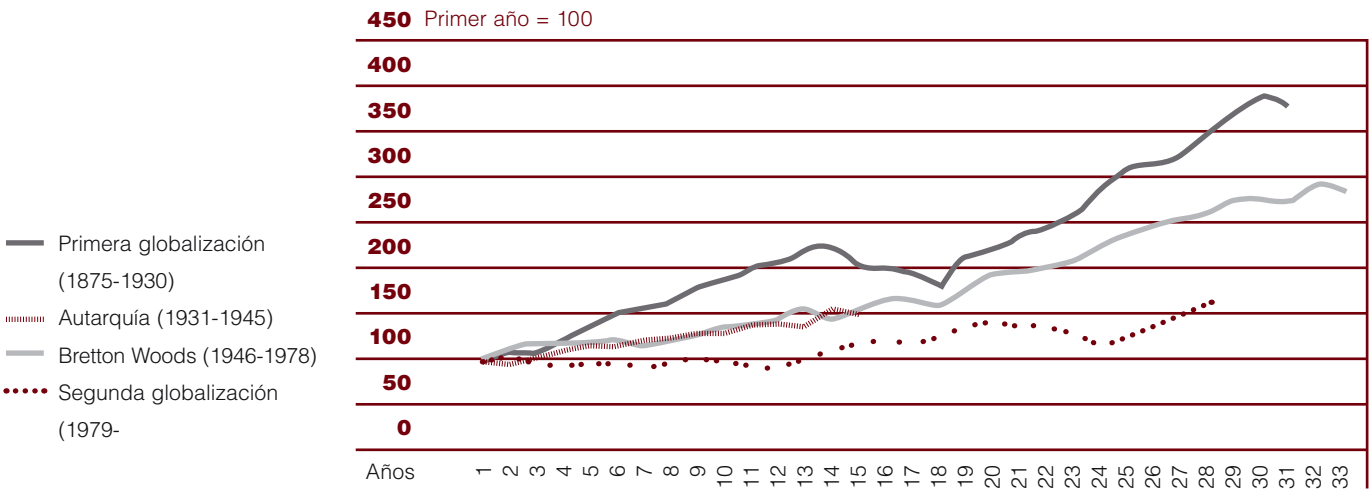


Gráfico 2. Argentina: crecimiento bajo distintos regímenes internacionales



Cuadro 1. Las crisis en la Argentina

Crisis[1]	Año de Inicio	Duración[2]	Profundidad[3]	Asociada con eventos internac.	Desvío standard condicional		
					(a)	(b)	(c)
Baring	1892	2	14,84	SI	4,8	6	5,7
Primera Guerra	1913	5	29,84	SI	4,8	5,9	7
Crisis del 29	1930	3	20,11	SI	4,8	5,7	4,9
Crisis de la Deuda	1981	2	9,52	SI	5	5,8	5,2
Hiperinflación	1988	3	14,9	NO	6,1	5,6	5,1
Caída de la Convertib.	1999	4	22,66	SI	5,3	6,9	nd

(1) Situación en la que el PBI per cápita cayó por dos años o más y la caída anual supera a la media menos 1 desv. std. (2) Número de años consecutivos de recesión. (3) Caída acumulada del PBI per cápita. (a) Desv. Std. Condicional promedio en los cuatro años previos a la crisis. (b) Desv. Std. Condicional promedio durante la crisis. (c) Desv. Std. Condicional promedio en los cuatro años posteriores a la crisis.

Segunda Globalización a pesar de haberse desempeñado tan exitosamente durante la Primera Globalización y de haber realizado un enorme esfuerzo de reforma estructural desde mediados de los setenta para adaptarse a las exigencias de mayor apertura y eficiencia impuestas por la economía internacional (ver Acuña *et al.*, 2007).

Otro hecho llamativo es que, mientras en los países desarrollados la volatilidad macroeconómica se redujo de la mano de la globalización de los flujos financieros (Blanchard y Simon, 2001), en la Argentina ocurrió lo contrario: la volatilidad se incrementó sustancialmente en relación al período de Bretton Woods. Y no sólo eso, el incremento de la volatilidad se produjo junto con un aumento en la frecuencia de las crisis. Para ilustrar este punto, utilizamos el enfoque de Wolf (2004) que define como crisis un episodio en el que el producto cae por al menos dos años consecutivos y en el que la caída en cada año supera al crecimiento medio menos un desvío estándar. El *Cuadro 1* muestra las crisis que hemos identificado de esta forma.

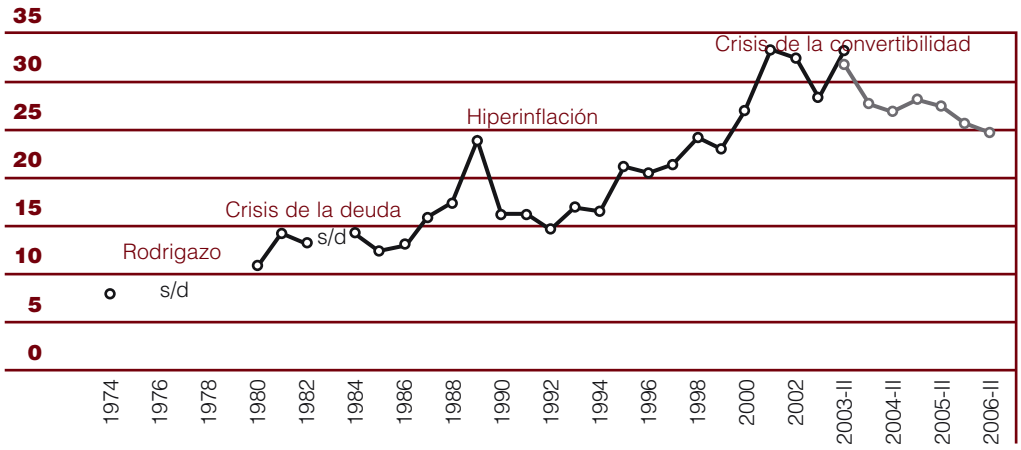
De esta evidencia se sigue una serie de puntos importantes para nuestro análisis. Primero, las contracciones reales en el producto son muy grandes. Segundo, todas las crisis ocurrieron bajo un escenario de alta integración con la economía internacional. Tercero, todas las crisis estuvieron asociadas con importantes shocks en el escenario internacional, con la excepción de la crisis de la hiperinflación. Cuarto, la evolución de la economía argentina bajo la segunda globalización ha sido la más volátil. Mientras que hubo una crisis cada 18 años en el período 1875-1930, en el período actual (1979-2007) hubo una crisis cada 8 años.

Más allá de su definición cuantitativa, las crisis son muy negativas debido a sus efectos sobre las instituciones y las estructuras de *governance* (regulaciones, contratos) por un lado, y las redistribuciones no sólo de ingresos sino, también, de stocks de riqueza por otro. *El panel 1* presenta evidencia sobre este punto.

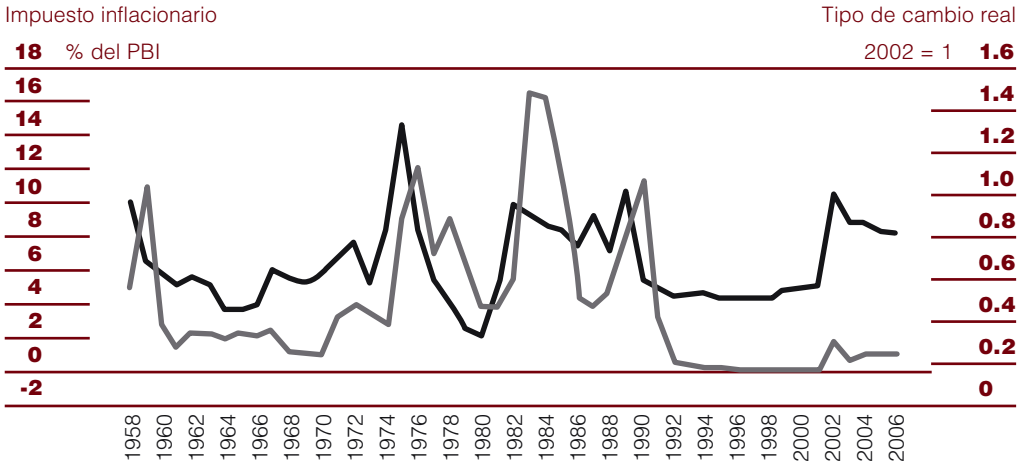
El gráfico (a) muestra la relación entre crisis y distribución del ingreso (medida por la relación entre el diez por ciento más rico y el diez por ciento más pobre de la población). Como se ve, las crisis están asociadas con fuertes redistribuciones en contra de los sectores más pobres de la sociedad. Cuando ocurre una crisis –digamos, la hiperinflación– los pobres pierden participación en el ingreso. En los períodos de recuperación estos últimos recobran participación, pero sólo de forma parcial. Debido a esta dinámica, la sucesión de crisis llevó a que la relación entre el diez por ciento más rico y el más pobre pasara de alrededor de 10 en los setenta a fluctuar por encima de 25 en la actualidad. Un hecho que agrava este punto es que, justamente, la redistribución se da en el marco de una economía que no crece. Por lo

Panel 1

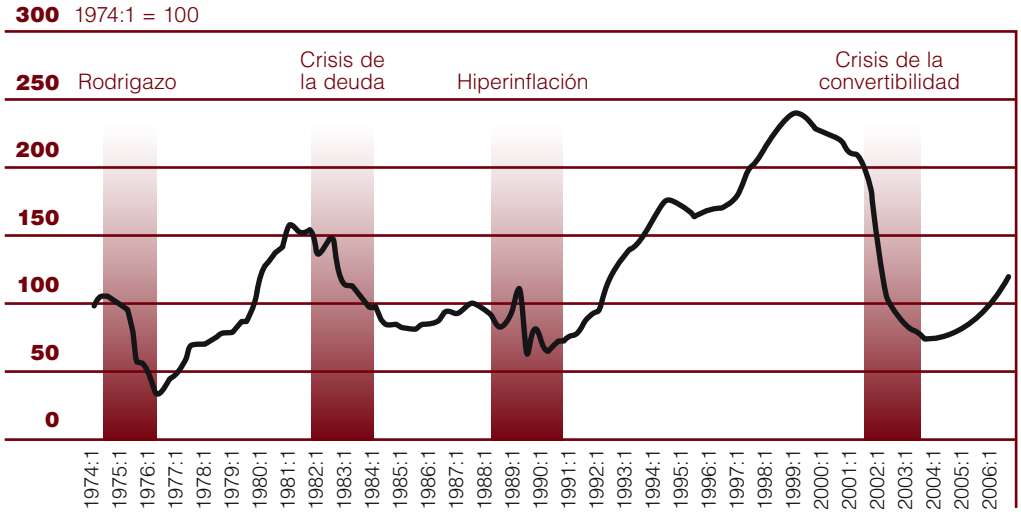
(a) Ratio decil 10 / decil 1 (ingreso familiar equivalente)



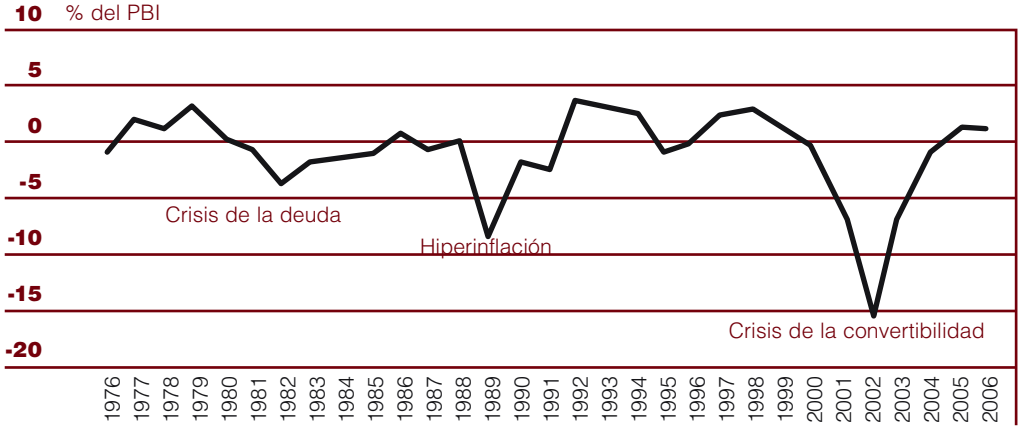
(b) Impuesto inflacionario y tipo de cambio real



(c) Crédito bancario al sector privado a precios constantes



(d) Inversión neta de portafolio (excl. sector público)



tanto, los sectores ganadores no perciben que su situación haya mejorado de manera significativa a pesar de sus ganancias relativas. Se conformó, así, una situación en la que todos se perciben como perdedores.

El gráfico (b) ilustra que las crisis y la redistribución del ingreso coinciden con fuertes depreciaciones reales de la moneda y sustanciales aumentos en la recaudación del impuesto inflacionario. Esto sugiere que en el período anterior a las crisis se acumulan tanto desequilibrios en el sector externo –que reclaman fuertes correcciones en el valor del dólar– como en las cuentas públicas –que hacen necesario recurrir al impuesto inflacionario a los efectos de redistribuir ingresos a favor del sector público–. Asimismo, la evidencia indica que son las devaluaciones las que causan (en el sentido de Granger) el aumento del impuesto inflacionario. Esto nos lleva a la conclusión de que la devaluación es un instrumento que cumple un doble rol: ajustar los desequilibrios externos y mejorar las sustentabilidad del sector público transfiriendo riqueza del sector privado al sector público. Por supuesto, esta forma de ajuste no es gratuita: tiene enormes costos para las instituciones y la estructura de contratos en la medida que las devaluaciones implican rupturas de las reglas del juego. Los efectos de esta ruptura se expresan en gran número de formas en los mercados de trabajo, financieros y de bienes. Los gráficos (c) y (d) ilustran el caso de los mercados financieros. En el gráfico (c) puede observarse cómo la crisis destruye el crédito al sector privado. Debido al temor a que su riqueza sea expropiada, los agentes locales reducen sustancialmente la oferta de crédito. El gráfico (d) muestra que la contrapartida de esto último es la salida de capitales. Al igual que en el caso de la distribución del ingreso, si bien en el período post-crisis los capitales dejan de salir e, incluso, comienzan a entrar, las entradas no compensan totalmente las salidas. La evidencia que comprueba este hecho es que los residentes argentinos mantienen activos en el exterior por un valor equivalente a 88% del PBI (año 2005).

En función de estos hechos, el proceso dinámico que va de la ocurrencia de un *shock* que genera un desequilibrio macroeconómico hasta la crisis y la caída del crecimiento puede resumirse esquemáticamente de la siguiente manera:

Crecimiento No Sustentable

Shock > cambio en precios relativos + Transferencia de riqueza > Exacerbación del conflicto de intereses > Desbalance fiscal / Salida de capitales > / Empeoramiento hoja balance bancos

> Situación financiera Ponzi muy probable >

> Acción colectiva para cambiar las reglas del juego > Crisis = ruptura de reglas >

> **Incertidumbre y menores incentivos para invertir e innovar > Estancamiento**

El *shock* (por ejemplo, un empeoramiento de los términos del intercambio) cambia los precios relativos (en particular a favor de los transables) lo cual genera transferencias de ingreso y de riqueza que exacerban los conflictos de interés. Típicamente, esto genera presiones sobre el sector público que empeoran significativamente la situación fiscal. Como la sustentabilidad fiscal es clave para los inversores, el enrarecimiento de la situación genera salidas de capital y aumentos de las tasas de interés que deterioran las hojas de balance de los deudores y, por lo tanto, las de los bancos. Se llega así a una situación en la que es muy probable que gran cantidad de deudores se encuentre en una situación Ponzi (esto es, una situación en que el patrimonio neto es probablemente negativo). Ante esta situación, una variedad de agentes económicos con intereses comunes se organizan para, mediante la acción colectiva, inducir un cambio en los

contratos preestablecidos, tanto en los mercados de bienes y trabajo como en el financiero. Ejemplos de esto en nuestro país son la pesificación, los cambios regulatorios que afectaron a las AFJP y el default de la deuda pública. Por supuesto, para lograr un mínimo de coherencia, estos cambios son normalmente refrendados por leyes. De esta manera, el shock junto con los conflictos de interés rompen las reglas de juego desde abajo hacia arriba: los agentes no cumplen con los contratos y ello provoca el cambio en las reglas de juego superiores (la ley). Con reglas de juego no creíbles y que pueden cambiar en función de presiones políticas, la inversión cae y, junto con ella, el crecimiento. Estos cambios generan ganadores y perdedores. La evidencia sobre las crisis argentinas sugiere que quienes más pierden en este proceso son los más pobres y que todos pierden porque las crisis generan estancamiento en el largo plazo.

Sería fácil, en vista de este cuadro, concluir que si la causa de falta de inversión es la reducida credibilidad de las reglas de juego, garantizando la estabilidad de las reglas se garantiza la inversión. Esto, sin embargo, implicaría confundir el síntoma con la causa: la estabilidad de las reglas de juego (las instituciones) no puede garantizarse sin actuar sobre las causas que la generan. Las causas tienen que ver con la naturaleza de los *shocks,* con la falta de mecanismos para protegerse de ellos –sea mediante mercados para el manejo de riesgos, sea mediante políticas anti-cíclicas– y con la debilidad de las instituciones encargadas de mediar en los conflictos distributivos asociados con el shock. Según nuestro punto de vista, la Argentina ha padecido tantas crisis justamente porque no cuenta ni con los mecanismos para asegurarse ante shocks ni con instituciones eficientes para manejar los conflictos post-shock, que se agravan justamente por la ausencia de aquellos mecanismos. Hemos tratado el problema de los shocks y los mecanismos de seguro en otros estudios (ver Fanelli, 2007). Aquí simplemente llamamos la atención sobre los efectos amplificados de los shocks sobre el ingreso de los diferentes sectores y nos centramos sólo en la cuestión de cómo los cambios en la distribución se relacionan con el crecimiento.

2. La literatura sobre crecimiento y distribución y la experiencia argentina

Difícilmente a la Argentina se la podría acusar de falta de activismo para superar sus problemas de crecimiento. Luego de la crisis de 1975 ha estado siempre a la vanguardia en la aplicación de políticas de reforma, comenzando con la liberalización externa y financiera de fines de los setenta y continuando con las amplias reformas de los noventa que, en algún momento, llevó a que la Argentina fuera considerada un ejemplo. Uno de los problemas importantes de estas políticas de reforma es que se inspiraron en modelos teóricos que daban un espacio muy reducido a los problemas distributivos y, lo que es muy importante, asumían sin prueba que era posible separar las políticas pro-crecimiento de las políticas distributivas (Kanpur y Lustig, 1999). En muchos países, las reformas fracasaron debido a los conflictos distributivos que generaron (Fanelli y McMahon, 2006).

En realidad, esta debilidad de las políticas refleja en alguna medida la debilidad de nuestros conocimientos sobre la relación entre crecimiento y distribución. Si bien es cierto que la teoría del crecimiento ha realizado avances tanto en el plano teórico como empírico, esos avances no están en condiciones de dar respuesta clara a los problemas que plantea la relación entre distribución y crecimiento en la Argentina. Entre las debilidades más significativas del corpus de conocimiento en relación con esto cabe mencionar los siguientes puntos.

1. Los estudios sobre la relación entre crecimiento y distribución se basan usualmente en regresiones que abarcan un panel compuesto por datos sobre un número de países a través del tiempo. Los resultados son difíciles de interpretar y las recomendaciones de política económica suelen ser poco confiables por dos razones básicas. La primera es que la metodología de datos de panel supone que el modelo estadístico que genera los datos es el mismo para todos los países. Como los países son bastante diferentes, existe *incertidumbre por heterogeneidad,* como la llaman Brock y Durlauf (2000). Durlauf et al. (2007) se preguntan, en este sentido, si los resultados son aplicables para resolver problemas particulares de un país específico, dado que las estimaciones no se refieren a ningún país en particular sino, más bien, a un *promedio de países* que es una abstracción. La segunda razón es que una misma forma reducida estimada es compatible con muchas formas estructurales. En otras palabras, los resultados observados pueden ser la expresión de causas diversas. Para el caso argentino –con su propensión a las crisis y su experiencia reciente de reforma– una pregunta adicional es hasta qué punto regresiones que abarcan un período de tiempo largo puede considerarse que se refieren a la *misma* economía, dada la cantidad de cambios estructurales que han ocurrido debido a las crisis. En ese sentido, la historia importa (David, 2000, Greif y Laitin, 2006).

2. La discusión tendió a focalizarse en el estudio de la curva de Kuznets y en los efectos de la desigualdad de ingresos (a través, por ejemplo, del indicador de Gini) en el crecimiento (Barro, 2000). Pero hemos visto que en la Argentina no es sólo la distribución del ingreso la que importa; las crisis fueron, en primer lugar, mecanismos para redistribuir no sólo flujos de ingreso sino también *stocks* de riqueza y para cambiar las reglas de juego. En relación con esto, sería necesario incluir no sólo los efectos de la distribución del ingreso sino también de la riqueza. Deininger y Squire (1996) llaman la atención sobre este punto.

3. Los estudios no están en condiciones de dar una explicación clara sobre algunos factores que parecen ser muy relevantes para dar cuenta de la relación entre crecimiento y distribución para países como la Argentina. Entre esos factores cabe destacar la maldición de los recursos naturales (Sachs y Werner, 1995; Sala-i-Martin y Subramanian, 2003), la herencia institucional (Acemoglu et al., 2001) y la volatilidad macroeconómica (Ramey y Ramey, 1995).

4. Las transferencias de riqueza son particularmente importantes cuando existen fallas en los mercados financieros. Los stocks de riqueza (sobre todo los que cuentan con mercados líquidos) se utilizan como garantía de los préstamos y, por lo tanto, determinan el acceso al crédito. En consecuencia, si la crisis cambia la distribución de la riqueza, la asignación del crédito cambiará también. Si la redistribución hace que sea más difícil para los emprendedores y los innovadores acceder al crédito, por este canal las crisis afectan negativamente a la inversión. Asimismo, si complica el acceso al crédito de las familias más pobres agudiza el dualismo estructural de la economía (Banerjee y Duflo, 2007). Este es un ejemplo, por otro lado, de cómo las interacciones entre dos elementos idiosincrásicos (transferencia de riqueza y fallas de mercado) pueden dar lugar a fenómenos nuevos (dualidad económica). Es sabido que los modelos econométricos lineales típicamente utilizados en la literatura son poco aptos para captar estas interacciones (Durlauf *et al.,* 2007).

Ante estas limitaciones de la literatura sobre reformas y crecimiento para actuar como base para el diseño de políticas, la alternativa más razonable es tomar una actitud pragmática que sin dejar de considerar los elementos que aporta la literatura integre los conocimientos específicos que tenemos sobre la economía argentina. Este enfoque está en línea con la literatura sobre narrativas analíticas (Bates et al, 1998, Rodrik, 2003) que afirma que los detalles del contexto (escenario internacional, historia, geografía) son determinantes y los estudios de caso imprescindibles. En el plano de elaboración de políticas, un enfoque pragmático es afín a la postura de Hausmann, Rodrik y Velasco (2005) que postulan que es crucial contar con un buen diagnóstico respecto de cuáles son las restricciones más relevantes al crecimiento para concentrarse en ellas y evitar una larga lista de recomendaciones, como era el caso en el enfoque del Consenso de Washington. En el diagnóstico de política, el conocimiento profundo del caso de la economía bajo análisis no puede ser reemplazado por la evidencia sobre un *promedio abstracto* de las economías del planeta.

Desde esta perspectiva pragmática sobre la relación distribución/crecimiento, las cuestiones centrales sobre las que la Argentina de la actualidad debería concentrarse son:

a. Identificar las restricciones centrales que impiden el crecimiento sustentable y las acciones de política que podrían levantar esas restricciones;
b. Identificar las consecuencias distributivas de tales políticas con el objeto de manejar esas consecuencias de forma que no neutralicen los efectos positivos sobre el crecimiento;
c. Identificar los grupos que pueden actuar estratégicamente y desarrollar reglas creíbles para el manejo de los conflictos.

A continuación comentamos brevemente los desafíos que enfrenta el actual proceso de crecimiento desde esta óptica pragmática y concluimos con una reflexión sobre crecimiento, distribución y construcción institucional.

3. Las oportunidades y los desafíos

El rasgo más interesante que presenta el actual proceso es que, luego de cinco años de crecimiento, el país sigue mostrando superávit gemelos (en cuenta corriente y fiscal). Este es un rasgo absolutamente novedoso; lo típico del proceso de *stop-and-go* característico de la dinámica macroeconómica argentina es que, luego de un período de crecimiento, se produzca un déficit de la cuenta comercial que aumente la fragilidad externa de la economía. Es lo que ocurrió en los noventa. Un segundo rasgo importante es que la tasa de inversión es relativamente alta y esa tasa de inversión es financiada totalmente con ahorro local. Es más, el ahorro nacional es superior a la inversión y es por ello que el país ha estado en condiciones de generar superávit de cuenta corriente que, a su vez, permitieron acumular reservas y desendeudarse. El *Gráfico 3* muestra la evolución del ahorro y la inversión. Como se puede observar, mientras en los noventa la tasa de inversión era menor al ahorro, en los últimos años está ocurriendo lo contrario.

Detrás de esta prometedora performance se destacan dos hechos: en el frente externo el aumento de las exportaciones y la disminución del endeudamiento; en el interno la generación de superávit primarios inéditos en las últimas cuatro décadas. Una forma simple de mostrar la mejora en el frente externo es a través de los indicadores que aparecen en el *Cuadro 2*.

Cuadro 2. Indicadores de solvencia y liquidez externa

Período	Reservas internacionales / importaciones	Deuda externa / Exportaciones
1994	93,31	546,23
1995	89,09	479,46
1996	79,61	475,92
1997	64,66	491,72
1998	66,56	558,51
1999	79,44	654,53
2000	78,66	588,49
2001	169,16	626,43
2002	132,37	611,09
2003	104,8	556,88
2004	93,08	495,53
2005	102,84	281,78
2006	98,32	233,78

Gráfico 3. Ahorro nacional e inversión bruta interna (Series en % del PBI a precios

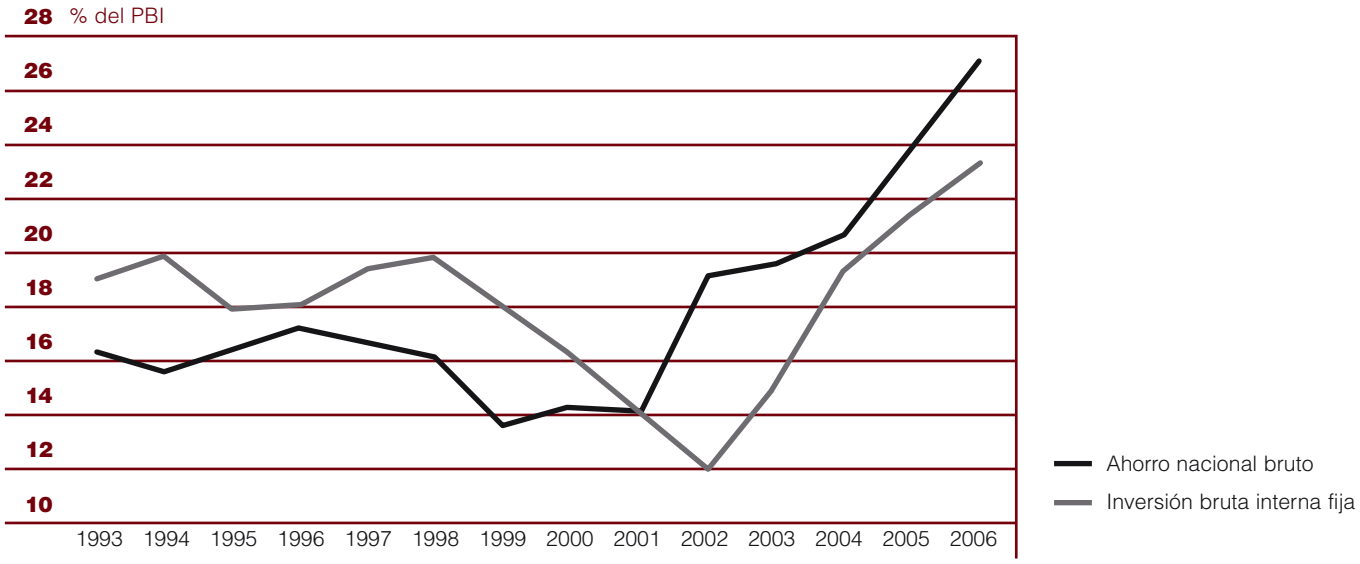
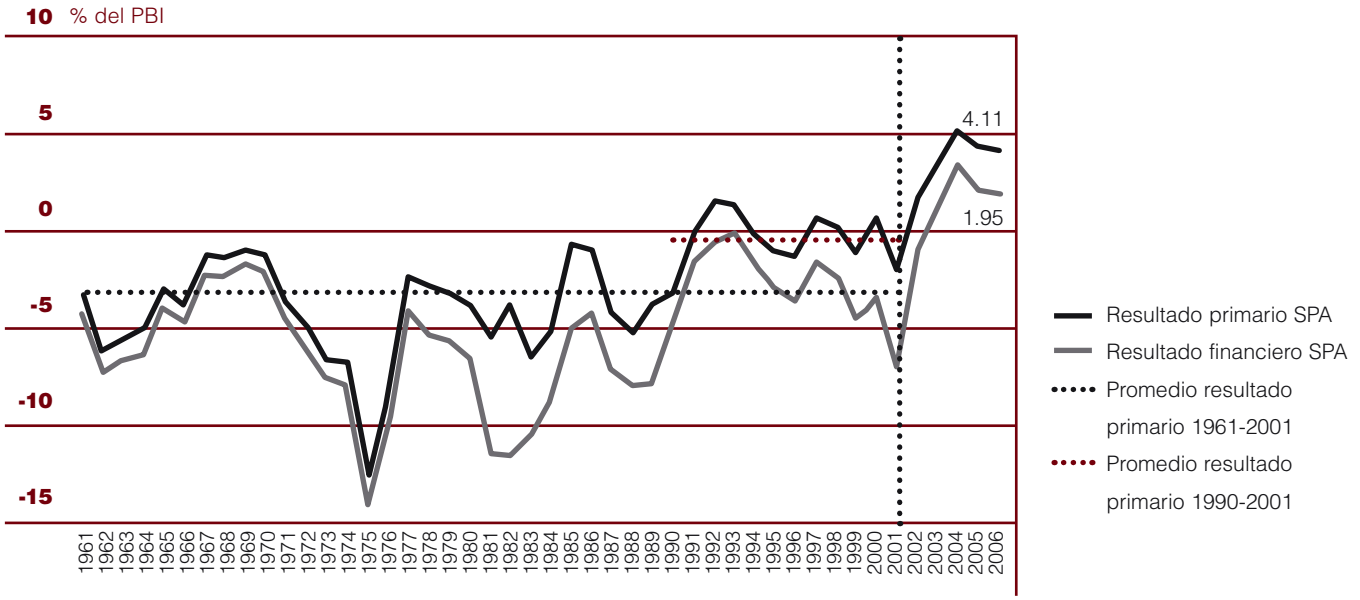


Gráfico 4



Mientras los indicadores de liquidez externa son incluso superiores a los de los noventa debido a la acumulación de reservas, la gran diferencia está en la relación deuda externa/exportaciones que pasó de ubicarse por arriba de cinco a estar en alrededor de dos. Esto implica que mientras antes necesitábamos cinco años de exportaciones para pagar la deuda, hoy sólo necesitamos dos. Además de la reducción de la deuda externa como consecuencia de la renegociación de la misma, el mejoramiento de los términos del intercambio y las cantidades exportadas jugaron un rol central. Sin dudas, el actual escenario de fuerte demanda de materias primas que se origina a partir del importante crecimiento de China y otros países asiáticos está ayudando a la Argentina a superar la crónica restricción que le significó el sector externo.

La evolución del superávit fiscal en los últimos años es también sorprendente, sobre todo desde una perspectiva histórica. El *Gráfico 4* muestra la trayectoria de largo plazo del superávit fiscal. Allí puede verse que el superávit fiscal post-crisis de la convertibilidad no reconoce antecedentes. En el período 2002-06 el resultado primario fue de 3,5% del PBI en promedio mientras que en el período anterior a los noventa el resultado primario es consistentemente negativo.

Más arriba hemos afirmado que las crisis se relacionan con la falta de sustentabilidad del sector externo y las cuentas fiscales; ¿representa entonces esta evolución externa y fiscal una reducción en la probabilidad de crisis y, por ende, una oportunidad para instalar un proceso de crecimiento sostenido? Un primer paso para responder esta pregunta es evaluar cómo afectó la nueva situación a la sustentabilidad de largo plazo. Una forma sencilla de realizar tal evaluación es utilizar los indicadores tradicionales de sustentabilidad. En el caso del gobierno –cuya deuda bruta es aún superior al 65% del PBI en 2006– el indicador dice que su posición financiera es sostenible si el superávit primario en relación al PBI es tal que logra mantener constante el ratio deuda pública/PBI. Para calcular este superávit requerido suponemos una tasa de interés real de 6,4% para la deuda y una tasa de crecimiento de largo plazo del PBI del 4,2%. Con estos valores estamos reflejando la situación de la Argentina en los noventa, cuando los mercados financieros internacionales se encontraban plenamente abiertos. La evolución del superávit primario requerido y del superávit primario efectivo se muestra en el *Gráfico 5.* Allí puede verse que, efectivamente, el superávit observado es bastante más alto que el requerido para mantener constante la relación entre la deuda pública y el PBI. Puede concluirse, por lo tanto, que la situación del sector público es en principio sostenible.

El *Gráfico 6* muestra el superávit comercial requerido para mantener constante la relación deuda externa/PBI, que era de 48,8% en 2006. Nótese que el ratio de deuda externa es menor al de deuda pública, lo que refleja un hecho positivo: el aumento en la proporción de deuda emitida en moneda doméstica. Como puede verse en la figura, mientras el superávit requerido es de 1,2 % del PBI, el superávit efectivamente generado en 2006 fue de 5,5 % del PBI. Esto indica que la deuda externa es también sostenible.

Otro hecho relativamente positivo es que el sistema financiero está evolucionando de manera razonable. La hoja de balance de los bancos ha mejorado y el crédito al sector privado se está recomponiendo. No obstante, a la Argentina le queda aún un enorme camino por recorrer hasta alcanzar un desarrollo financiero razonablemente acorde con su nivel de PBI per cápita.

Gráfico 5

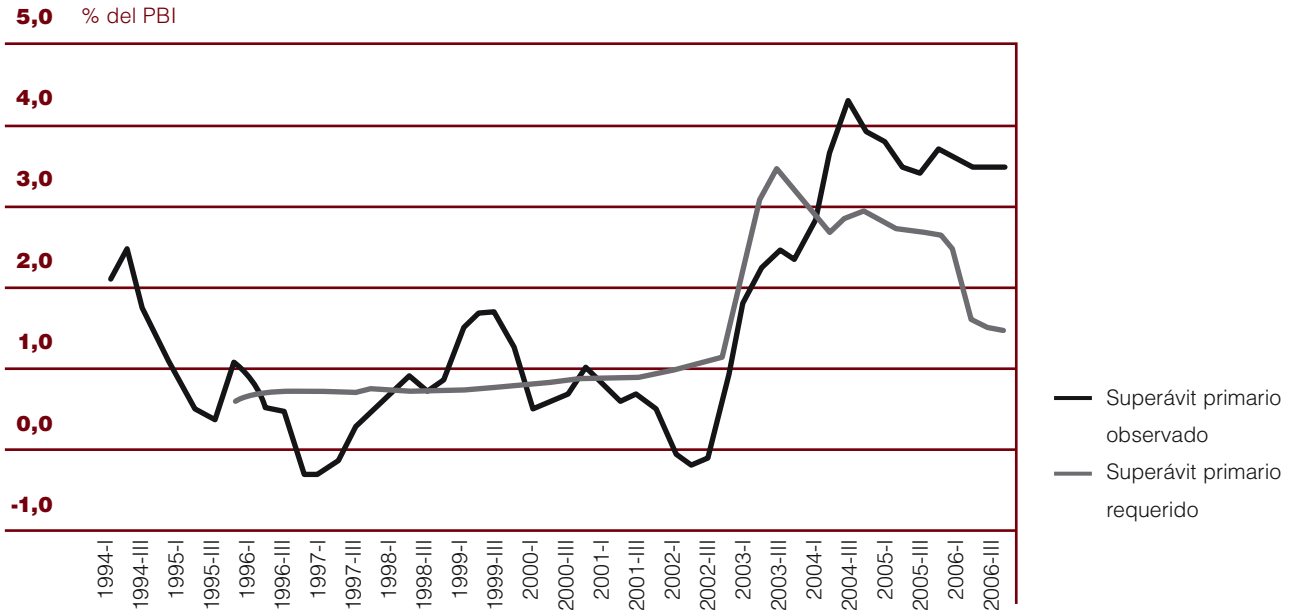


Gráfico 6

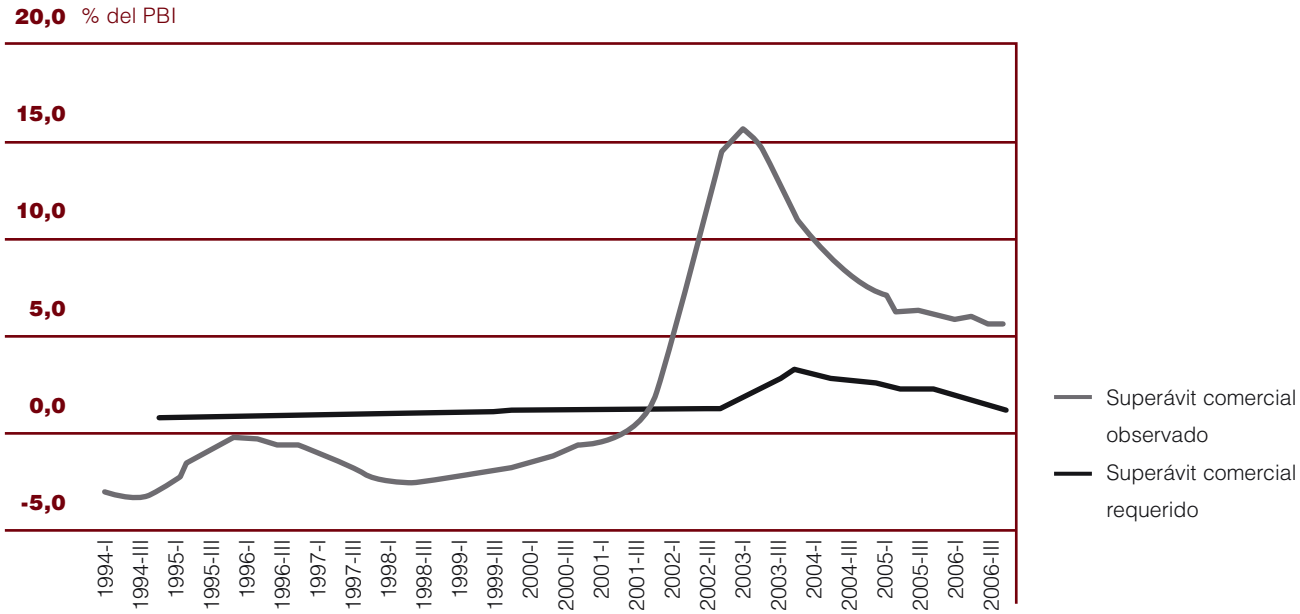
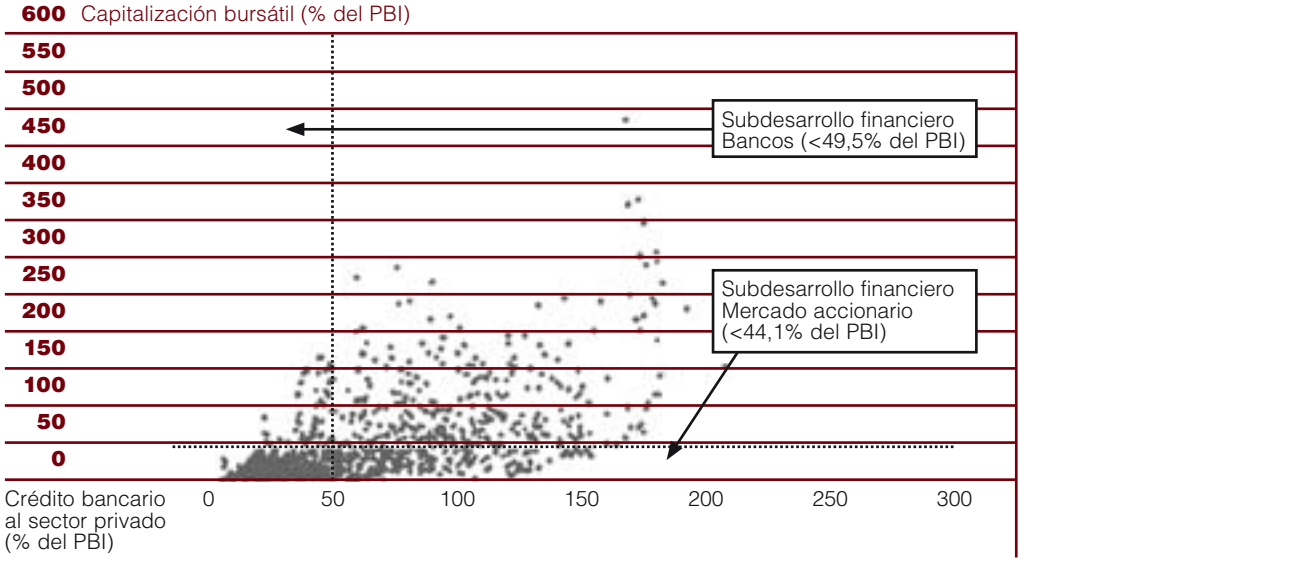


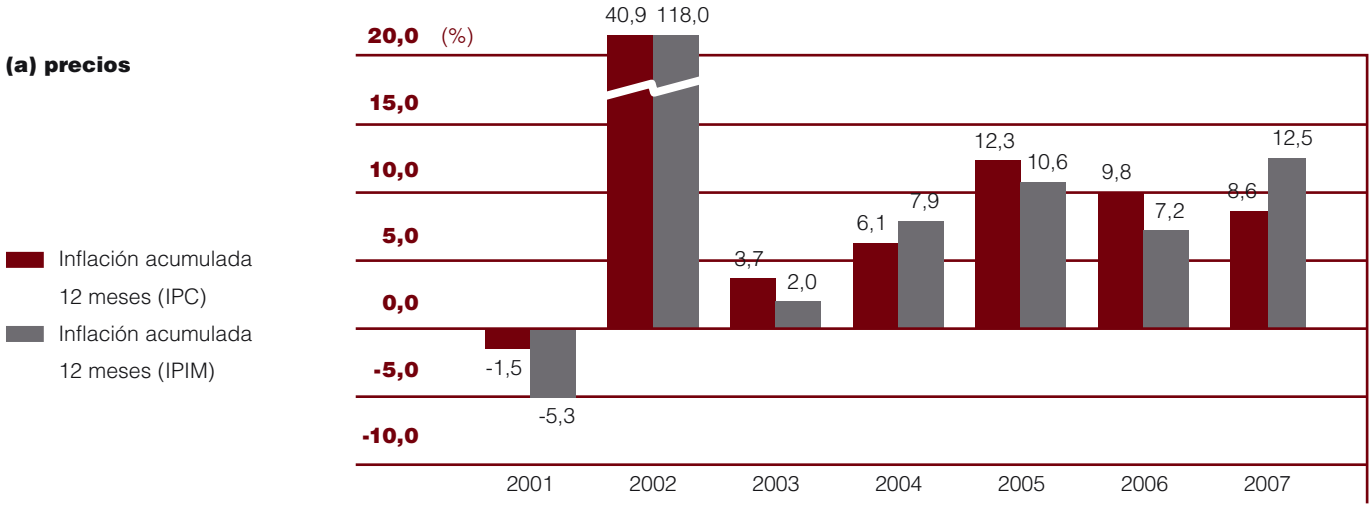
Gráfico 7



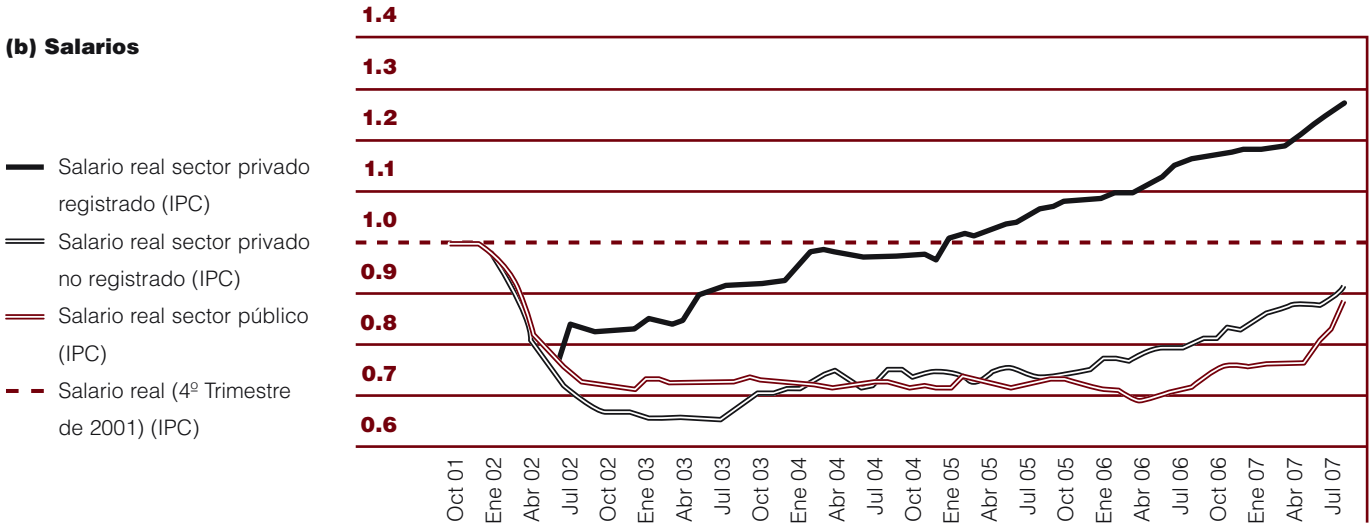
La *Figura 7* muestra el desarrollo financiero argentino en la comparación internacional (los puntos representan países). Allí puede verse que el sistema financiero –tanto bancos como mercados– se encuentra muy poco desarrollado (sobre este punto ver Albrieu *et al.*, 2007). Así, aún con altas tasas de ahorro, el problema aquí parece ser que los ahorristas no están interesados en acumular activos del sistema financiero debido al riesgo de expropiación. Dado que los grandes episodios de expropiación se dieron en contextos de crisis lo mejor que puede hacer la política económica para revertir esta situación es reducir la expectativa de crisis. En ese sentido, la continuidad de los superávit gemelos sería de gran ayuda.

Panel 2

(a) precios



(b) Salarios



Cuadro 3. Sector público nacional, Base Caja (Acumulado Enero-Agosto) En millones de $ (sin ingresos por traspaso)

Concepto	Ac. Enero / Agosto 2006	Ac. Enero / Agosto s/Traspaso 2007	Variación absoluta	Variación %
Ingresos corrientes	101.637,9	134.863,8	32.225,9	32,7
Gastos corrientes	82.174,9	115.803,1	33.628,2	40,9
Intereses	7.128,1	9.392,3	2.264,2	31,8
Gastos de capital	9.781,5	14.067,6	4.286,1	43,8
Gasto primario	84.828,3	120.460,8	35.632,5	42,0
Ingresos totales	**101.723,9**	**135.016,3**	**33.292,4**	**32,7**
Gastos totales	**91.956,4**	**129.870,7**	**37.914,3**	**41,2**
Superavit primario	**16.890,2**	**14.555,5**	**-2.334,7**	**-13,8**
Resultado financiero	**9.767,5**	**5.145,6**	**-4.621,9**	**-47,3**

En síntesis, la generación de superávit gemelos y los indicadores de sustentabilidad de la deuda indican que se produjo un significativo relajamiento de las restricciones y, por lo tanto, existe una verdadera oportunidad para el país de crecer sin que una crisis interrumpa abruptamente el proceso. En particular, hay más espacio para manejar las demandas sociales sin empeorar la situación fiscal. Asimismo, el país puede financiar las importaciones de insumos y equipos de producción que necesita para crecer sin poner en peligro su liquidez externa y, al reducirse el riesgo de expropiación, se abre un margen para el desarrollo de la intermediación financiera doméstica.

Desafortunadamente, también existe un conjunto de factores de riesgo que podrían poner en peligro los logros actuales. No pretendemos aquí pasar revista de todos esos factores ya que ello excedería el objetivo de este artículo. Sólo llamaremos la atención sobre aquellos aspectos distributivos que hemos estado enfatizando como una de las causas de la trampa de estancamiento.

El aspecto que merece mayor atención es la fuerte reducción del superávit fiscal observada en los últimos trimestres (ver *Cuadro 3*) así como la incipiente reducción del superávit comercial de la mano del aumento de las importaciones. Esta reducción en los superávit gemelos no es independiente de los conflictos distributivos. En este sentido, cabe mencionar los siguientes puntos. Primero, las provincias han dejado de mostrar resultados superavitarios y en muchos casos es difícil que cumplan con la ley de responsabilidad fiscal. Este hecho se relaciona con la falta de reglas de juego estables para la asignación de los recursos entre las provincias y la nación. Esta debilidad de una de las instituciones centrales para la distribución del ingreso entre las regiones ha creado el escenario para que las autoridades actúen como árbitros, abriendo la puerta al clientelismo y el ciclo político. Segundo, los subsidios al sector privado han aumentado de manera muy significativa. Estos subsidios tienen origen en el intento de mediar en la distribución del ingreso usando como instrumento las tarifas de los servicios, en especial en energía y transporte. El congelamiento de tarifas en un contexto inflacionario obliga al gobierno a aumentar el subsidio junto con la inflación para cubrir una brecha de costos creciente. Tercero, la inflación se está acelerando impulsada por el conflicto distributivo. Como se observa en el *Panel 2,* la puja por recuperar ingresos rápidamente encuentra campo fértil en un contexto de exceso de demanda global. Los salarios del sector formal están creciendo de manera muy rápida y muy por encima del resto de los sectores, cuyos salarios no obstante también están subiendo. La presión de los salarios está impulsando la inflación de costos en una situación en que la demanda agregada tiende a superar a la oferta. En el futuro será necesario mejorar las instituciones para la negociación salarial de forma de evitar esta fuente de inflación. Cuarto, la presión de la demanda está haciendo aumentar las importaciones de manera acelerada.

En suma, las inconsistencias domésticas en lo que hace al manejo de la puja distributiva y de la demanda agregada están erosionando el superávit público y pueden terminar por hacer más vulnerable el sector externo al reducir el superávit comercial. Asimismo, la puja distributiva está fagocitando uno de los legados centrales de la década de los noventa: la baja inflación y la desindexación de la economía. Más allá de lo que se piense de las reformas de los noventa, está claro que no puede perderse de vista que vivimos en un país con una extraordinaria historia inflacionaria.

4. Reflexiones finales

Hemos argumentado que, desde mediados de los setenta, la Argentina ha sido afectada por un círculo vicioso entre crisis y puja distributiva que creó una trampa de estancamiento y hemos mostrado evidencia de que el *shock* externo positivo y aciertos de la política post-crisis como la generación de superávit gemelos han creado condiciones para romper ese círculo vicioso e inaugurar un proceso de crecimiento sostenido. Nuestro análisis sugiere que una acción de política orientada explícitamente a hacerlo debería tomar en cuenta que:

- es más sencillo romper el círculo vicioso del estancamiento en el marco de una economía que crece;
- para crecer hay que implementar políticas pro-crecimiento y no existen políticas pro-crecimiento que no tengan efectos sobre la distribución del ingreso;
- la historia reciente de la Argentina deja poco margen para políticas que tengan efectos distributivos excesivamente adversos; esto quiere decir que bajo ciertas condiciones habrá que aceptar crecer menos rápido y/o de forma menos eficiente;
- un shock externo positivo tiene la gran virtud de suavizar el *trade-off* entre crecimiento y distribución ya que por definición agrega *recursos frescos* que permiten simultáneamente *repartir* y *acumular* para crecer;
- encontrar el punto justo en el *trade-off* entre distribución y crecimiento es una tarea *institucional;* la política debe construir las instituciones que se requieren para mediar en el conflicto distributivo sin sacrificar el crecimiento; esto es, sin sacrificar los incentivos para acumular e innovar.

El fuerte *shock* externo positivo y los superávit gemelos conllevan también un riesgo: la tentación de hacerlo todo rápido, sea crecer demasiado, sea distribuir demasiado o, lo que sería peor, tratar de hacerlo todo simultáneamente: distribuir mucho y crecer rápido. En una economía que estuvo estancada durante décadas y que ha sufrido una regresión distributiva enorme, siempre habrá argumentos para maximizar el crecimiento o la distribución progresiva. Por ello, una tarea fundamental de la política es construir instituciones y educar para el crecimiento. Construir instituciones quiere decir diseñar un conjunto de reglas de juego que hagan creíble que si hay que resignar hoy para recibir mañana, los compromisos serán respetados. Educar desde la política quiere decir clarificar respecto de qué debe resignar cada grupo de interés y qué debería esperar recibir a cambio. Quiere decir también esclarecer respecto de dónde están los puntos de conflicto distributivo y por qué un conjunto de reglas de juego sería mejor que otro para lograr consensos, crecer y hacer a nuestra economía más resistente a los *shocks.*

En este artículo nos centramos en cuestiones que tienen que ver con crecimiento y distribución. Ello no implica ignorar que el crecimiento sostenido necesita de un estado efectivo y emprendedores creativos. Pero si la Argentina no lograr manejar sus conflictos de interés de manera eficiente no podrá desprenderse de la pesada carga que le ha impedido liberar su capacidad de acumulación y las fuerzas de su creatividad. Con conflictos distributivos razonablemente acotados, la Argentina podría ya mismo comenzar a explotar dos de sus activos ocultos más importantes: una población razonablemente educada y una acumulación de activos en el exterior por cerca de 90% del PBI colocados a bajo rendimiento, pero a recaudo de los conflictos domésticos.

Referencias bibliográficas

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. (2001). *The colonial origins of comparative development.* American Economic Review.

Acuña, C.; Galiani, S. y Tommasi M. (2007), *Understanding Reform: the Case of Argentina* en Fanelli, J.M. (Ed), Understanding Reform in Latin America, Palgrave MacMillan, New York.

Albrieu, R.; Bebczuk, R. y Fanelli J.M. (2007), *Desarrollo e integración de los mercados financieros en Argentina,* Red MERCOSUR

Banerjee, A. y Duflo E. (2007),*Growth Theory through the Lens of Development Economics,* in Aghion, P. and S. Durlauf (eds), Handbook of Economic Growth, Elsevier.

Barro, R. J. (2000), *Inequality and growth in a panel of countries.* Journal of Economic Growth, 5(1), March, 5-32

Basu, S. y Taylor A. (1999), *Business Cycles in International Historical Perspective.* Journal of Economic Perspectives Vol. 13 No. 2.

Bates, R. H.; Greif, A.; Levi, M.; Rosenthal, J.L., y Weingast D. (1998), Analytic Narratives. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Blanchard, O. and Simon J. (2001), *The long and large decline in U.S. output volatility,* Brookings Papers on Economic Activity, 1,pp. 135-173.

Brock, W. y Durlauf S. (2000), *Growth Economics and Reality,* NBER Working Papers 8041, National Bureau of Economic Research

David, P. (2000), *Path dependence, Its critics and the Quest for "Historical Economics",* Stanford University Department of Economics Working Paper No. 00011.

Deininger, K. y Squire L. (1996), *New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth,* Mimeo, Washington: World Bank.

Durlauf, S. ; Johnson, P., y Temple J. (2007): *Growth Econometrics,* In Durlauf, S., and Aghion, P. (eds): Handbook of Growth. Elsevier.

Fanelli, J.M., (2007) *Introduction,* en Fanelli, J.M. Macroeconomic Volatility, Institutions, and Financial Architectures. The Developing World Experience, Palgrave MacMillan, New York, en prensa.

Fanelli J.M. y McMahon G. (2006), Understanding Market Reforms: Volume 2: Motivation, Implementation and Sustainability. Forthcoming, Palgrave, Macmillan, New York.

Greif, A. y Laitin, D. (2006), *A Theory of Endogenous Institutional Change,* American Political Science Review, Forthcoming.

Hausmann, R.; Pritchett, L., y Rodrik D. (2005), *Growth Accelerations,* Journal of Economic Growth, 10, 303-329.

Hausmann, R.; Rodrik, D. y Velasco A. (2005), *Growth Diagnostics,* Cambridge, MA: The John F. Kennedy School of Government, Harvard University, March. http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonasep20.pdf

Kanbur, S. y Lustig N. (1999), *Why is Inequality Back on the Agenda?,* Proceedings of the World Bank annual conference on development economics.

Ramey, G. y Ramey V. (1995): *Cross-Country Evidence on the Link between Volatility and Growth,* American Economic Review, 1995, vol. 85, issue 5, pages 1138-51

Rodrik, D. (Ed.) (2003), *In Search of Prosperity.* Analytic Narratives on Economic Growth, Princeton University Press, Princeton

Sachs, J. y Werner A. (1995), *Economic Reform and the Process of Global Integration.* Brookings Papers on. Economic Activity, Vol. 1

Sala-i-Martin, X. y Subramanian A. (2003), *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria,* NBER Working Papers 9804, National Bureau of Economic Research, Inc.

Wolf, H. (2004), *Accounting for Consumption Volatility Differences,* IMF Staff Papers.

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 ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.667,0000	1.710,0000	1.751,0000	1.789,0000	1.825,0000	1.858,0000
81	2.036,0000	2.265,0000	2.373,0000	3.170,0000	3.284,0000	6.600,0000
82	10.075,0000	10.050,0000	11.600,0000	12.000,0000	14.600,0000	15.750,0000
83	54.070,0000	60.330,0000	67.370,0000	74.410,0000	81.130,0000	
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

Anexo 2. Evolución del mercado libre del dólar
(Basado en los tipos de cambio en los mercados internacionales) (Fin de mes, promedio compra-venta)

Años (fin de)	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Pesos ley 18.188 por dólar estadounidense (Un peso Ley 18.188 = 100 pesos m/n)						
1980	1.659,5000	1.698,5000	1.745,5000	1.782,5000	1.819,5000	1.854,5000
81	2.038,5000	2.267,5000	2.485,5000	3.200,0000	3.625,0000	7.050,0000
82	10.300,0000	10.000,0000	11.800,0000	14.800,0000	21.250,0000	24.250,0000
83	69.250,0000	80.000,0000	93.250,0000	93.500,0000	98.500,0000	
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

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.888,0000	1.914,0000	1.937,0000	1.956,0000	1.976,0000	1.998,0000	1.855,7500	1980
7.300,0000	7.450,0000	7.670,0000	9.200,0000	10.650,0000	10.600,0000	6.049,8300	81
39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	39.000,0000	43.400,0000	48.570,0000	26.837,0800	82
							83
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				07

Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio anual	Años (fin de)
1.872,5000	1.910,5000	1.932,5000	1.946,5000	1.972,5000	1.997,5000	1.849,3300	1980
7.200,0000	7.450,0000	7.590,0000	9.050,0000	11.100,0000	10.400,0000	6.121,3700	81
58.500,0000	49.000,0000	47.500,0000	55.000,0000	63.500,0000	68.000,0000	36.158,0000	82
							83
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				07

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)						
1980	0,0029071	0,0030625	0,0032400	0,0034401	0,0036391	0,0038479
81	0,005337	0,005560	0,005893	0,006358	0,006837	0,007478
82	0,013170	0,013866	0,014520	0,015128	0,015591	0,016822
83	0,04227	0,04778	0,05316	0,05862	0,06393	0,07405
84	0,2189	0,2560	0,3079	0,3649	0,4272	0,5037
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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

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
0,004023	0,0041616	0,0043507	0,00468200	0,0049010	0,0050879	0,0039453	1980
0,008244	0,008897	0,009533	0,010088	0,010815	0,011767	0,008067	81
0,019557	0,022430	0,026258	0,029590	0,032947	0,036446	0,02136	82
0,08327	0,09763	0,11849	0,13860	0,16526	0,19451	0,09480	83
0,5958	0,7319	0,9335	1,1139	1,2807	1,5327	0,6889	84
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				2007

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 selecionar 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 (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,025	0,029	0,033	0,039	0,048	0,060	0,075	0,099	0,105	0,110	0,114	0,120	0,071
1989	0,129	0,140	0,166	0,262	0,536	1,251	3,868	4,195	4,300	4,366	4,444	6,603	2,522
1990	10,679	20,044	34,332	36,867	39,771	43,065	44,747	52,462	57,241	58,603	59,377	59,318	43,042
1991	65,313	90,058	90,463	91,718	92,666	93,660	93,992	93,629	94,026	94,713	93,904	92,976	90,593
1992	93,361	93,781	95,175	95,271	95,279	96,049	96,930	97,515	98,196	98,303	96,474	95,940	96,023
1993	99,120	99,570	99,860	100,380	100,060	100,250	100,360	100,800	100,410	100,580	99,710	98,880	100,000
1994	98,400	97,780	97,860	98,210	99,360	100,140	100,640	100,540	100,530	100,810	101,630	101,800	99,808
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	320,96			

Nacional (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,024	0,028	0,032	0,037	0,046	0,057	0,072	0,094	0,101	0,106	0,110	0,116	0,069
1989	0,124	0,134	0,158	0,240	0,479	1,152	3,642	4,002	4,120	4,194	4,271	6,287	2,400
1990	10,301	19,064	33,323	35,856	38,925	42,272	44,073	51,743	56,892	58,463	59,359	59,519	42,483
1991	65,072	89,058	89,608	91,060	92,178	93,407	93,808	93,465	94,878	94,601	93,715	92,793	90,220
1992	93,209	93,733	95,201	95,223	95,284	96,138	97,005	97,588	98,306	98,396	96,287	95,674	96,004
1993	98,930	99,430	99,740	100,310	100,040	100,320	100,470	100,940	100,540	100,660	99,730	98,900	100,000
1994	98,390	97,680	97,810	98,270	99,460	100,230	100,700	100,490	100,410	100,630	101,330	101,350	99,729
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	321,36			

Importado (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,041	0,046	0,053	0,063	0,077	0,094	0,114	0,157	0,156	0,166	0,175	0,183	0,111
1989	0,197	0,215	0,272	0,582	1,344	2,672	7,086	6,949	6,864	6,818	6,916	11,114	4,252
1990	16,066	34,021	48,678	51,246	51,760	54,281	54,248	62,587	62,062	60,403	59,437	56,241	50,919
1991	68,551	104,087	102,420	100,843	99,353	96,975	96,318	95,661	95,834	95,997	96,289	95,285	95,634
1992	95,228	94,152	94,488	95,629	94,891	94,452	95,536	96,145	96,293	96,642	98,828	99,436	95,977
1993	101,560	101,430	101,440	101,360	100,390	99,360	98,950	98,950	98,850	99,620	99,420	98,670	100,000
1994	98,520	99,010	98,520	97,440	98,080	98,910	99,860	101,220	102,130	102,990	105,460	107,500	100,803
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			

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

Nivel general (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,228	3,795	4,116	4,219	4,283	4,360	6,478	2,474
1990	10,477	19,665	33,683	36,170	39,019	42,251	43,901	51,470	56,159	57,495	58,254	58,197	42,228
1991	64,079	88,355	88,753	89,984	90,914	91,890	92,215	91,859	92,249	92,922	92,128	91,218	88,880
1992	91,596	92,008	93,375	93,470	93,478	94,233	95,098	95,672	96,340	96,445	94,650	94,126	94,208
1993	98,750	99,220	99,520	100,050	100,170	100,500	100,610	101,070	100,560	100,730	99,840	98,980	100,000
1994	98,720	98,080	98,160	98,520	99,710	100,510	101,030	100,950	100,940	101,220	102,070	102,250	100,180
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	324,95			

Nacional (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nuevas metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,024	0,027	0,031	0,037	0,045	0,056	0,071	0,093	0,099	0,104	0,108	0,114	0,067
1989	0,122	0,132	0,155	0,235	0,470	1,130	3,574	3,927	4,043	4,115	4,190	6,169	2,355
1990	10,107	18,706	32,697	35,182	38,194	41,478	43,246	50,771	55,823	57,365	58,244	58,401	41,685
1991	63,850	87,386	87,925	89,350	90,446	91,653	92,046	91,709	92,115	92,824	91,955	91,050	88,526
1992	91,458	91,973	93,412	93,435	93,494	94,332	95,183	95,755	96,460	96,548	94,479	93,877	94,200
1993	98,540	99,050	99,380	99,970	100,170	100,580	100,730	101,220	100,690	100,810	99,870	98,990	100,000
1994	98,720	97,990	98,120	98,590	99,830	100,630	101,110	100,920	100,840	101,070	101,790	101,820	100,119
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	326,00			

Importado (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,040	0,045	0,052	0,062	0,075	0,092	0,111	0,153	0,153	0,162	0,171	0,179	0,108
1989	0,192	0,210	0,265	0,568	1,313	2,609	6,918	6,785	6,702	6,657	6,752	10,851	4,152
1990	15,687	33,217	47,528	50,035	50,537	52,998	52,966	61,107	60,595	58,976	58,033	54,912	49,716
1991	66,931	101,628	100,000	98,460	97,005	94,684	94,042	93,401	93,570	93,729	94,014	93,034	93,375
1992	92,978	91,927	92,255	93,369	92,649	92,221	93,278	93,873	94,018	94,358	96,493	97,086	93,709
1993	101,380	101,240	101,250	101,120	100,140	99,520	99,120	99,110	98,990	99,760	99,560	98,800	100,000
1994	98,660	99,150	98,660	97,570	98,210	99,020	99,980	101,340	102,250	103,120	105,590	107,640	100,933
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			

Anexo 6. IPP: Indice de Precios Básicos del Productor

Nivel general (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,025	0,028	0,033	0,038	0,047	0,059	0,073	0,097	0,103	0,108	0,112	0,118	0,070
1989	0,126	0,137	0,163	0,257	0,526	1,229	3,798	4,120	4,223	4,287	4,364	6,484	2,476
1990	10,487	19,682	33,713	36,203	39,055	42,289	43,941	51,517	56,210	57,547	58,307	58,250	42,267
1991	64,137	88,436	88,833	90,066	90,996	91,973	92,299	91,942	92,332	93,006	92,212	91,301	88,961
1992	91,679	92,092	93,460	93,554	93,562	94,319	95,184	95,758	96,427	96,532	94,736	94,211	94,293
1993	98,780	99,010	99,130	99,660	99,990	100,400	100,760	101,260	100,740	100,830	100,050	99,390	100,000
1994	99,350	98,510	98,390	98,710	99,940	100,750	101,120	100,900	101,090	101,330	102,190	102,400	100,390
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	330,81			

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

Nivel General (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,017	0,018	0,021	0,024	0,030	0,035	0,042	0,055	0,061	0,064	0,068	0,075	0,042
1989	0,078	0,085	0,098	0,151	0,318	0,744	2,444	2,479	2,494	2,604	2,749	4,661	1,575
1990	6,517	12,635	19,686	21,614	24,037	26,796	27,776	31,708	35,337	37,333	39,492	41,309	27,020
1991	43,956	61,523	65,969	66,830	67,546	69,020	69,110	69,856	70,189	70,454	70,780	71,252	66,374
1992	72,054	72,921	74,470	76,354	77,640	80,669	84,551	85,078	87,085	87,118	88,477	89,602	81,335
1993	90,116	90,188	91,602	92,841	93,504	94,107	93,720	96,569	98,627	100,057	100,377	102,130	95,320
1994	100,632	98,933	98,754	99,438	99,760	100,324	99,555	99,930	99,930	100,314	100,350	100,667	99,882
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	121,46
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	139,72
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	246,3	249,0	257,6	262,5	269,5	272,0	271,9	283,6			

Materiales (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología)
(índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,019	0,021	0,025	0,029	0,035	0,042	0,051	0,067	0,072	0,075	0,079	0,084	0,050
1989	0,089	0,098	0,115	0,189	0,413	0,920	3,112	3,179	3,193	3,157	3,216	5,392	1,923
1990	8,000	15,762	25,470	26,771	28,724	31,158	32,752	38,345	41,937	44,570	47,380	48,561	32,453
1991	52,833	75,025	78,008	78,855	80,055	81,232	82,463	83,526	83,976	84,379	84,807	85,128	79,191
1992	85,912	87,454	89,867	91,970	93,165	94,042	94,988	96,541	96,261	96,373	96,986	97,344	93,409
1993	97,352	97,486	97,899	98,302	98,768	98,911	99,126	99,306	99,475	99,635	99,651	99,722	98,803
1994	99,797	100,074	100,139	100,211	100,192	100,195	100,169	100,229	100,504	100,514	100,281	100,434	100,228
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			

Indice del Costo de la Construcción *(continuación)*

Mano de obra (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,013	0,013	0,015	0,015	0,021	0,024	0,029	0,035	0,043	0,047	0,051	0,062	0,031
1989	0,060	0,064	0,071	0,093	0,170	0,479	1,339	1,330	1,343	1,708	2,006	3,488	1,012
1990	4,116	7,710	10,241	13,245	16,470	19,830	19,739	21,004	24,528	25,274	26,468	29,459	18,178
1991	29,349	39,439	46,577	46,776	46,677	48,715	46,842	47,042	47,157	47,219	47,400	48,022	45,101
1992	48,532	48,209	48,363	49,981	51,480	58,259	67,142	65,943	71,840	71,731	74,410	76,863	61,063
1993	95,1	96,7	97,3	97,7	97,7	96,6	95,7	103,0	103,3	104,6	105,6	106,7	100,0
1994	107,5	104,4	104,9	104,9	103,4	103,6	103,2	102,5	101,4	101,5	101,5	102,1	103,4
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	249,1	253,1	261,7	262,5	257,7	277,7			

Gastos generales (de 1988 a 1992: series empalmadas; desde 1993: serie según nueva metodología) (índice, base: 1993 = 100)

Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1988	0,015	0,017	0,019	0,022	0,027	0,032	0,038	0,050	0,055	0,058	0,061	0,067	0,039
1989	0,072	0,078	0,089	0,128	0,256	0,598	2,309	2,306	2,328	2,410	2,524	4,342	1,453
1990	5,772	10,942	18,005	19,858	22,235	24,758	25,855	29,136	33,446	36,153	37,703	39,107	25,248
1991	41,738	57,626	61,128	64,906	65,597	66,807	67,024	67,792	68,205	68,343	68,537	69,464	63,931
1992	71,637	72,703	73,938	75,534	76,384	78,943	82,687	83,147	85,087	85,141	86,256	87,260	79,878
1993	96,9	97,5	98,2	98,6	98,5	99,7	99,7	100,6	101,5	102,9	103,1	102,7	100,0
1994	102,7	100,0	100,0	100,1	101,4	101,8	102,3	101,0	100,9	101,0	101,8	102,2	101,3
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	228,0	229,0	228,9	235,9			

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]
88	2.662,7	1.595,7	1.067,0	3.623,8	3.125,9	1.742,3	1.383,6	990,6
89	3.336,4	2.169,0	1.167,4	3.882,8	3.063,1	1.656,3	1.406,8	882,9
1990	2.967,8	1.932,5	1.035,3	3.635,6	2.892,1	1.524,0	1.368,1	733,3
91	2.259,0	1.305,3	953,7	2.971,7	2.671,5	1.457,2	1.214,3	673,2
92	1.933,1	966,1	1.027,0	2.679,9	2.411,4	1.519,4	892,0	717,4
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
Ene - Oct 06	3.851,8	2.230,2	1.621,6	4.736,7	4.424,3	2.099,7	2.324,6	1.204,3
Ene - Oct 07	3.575,1	2.126,6	1.448,5	4.406,7	4.253,6	2.029,7	2.223,9	1.290,2

[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 m^3)	Gas (millones de m^3)	Energía Eléctrica[1] (GWh)
76	23.147	11.032	25.198
77	25.047	11.663	27.187
78	26.255	11.504	28.882
79	27.434	12.815	33.015
1980	28.557	13.466	35.676
81	28.852	13.629	35.193
82	28.471	15.523	36.164
83	28.473	17.181	38.898
84	27.838	18.764	40.819
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	27.702	59.461
1995	41.739	30.441	61.020
96	45.570	34.650	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	44.872	82.740
01	45.366	45.994	84.534
02	43.864	45.819	79.125
03	42.966	50.412	85.257
04	40.276	51.981	91.917
2005	38.561	51.453	96.929
06	38.258	51.820	104.034

[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
76	3.916	3.033	883
77	5.652	4.162	1.490
78	6.400	3.834	2.566
79	7.810	6.700	1.110
1980	8.021	10.541	-2.519
81	9.143	9.430	-287
82	7.625	5.337	2.288
83	7.836	4.504	3.332
84	8.107	4.585	3.523
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
Ene-Sep 06	33.939	24.904	9.035
Ene-Sep 07	39.305	32.114	7.191

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Anexo 11. Producción de productos agrícolas

(en miles de toneladas)

Campaña	Trigo	Maíz	Sorgo	Soja	Girasol
76-77	11.000	8.300	6.600	1.400	900
77-78	5.300	9.700	7.200	2.500	1.600
78-79	8.100	8.700	6.200	3.700	1.430
79-80	8.100	6.400	2.960	3.500	1.650
1980-81	7.780	12.900	7.550	3.770	1.260
81-82	8.300	9.600	8.000	4.150	1.980
82-83	15.000	9.000	8.100	4.000	2.400
83-84	13.000	9.500	6.900	7.000	2.200
84-85	13.600	11.900	6.200	6.500	3.400
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	12.574	14.446	2.328	40.467	3.798
06-07	14.550	21.800	3.000	47.600	3.605

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
76	13.868	
77	14.748	
78	16.250	
79	15.225	
1980	13.830	2.839
81	14.650	2.939
82	12.362	2.551
83	11.426	2.445
84	12.221	2.554
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	14.295	3.024
2005	14.333	3.144
06	13.419	3.038

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
1993	236.505	22.028	258.533	163.676	31.953	45.069	16.341	1.494
1994	250.308	26.682	276.990	173.608	32.095	51.231	18.840	1.215
1995	243.186	24.066	267.252	166.008	32.339	44.528	23.085	1.292
1996	256.626	28.284	284.910	175.196	33.041	48.484	24.850	3.340
1997	277.441	35.884	313.326	190.922	34.104	57.047	27.876	3.375
1998	288.123	38.904	327.027	197.557	35.249	60.781	30.838	2.603
1999	278.369	34.521	312.890	193.610	36.173	53.116	30.449	-459
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	330.534	39.530	370.063	215.709	39.339	71.784	46.275	-3.043

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
86	1,11115	1,15584	1,13827	1,17596	1,14314	1,17757	1,20371	1,20689	1,21342	1,18661	1,21030	1,22319	1,17884
87	1,26759	1,26419	1,28563	1,30626	1,28658	1,27802	1,26723	1,29313	1,27964	1,32109	1,37379	1,41866	1,30348
88	1,36642	1,36101	1,38729	1,38417	1,36483	1,31061	1,29648	1,28818	1,29039	1,34592	1,36637	1,34570	1,34228
89	1,31093	1,32150	1,29271	1,29566	1,24362	1,24639	1,28749	1,24652	1,27981	1,27782	1,28771	1,31416	1,28369
1990	1,32559	1,31681	1,30083	1,30247	1,31200	1,32388	1,36564	1,38595	1,39256	1,43078	1,42677	1,42266	1,35883
91	1,43476	1,42053	1,34081	1,34081	1,34084	1,31452	1,33400	1,33698	1,36800	1,36652	1,38072	1,43043	1,36787
92	1,39733	1,38091	1,37174	1,36976	1,39632	1,43117	1,44416	1,48286	1,47284	1,40595	1,37896	1,37500	1,40892
93	1,38188	1,37610	1,39773	1,42339	1,42847	1,40360	1,39072	1,40758	1,41840	1,39293	1,38389	1,37356	1,39849
94	1,38067	1,39930	1,41260	1,42138	1,41733	1,44837	1,4433	1,4477	1,4674	1,4845	1,4567	1,4599	1,4366
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	1,4837
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	1,4735
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	1,4756
07	1,4902	1,5047	1,5102	1,5242	1,5129	1,5156	1,5312	1,5326	1,5567	1,5719			

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
1991	0,7366	0,7225	0,7809	0,8261	0,8339	0,8686	0,8704	0,8501	0,8279	0,8255	0,7950	0,7690	0,8089
1992	0,7725	0,7918	0,8127	0,8049	0,7886	0,7673	0,7296	0,7133	0,7211	0,7546	0,8072	0,8071	0,7726
1993	0,8250	0,8458	0,8484	0,8190	0,8215	0,8439	0,8784	0,8824	0,8481	0,8592	0,8859	0,8859	0,8536
1994	0,8975	0,8948	0,8757	0,8778	0,8588	0,8450	0,8184	0,8175	0,8095	0,7931	0,8040	0,8225	0,8429
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

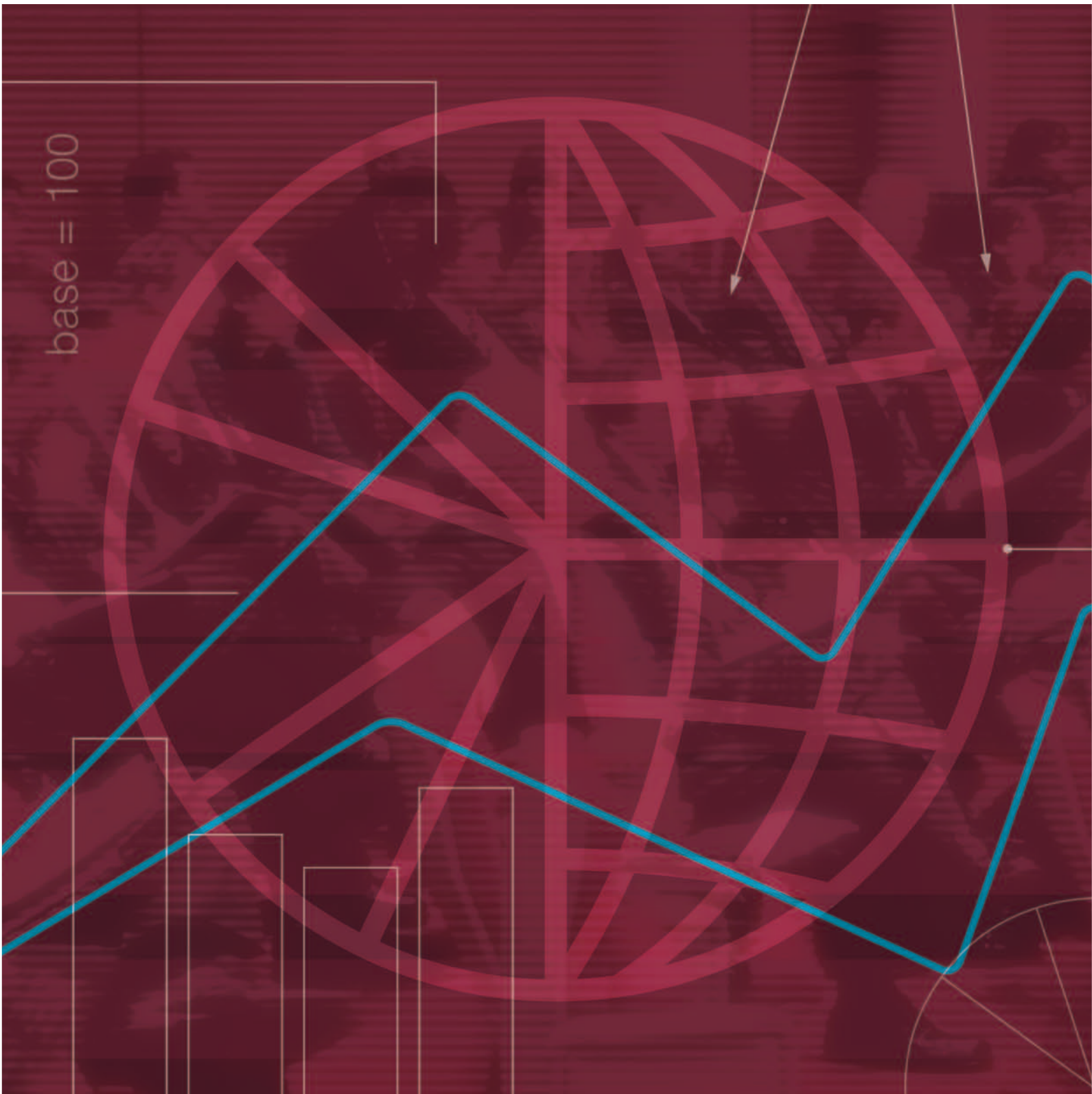
Años	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Prom
1999	0,8615	0,8922	0,9189	0,9342	0,9409	0,9636	0,9659	0,9431	0,9523	0,9340	0,9673	0,9891	0,9386
2000	0,9865	1,0169	1,0370	1,0560	1,1038	1,0535	1,0642	1,1061	1,1466	1,1694	1,1677	1,1144	1,0852
2001	1,0658	1,0849	1,0995	1,1211	1,1440	1,1721	1,1619	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			

Fuente: Banco Central Europeo.

Cantidad de ejemplares: 800

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

Correo Argentino Central B	Tarifa reducida
	Concesión Nº 1839


base = 100