

# Efectos distributivos de la aceleración inflacionaria en Argentina (2015–2017)

Sergio Andrés Rosanovich<sup>1</sup>

## Resumen

En vista de la reciente dinámica de aceleración inflacionaria acontecida en Argentina a raíz del cambio de paradigma económico, la presente investigación se propone analizar y estimar la pérdida de poder adquisitivo sufrida por distintos sectores de la población. Para tal fin, la combinación entre la identificación de los patrones de consumo, junto con la medición de la inflación desagregada en cincuenta y seis rubros de bienes y servicios permite captar la caída del poder de compra para cada familia. Asimismo, el trabajo se complementa con una propuesta de diferenciación entre bienes y servicios esenciales y no esenciales de forma de poder construir canastas de consumo más relevantes para los hogares que se agrupan en los extremos de la distribución de gastos per cápita. La combinación de devaluación, eliminación de retenciones, desmantelamiento de acuerdos de precios, liberación de exportaciones e incremento de tarifas, no sólo ha acelerado la inflación, sino que también ha generado una modificación de los precios relativos particularmente perjudicial para la canasta de consumo de los sectores más vulnerables de la sociedad.

**Palabras clave:** inflación – desigualdad – poder adquisitivo – impacto asimétrico.

## Abstract

Due to the recent dynamics of inflationary acceleration in Argentina as a result of the shift of economic paradigm, this article aims to analyse and estimate the loss of purchasing power suffered by different segments of society. To this end, the conjunction between the identification of the consumption patterns, and together with the measurement of the disaggregated inflation in 56 items of goods and services allows us to capture the decline in purchasing power for each family. Likewise, this work is complemented with a proposal to differentiate between essential and non-essential goods and services in order to be able to build consumption baskets more relevant to the households gathered at the ends of the per-capita expenditure distribution. The sequence of economic measures such as devaluation, elimination of trade policy, dismantling of price agreements, liberalization of exports and increase of tariffs has not only generated an inflationary acceleration but also a change in relative prices particularly detrimental to the consumer basket of the most vulnerable sectors of society.

**Keywords:** inflation – inequality – purchasing power – asymmetric impact.

---

<sup>1</sup> UBA, IDAES/UNSAM – CONICET. Correo: s.rosanovich@gmail.com

## Introducción

A raíz de los resultados electorales de octubre de 2015, momento en el cual comienza a percibirse como una posibilidad real el cambio de paradigma económico en Argentina, el proceso inflacionario vigente adquiere una aceleración que al cabo de los siguientes seis meses culminaría con un aumento de precios sorprendentemente alto. En particular, los alimentos y servicios regulados constituyeron los rubros cuyos precios experimentaron un salto inusitado a partir de las medidas económicas que comenzaron a implementarse a partir de diciembre de ese año.

Entre las medidas efectuadas al comienzo de la gestión que tuvieron una alta incidencia en la evolución de los precios relativos –en especial alimentos– podemos mencionar: 1) devaluación del peso argentino de hasta el 67%: que pasó de \$9,58 por dólar el 10/12/2015 a \$16,03 por dólar el 02/03/2016; 2) eliminación de derechos de exportación de diversos productos agropecuarios (excepto para la soja, que recibió una disminución en la alícuota de retención); 3) liberación de cupos de exportación para ciertos bienes clave de la canasta básica (como la carne bovina); 4) desarticulación de facto (pese al mantenimiento de jure) del programa de acuerdos de precios denominado Precios Cuidados; e 5) incremento de tarifas de servicios públicos.

Este proceso amenaza con repetirse en 2017, parcialmente durante la primera mitad de año (a partir de la evolución de las negociaciones salariales y los ya anunciados aumentos de tarifas), pero con mayor severidad ante la incertidumbre respecto de las decisiones a tomar con posterioridad a las elecciones de medio término en octubre de este año (en particular la política cambiaria).

Para comprender este cambio de dinámica en el índice general de precios y utilizando una fuente comparable en el tiempo como el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, se observa que entre enero de 2015 y enero de 2016, la tasa de inflación interanual ascendió al 29,6%. Al descomponer esta evolución general en dos sub-períodos, tenemos que hasta septiembre de 2015 la tasa de inflación interanual era inferior del 23,7%, con un promedio mensual entorno a 1,8% y que, desde entonces, la tasa de inflación mensual promedio para la aceleración inflacionaria en el semestre siguiente (noviembre – abril) se ha más que duplicado (3,9%), con una sensible aceleración relativa de la inflación en alimentos y un comportamiento más moderado en el caso de servicios (e.g. esparcimiento, educación, etc.). Este panorama de aceleración inflacionaria y considerable transformación de los precios relativos suele generar notables asimetrías respecto del impacto final sobre el poder adquisitivo de distintos estratos sociales.

Se reconoce un amplio consenso en la literatura especializada (Prais (1959)) en el rechazo a la existencia de una única tasa de inflación representativa para el conjunto de la sociedad. Los procesos inflacionarios afectan de manera asimétrica a los distintos sub-grupos poblacionales dependiendo críticamente de la dinámica de los precios relativos.

Cuando el impulso inflacionario es de raíz cambiaria (aumento del tipo de cambio, eliminación de derechos de exportación, etc.) o tarifaria, los principales perjudicados estarán entre los más pobres de la sociedad, dado que esa causa afecta principalmente a los bienes exportables que, para el caso argentino, en gran parte son alimentos. Por

el contrario, cuando el principal determinante de la dinámica inflacionaria es la puja distributiva (paritarias – remarcaciones) el aumento de precios resultante tiende a incrementar en mayor medida al valor de la canasta de consumo de los más ricos (ya que la participación de los salarios en la estructura de costos de los servicios es mucho mayor que en la de bienes de consumo masivo).

Como veremos más adelante, la evolución de los precios (absolutos y relativos) en Argentina entre octubre de 2015 y febrero de 2017 involucra no solamente una significativa transferencia de ingresos hacia los sectores beneficiados (productores primarios, empresas de energía, propietarios de inmuebles, etc.), sino también un impacto muy asimétrico de la inflación sobre el poder adquisitivo entre distintos sub-grupos poblacionales (en donde el mayor incremento relativo de alimentos, combustibles y tarifas ha deteriorado en mayor medida la calidad de vida de las familias más vulnerables). Pero, adicionalmente, es necesario plantear un interrogante referido a la equivalencia de la inflación sobre distintas canastas de bienes.

En este contexto general, el objetivo de la presente investigación radica precisamente en cuantificar el impacto relativo sobre distintos grupos sociales del aumento de precios en bienes y servicios. Para ello el trabajo se estructura de la siguiente manera: a continuación se presenta el marco teórico donde se examina la literatura existente en la temática. Posteriormente desarrollaremos la metodología a utilizar en el análisis empírico. Luego se presentan los resultados concretos del análisis para el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, en dos sub-secciones. En la primera se analiza el impacto de primera ronda de los aumentos de precios sobre distintos sub-grupos poblacionales, mientras que en la segunda se discute la posibilidad de construir canastas diferenciadas en función de si se trata de rubros esenciales o no. El trabajo finaliza con las conclusiones generales y la discusión de política económica.

\* \* \*

## Marco teórico

### *Medición de la inflación: sesgo plutocrático y sus efectos sobre la representatividad de los índices*

¿Cuál es la probabilidad de que el valor de inflación que figura en los medios de comunicación represente con fidelidad la pérdida de poder adquisitivo de una familia en particular? Por lo general, esta probabilidad es baja, ya que detrás de tal guarismo se pueden identificar cambios

de precios relativos, lo cual ha generado una abundante literatura referida a la necesidad de construir índices de precios específicos para grupos poblacionales.<sup>1</sup> Esto resulta particularmente necesario a fin de lograr un adecuado diseño de políticas públicas económicas y sociales.

---

<sup>1</sup> Véase Konüs (1939).

En lo que a ello respecta, algunas de las principales controversias que aparecen en torno a la medición que habitualmente realizan las oficinas de estadística están vinculadas con: i) la no consideración del efecto sustitución en el consumo de los como resultados del cambio en los precios relativos, ii) en la canasta utilizada, iii) la falta de atención hacia la variación en la calidad de los productos y servicios de referencia, iv) el impacto que generan los cambios en los lugares de compra, y v) los agregados elementales (Boskin et al. (1996)).<sup>2</sup>

Sin embargo, dentro de todas las problemáticas a atender, el hacedor de política económica debe considerar especialmente el sesgo plutocrático, dado que genera una severa dificultad para obtener información fidedigna respecto a los cambios acontecidos en la canasta de bienes que consumen habitualmente los sectores más vulnerables.<sup>3</sup> En períodos de fuertes cambios de precios relativos, y por consiguiente, de evolución asimétrica en el costo de vida de los distintos grupos sociales, la existencia del sesgo plutocrático deja de ser un problema estadístico para convertirse en un problema de política económica y social.

En atención a la problemática expuesta, Prais (1959) señala que el sesgo plutocrático se presenta en aquellos índices en los cuales cada familia contribuye al sistema de ponderadores de la canasta de consumo en proporción a su gasto, como ocurre con los métodos convencionales. En efecto, los hogares que más consumen –que son habitualmente los de mayores ingresos– poseen una ponderación superior en el índice, de forma que la canasta subyacente al índice plutocrático representa en mejor medida su patrón de consumo que el de los sectores de menores ingresos. En consecuencia, los bienes de lujo, asociados al consumo de

los hogares más ricos, cobran una mayor importancia que aquellos de primera necesidad.

En relación con estas implicancias, una gran parte de la literatura coincide en la necesidad de construir índices de precios en los cuales todas las familias reciban igual ponderación (ello implica que su peso resulta independiente del nivel de gasto de consumo), a fin de evitar que la canasta de consumo subyacente resulte más representativa de los sectores de mayores ingresos. Estos métodos estadísticos se conocen como “índices democráticos” (Nicholson (1975)). A partir de esta configuración se puede definir el concepto de “brecha plutocrática”, entendido como la diferencia entre la inflación medida a través del índice plutocrático y aquella determinada por el democrático (Ley (2005)). De acuerdo a este concepto, la brecha será positiva cuando la canasta de bienes que usualmente consumen los hogares de mayores ingresos registre aumentos de precios por encima de la inflación representativa del conjunto de la sociedad, indicando así que la variación del índice plutocrático resulta superior a la del democrático. Contrariamente, será negativa cuando los precios de la canasta de consumo subyacente al promedio de la sociedad se incrementen por encima de la inflación de los hogares ricos (Izquierdo et al., 2003).

En el marco de estas consideraciones resulta claro que, por el papel central que ocupan los índices de precios para las políticas económicas y sociales, la utilización de los métodos convencionales (los que se utilizan para calcular los IPC de las estadísticas oficiales) no se presenta como el camino más apropiado para solucionar los problemas que aquejan a los grupos sociales más vulnerables (Pollak (1980) y Deaton y Muellbauer (1980)).

---

<sup>2</sup> Véase también: Boskin et al. (1997); Baker (1998); Norwood (1997).

<sup>3</sup> Una primera aproximación a esta temática a partir del método de generación de clusters se encuentra en Piana et al. (2015).

En este sentido, cuando la inflación agregada es elevada y la brecha plutocrática es negativa,<sup>4</sup> el uso de índices ponderados por el gasto podría implicar, por ejemplo, que los beneficios sociales se ajusten muy por debajo de lo necesario para mantener el poder adquisitivo de la prestación. Por otra parte, este panorama resulta aún más desalentador cuanto mayor sea la desigualdad en la distribución del ingreso (y con ella la diferencia entre los patrones de consumo de los hogares más ricos y los más pobres).

Es por ello que el problema del sesgo plutocrático implícito en la medición de precios oficiales excede la dimensión meramente estadística para constituirse en un grave problema de política económica. La inexistencia de índices de precios representativos del patrón de consumo de los sectores vulnerables de la sociedad puede conllevar no solamente a errores de cálculo respecto de dimensiones sociales clave (e.g. indicadores de pobreza, indigencia y desigualdad), sino también –y principalmente– a decisiones inapropiadas de política económica y social que luego tendrán efectos irreversibles, especialmente sobre los niños y jóvenes de menores recursos.

Ante la necesidad de abordar las problemáticas expuestas en los párrafos precedentes, se vuelve necesaria la utilización de índices de precios alternativos al plutocrático, entre los cuales se distingue el ya mencionado “índice democrático”. Empero, existen otras clases de métodos, algunos de las cuales pueden resultar más (o menos) apropiados a la hora de calcular los cambios en el costo de

vida de diversos grupos poblacionales, especialmente de aquellos que más requieren del apoyo gubernamental.

El problema común a todas las alternativas examinadas (sean estas plutocráticas, democráticas, o democráticas reponderadas) radica en que en sociedades desiguales, en donde los patrones de consumo de diferentes estratos sociales presentan diferencias significativas, el índice resultante de cualquier metodología de agregación será, por definición, no representativo de las canastas de consumo de la mayor parte de la población (Crawford y Smith (2002)). Es por ello que la construcción de índices de precios por sub-grupos poblacionales se presenta como el camino más apropiado para hacer frente a las exigencias de política económica y derechos sociales.

Sobre la base de este análisis, una gran cantidad de estudios se enfocan a estudiar el concepto de “*inflation inequality*” (o desigualdad inflacionaria), que agrupa a las investigaciones abocadas a identificar el impacto asimétrico de la inflación sobre distintos grupos sociales a partir de las diferencias existentes en sus patrones de consumo.

Salvo en casos muy puntuales, el impacto de la inflación sobre el poder adquisitivo de distintos sub-grupos poblacionales es notoriamente asimétrico, con ciertas regularidades históricas que alertan acerca de la regresividad de procesos inflacionarios como los que actualmente sufre nuestro país (aceleración de precios de bienes transables) y justifican la necesidad de desarrollar un primera cuantificación de las dinámicas subyacentes.

<sup>4</sup> Hobijn y Lagakos (2002) analizan algunas de las posibles causas por las cuales los hogares pueden enfrentar una inflación mayor o menor a la del promedio de la sociedad.

## Metodología y fuentes de información

Sabiendo que el objetivo específico de la presente investigación radica en cuantificar el impacto relativo (sobre distintos grupos sociales) de la reciente (y creciente) inflación en el conjunto de bienes y servicios comprendidos en el relevamiento efectuado por el Instituto de Estadística

de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el apartado metodológico de nuestra investigación incluye el desarrollo de la metodología a utilizar en las microsimulaciones de impacto de la inflación sobre distintos sub-grupos poblacionales.

### *Obtención de ponderadores de la ENGHo y cálculo de la pérdida de poder adquisitivo*

La Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGHo) 2012–2013, publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, se realizó entre el primer trimestre de 2012 y el primer trimestre de 2013, relevando más de 37.000 viviendas. Esta muestra permite, a través del factor de expansión, trasladar los resultados de las estimaciones muestrales a la población de referencia, i.e. hogares residentes en viviendas particulares ubicadas en localidades del país con cinco mil o más habitantes.

Para llevar a cabo la estimación de los impactos (discriminando por las estructuras de consumo de los hogares), en primer término se integró la base de datos de gastos de los hogares con la de información general de los mismos utilizando como variable vinculante la “clave”, que identifica a cada hogar. Luego, se depuraron los datos de hogares no pertenecientes a la CABA y se sumaron, por artículo y hogar, los gastos declarados, con el objetivo de obtener un solo registro por cada artículo consumido en cada hogar.

Posteriormente, se realizó una división del conjunto de hogares en deciles de personas ordenados según gasto per cápita declarado. La selección de la variable de gasto en lugar de la tradicional creación de deciles de ingreso se debe a la sub-declaración de ingresos en encuestas de hogares, documentada para el caso argentino en Camelo (1999), Sosa Escudero y Alaimo (2000), Herrero (2001), Beccaria y Herrero (2003) y Groppa (2009). En estas investigaciones se plantea la hipótesis de que los encuestados

poseen menores incentivos a sub-declarar en sus gastos que en sus ingresos. De todas formas, al generar la división decilica y buscar identificar ciertos patrones de consumo se debe tener presente la limitación de la interpretación de los resultados. Aún cuando no fuera posible aseverar que los hogares de menores gastos per cápita sean necesariamente los de menores ingresos, podemos considerar que aquellos que se agrupan al comienzo de la distribución se corresponderán con sectores de gasto per cápita bajo (i.e. sectores populares) y los que se ubiquen al final de la distribución serán hogares de gasto per cápita elevado (i.e. sectores de alto consumo).

Dado que la desagregación de bienes y servicios alcanza a más de 1400 artículos, en muchos casos los hogares de ingresos diferentes no consumen los mismos bienes sino que destinan parte de su presupuesto en bienes sustitutos.

Por este motivo, a fin de realizar una comparación de las proporciones del gasto entre diferentes deciles se utilizaron algunos de los agrupamientos (proporcionados por la encuesta) a través de la variable “subclase”, aunque en ciertos casos fueron elaborados agrupamientos particulares en función de los grupos de bienes que se incluyen en la Canasta Básica Alimentaria.

En consecuencia, fueron construidos cincuenta y seis rubros de interés, de acuerdo a las especificaciones del Índice de Precios al Consumidor de la Ciudad de Buenos Aires (IPCBA), y que se detallan en la Tabla 1, a continuación.

**Tabla 1. Correspondencia entre rubros de bienes y servicios del IPCBA y la desagregación de la ENGHo**

1) Arroz y farináceos	Subclases 1111 - 1113
2) Carnes rojas, cerdo y pollo	Subclases 1121 - 1125
3) Pescados	Subclases 1131 - 1132
4) Aceites y grasas	Subclases 1141 - 1142
5) Leche, huevos y quesos	Subclases 1151 - 1154
6) Frutas	Artículos 116101 - 116120
7) Verduras, legumbres y tubérculos	Artículos 117101 - 117106/117108 - 11737
8) Azúcar y dulces	Subclases 1181 - 1184
9) Infusiones	Subclase 1211
10) Aguas minerales, bebidas gaseosas y jugos	Subclase 1212
11) Bebidas espirituosas, destiladas y licores	Subclases 1221/1224
12) Vinos	Subclase 1222
13) Cerveza	Subclase 1223
14) Tabaco	Subclase 9111
15) Prendas de vestir y materiales	Subclase 2111 - 2333
16) Calzado	Subclase 2211 - 2213
17) Alquileres (no incluye cocheras)	Artículos 311101 - 311105/311301/311401/311403
18) Mantenimiento y reparación de la vivienda	Subclases 3211 - 3221
19) Agua	Subclase 3311
20) Gastos comunes por la vivienda	Subclases 3312 - 3321
21) Electricidad	Subclase 3411
22) Gas de red	Artículo 342103
23) Gas de garrafa	Artículo 342101
24) Muebles, accesorios, alfombras	Subclases 4111 - 4113 / 4121
25) Artículos textiles para el hogar	Subclases 4211 - 4212
26) Artefactos para el hogar	Subclases 4311 - 4321
27) Vajilla, utensilios, loza y cristalería	Subclases 4411 - 4414
28) Herramientas y equipos para el hogar y el jardín	Subclases 4511 - 4522
29) Bienes y servicios para la conservación del hogar	Subclases 4611 - 4624
30) Productos farmacéuticos	Subclase 5111
31) Otros productos medicinales	Subclase 5121
32) Artefactos y equipos terapéuticos y sus reparaciones	Subclase 5131
33) Servicios para pacientes externos	Subclases 5211 - 5241
34) Seguros médicos	Subclase 5311
35) Adquisición de vehículos	Artículo 611101
36) Funcionamiento de equipos de transporte de uso del hogar	Subclases 6113 - 6117
37) Servicios de transporte por carretera	Subclase 6121
38) Servicios de transporte por ferrocarril	Subclase 6122
39) Servicios de transporte aéreo	Subclase 6123
40) Servicios postales	Subclase 6211
41) Equipos telefónicos	Subclase 6221
42) Servicios telefónicos	Subclases 6231 - 6233
43) Equipos audio-visuales, fotográficos y de procesamiento de la información	Subclases 7111 - 7142
44) Artículos para la recreación, jardines y mascotas	Subclases 7211 - 7261
45) Servicios recreativos y culturales	Subclases 7311 - 7331
46) Diarios, revistas, libros y artículos de papelería y dibujo	Subclases 7411 - 7431
47) Paquete turístico y excursiones	Subclases 7511 - 7531 - 7533
48) Servicios educativos	Subclases 8111 - 8121
49) Restaurantes y comidas preparadas	Subclases 1194 / 1311 - 1312
50) Hoteles	Subclase 7521
51) Cuidado personal	Subclases 9211 - 9233
52) Efectos personales	Subclases 9311 - 9321
53) Seguros	Subclases 9511 - 9521
54) Servicios financieros	Subclase 9611
55) Otros servicios	Subclase 9711
56) Otros	Resto

Fuente: elaboración propia en base a ENGHo 2012/2013 e IPCBA

Luego de ello, se condensó la información relacionada con las erogaciones y los gastos totales de los hogares, respetando la división por deciles de personas ordenados según gasto per cápita, cada uno de los hogares y los rubros ya mencionados. Los gastos calculados por rubro se corresponden a la media de los mismos.

Una vez finalizado este paso, se calculó para cada hogar la suma de los ponderadores correspondientes al peso de cada uno de los artículos incluidos dentro de los rubros descritos en el total de los gastos, para finalmente obtener las medias de la ponderación de cada hogar en función de cada rubro y decil.

Es necesario remarcar que los productos que se encuentran incluidos en el IPCBA no constituyen el total de los bienes de cada subclase de la ENGHo. Teniendo esto presente, se plantea el siguiente supuesto de trabajo:

\* La variación del precio de los artículos no relevados dentro de una misma subclase es la misma que el promedio de las variaciones de precios de los artículos relevados dentro de una misma subclase.

Finalmente, en lo que atañe a la simulación de aumento de precios en las tarifas de energía eléctrica el procedimiento ha sido el siguiente: al momento de realizar el cálculo del impacto de los aumentos, resulta necesario indagar acerca de los consumos promedio en términos de kilowatts hora (KWh), dado que las modificaciones fueron realizadas por rangos de consumo.

Lamentablemente, la variable “cantidad” de la ENGHo, referida a los KWh consumidos en el bimestre de referencia, tiene errores generalizados de respuesta, con más del 90 % de los encuestados sin respuesta o declarando consumir menos de 1 KWh bimestral. No obstante, es posible realizar un proceso de cálculo inverso a partir de la variable “monto” para deducir el consumo de KWh del hogar. La aproximación no lineal implementada –seleccionada vía GSREG Gluzmann y Panigo (2015)– fue un polinomio de cuarto orden, en función de los cuadros tarifarios de Edeonor y Edesur vigentes a 2012–2013, considerando siempre el trimestre en el cual fue realizada la encuesta en cada hogar, a fin de obtener los niveles de “consumo estimado” de cada hogar.

\* \* \*

## Resultados

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos sobre la base del procedimiento metodológico previamente mencionado.

Considerando el sub-conjunto de gastos vinculados con alimentos, éstos representan un 35 % de los gastos totales para los sectores populares (primer quintil), magnitud 2,37 veces mayor que lo que destinan los hogares del último quintil (14,7 %). De allí que el impacto de la devaluación, la eliminación de retenciones y la liberación de cupos de exportación para productos primarios, haya tenido un efecto devastador sobre el precio de las necesidades básicas de los sectores más vulnerables.

Por otra parte, si además se considera el total de gastos de alimentos y las erogaciones correspondientes por

servicios y comunicaciones, el peso de los gastos totales se eleva hasta un 45,11 % para el primer quintil y hasta un 18,57 % para el último. En términos relativos, la participación total de todos estos grupos de consumo en el gasto de los sectores populares más que duplica al de los sectores de mayor gasto, de lo cual puede verificarse que ante aumentos de precios en estos bienes en particular, la repercusión no será homogénea sino que afectará de manera mucho más intensa a los hogares cuya estructura de consumo dependa en mayor medida de la evolución de los precios de estos rubros. A continuación, se presentan los ponderadores sobre el gasto total de una selección de rubros de interés.



**Tabla 2. Ponderadores de gasto promedio sobre rubros seleccionados en porcentajes correspondientes al primer y quinto quintil**

Rubros	Primer Quintil	Quinto Quintil	Rubros	Primer Quintil	Quinto Quintil
Farináceos	5,77	2,05	Gas de garrafa	0,12	0,02
Carnes	9,67	3,52	Artefactos del hogar	0,29	1,29
Pescados	0,57	0,42	Herramientas y equipos	0,36	0,50
Aceites y grasas	0,52	0,24	Medicamentos	2,21	2,63
Lácteos	6,51	2,33	Servicios de salud	0,44	1,42
Frutas	1,91	0,81	Seguros médicos	0,41	2,73
Verduras y legumbres	4,07	1,27	Transporte por tierra	1,97	1,50
Azúcar y dulces	1,42	0,95	Transporte por ferrocarril	0,04	0,05
Aguas y jugos	2,62	1,44	Transporte aéreo	0,03	0,33
Agua corriente	0,34	0,14	Paquete turístico	0,33	3,81
Electricidad	1,16	0,35	Hotelería	0,08	0,93
Gas de red	0,69	0,20	Efectos personales	0,07	0,19

*Fuente: elaboración propia en base a ENGHo 2012/2013 e IPCBA*

Aquí puede verificarse que las diferencias más significativas en las que la participación sobre el gasto es mayor para las familias los estratos sociales altos ocurren en rubros relacionados con servicios (en especial, paquetes turísticos, artefactos del hogar, seguros médicos y hotelería). Asimismo,

debemos dimensionar que una unidad porcentual de gasto de una familia del tramo superior en la distribución de gastos resulta mucho más relevante, en términos absolutos, que una unidad porcentual de participación en el gasto total de una familia de menores recursos.

### ***Pérdida de poder adquisitivo de los hogares de la CABA***

Así como se efectuó una desagregación de ciertos rubros relevantes dentro del apartado de alimentos para la descomposición de los ponderadores de gasto en función de los deciles construidos, lo propio puede realizarse para los aumentos de precios. De esta manera, los datos de aumentos promedio de precios para los rubros seleccionados anteriormente son los siguientes: 1) pescados y mariscos: 60%; 2) carnes rojas, cerdo y pollo: 44,6%; 3) lácteos: 58,3%; 4) frutas: 58,2%; 5) verduras y legumbres: 36,7%; 6) azúcar y dulces: 46,3%; 7) farináceos: 43,2% y 8) aceites y grasas: 89%, entre otros.

Es necesario destacar que los impactos inflacionarios ponderados por las estructuras de consumo de los hogares se circunscriben al supuesto de no modificación de los patrones de consumo. En otras palabras, la pérdida de poder adquisitivo es aquella que cada hogar sufriría si intentara mantener su estilo de vida, sin realizar sustituciones entre bienes.

Si consideramos todos los cálculos presentados hasta el momento, podemos evaluar el resultado de los aumentos de precios en términos de pérdida de poder adquisitivo total para los hogares en relación a sus niveles de gasto per cápita. En la Tabla 3 se presenta una selección de los

micro-impactos considerados en la presente investigación, con la particularidad de que en lugar de asumir que todos los aumentos generan impactos homogéneos sobre el total de los hogares, fueron consideradas las participaciones en los presupuestos de forma de precisar hasta qué punto las políticas económicas implementadas en los últimos meses desencadenaron un tipo de inflación en particular.

Resulta interesante observar que en la mayoría de los rubros se encuentra presente una pérdida de poder adquisitivo asimétrica respecto a los grupos de comparación (primer y quinto quintil de gasto per cápita). En algunos casos, la pérdida es mayor para los hogares vulnerables, mientras que en otros lo es para los hogares más acomodados. En vista de ello, un simple recuento de la suma de los micro-impactos podría llevarnos a concluir que, en definitiva, las asimetrías se terminan compensando y todos pierden por igual. De hecho, ciertamente la pérdida total es de 55,4% para el quintil de hogares más pobres, en tanto que para los hogares más ricos es de 51%. Sin embargo, finalizar nuestra investigación en tal conclusión omitiría poner en consideración la dimensión cualitativa de la asimetría. En la próxima sección nos proponemos abordar esta problemática.

**Tabla 3. Pérdida de poder adquisitivo sobre rubros seleccionados**

Período Octubre de 2015 – Febrero de 2017 en porcentajes correspondientes al primer y quinto quintil

Rubros	Primer Quintil	Quinto Quintil	Rubros	Primer Quintil	Quinto Quintil
Farináceos	2,49	0,89	Gas de garrafa	0,18	0,03
Carnes	4,31	1,57	Artefactos del hogar	0,09	0,40
Pescados	0,34	0,25	Herramientas y equipos	0,16	0,22
Aceites y grasas	0,46	0,21	Medicamentos	1,52	1,81
Lácteos	3,79	1,36	Servicios de salud	0,26	0,82
Frutas	1,11	0,47	Seguros médicos	0,22	1,48
Verduras y legumbres	1,49	0,47	Transporte por tierra	1,26	0,96
Azúcar y dulces	0,66	0,44	Transporte por ferrocarril	0,03	0,04
Aguas y jugos	1,35	0,74	Transporte aéreo	0,01	0,10
Agua corriente	0,95	0,40	Paquete turístico	0,10	1,20
Electricidad	4,56	1,62	Hotelería	0,06	0,62
Gas de red	1,02	0,30	Efectos personales	0,02	0,07

*Fuente: elaboración propia en base a ENGHo 2012/2013 e IPCBA*

### **Canastas de rubros esenciales**

¿Es equivalente considerar el impacto en transporte terrestre con el aéreo? ¿O el gasto en vestimenta respecto al gasto en hotelería? ¿Qué sucede cuando existen diferencias en la elasticidad precio de la demanda de ciertos bienes y servicios? Como se ha aseverado anteriormente, detrás de un único valor de referencia pueden encontrarse un conjunto heterogéneo de dinámicas de precios cuyo impacto puede ser tanto cuantitativa como cualitativamente diferente.

Por estos motivos, una dimensión del análisis no explorada previamente en este texto es la de estudiar la evolución de los bienes y servicios agrupados. La identificación de elasticidades precio de la demanda de ciertos bienes ha generado numerosas contribuciones, entre las cuales podemos mencionar a Houthakker (1965) y Anderson et al. (1997) para un análisis general sobre múltiples bienes y servicios; Espey et al. (1997) para la demanda residencial de agua corriente Lijesen (2007) sobre electricidad; Litman (2004) en relación al transporte público, por incluir solo algunos ejemplos.<sup>5</sup> En función de la identificación de las elasticidades en la literatura, y las posibilidades según el relevamiento del IPCBA, construimos dos canastas diferenciadas:

1) Canasta de componentes esenciales (CCE): alimentos, agua y jugos, vestimenta, alquileres y gastos de vivienda, salud, transporte terrestre, comunicaciones, educación.

2) Canasta de componentes no esenciales (CCNE): bebidas accesorias y tabaco, muebles y equipos de casa, autos, transporte aéreo, recreación y viajes, restaurantes y comidas preparadas, hoteles y personales, otros servicios, otros.

Desde luego, dado que la pérdida de poder adquisitivo total se calcula a través de la suma de las pérdidas asociadas a cada rubro, al dividir el total de bienes y servicios en dos canastas, el valor calculado para cada una de ellas será menor que el total. El punto que queremos destacar es que, por lo general, las familias de menor gasto per cápita destinan una alta proporción de su gasto en bienes y servicios pertenecientes a la CCE, de forma que no pueden elegir no verse afectados por la inflación en tales rubros ya que son indispensables para la subsistencia y el desarrollo de las actividades individuales.

<sup>5</sup> Para el caso argentino, véanse Sartori (2003) sobre el transporte público; Guadagni y Petrecolli (1965) sobre el consumo de carne; Abdala et al. (1996) sobre el servicio telefónico, Martínez et al. (2015) sobre los cigarrillos.

En contraste, los componentes de la CCNE resultan accesorios en la medida en que dejar de consumirlos, si bien probablemente reduzca el estándar de vida de una familia, no le impide vivir, desplazarse a su lugar de trabajo, comunicarse ni cuidar de su salud. Por este motivo, no resulta extraño que los principales consumidores de la

CCNE sean las familias que integran los quintiles de mayor gasto.

La asimetría de la pérdida de poder adquisitivo asociada a la inflación en los precios de la CCE se puede comprobar en la Tabla 4, a continuación.

**Tabla 4. Pérdida de poder adquisitivo. Canasta de Componentes Esenciales**

Octubre 2015 – Octubre 2017 en porcentajes y puntos porcentuales

	1° Quintil	5° Quintil
Pérdida de poder adquisitivo	42,07	26,57
Diferencia en puntos porcentuales	15,5	
Diferencia en porcentaje respecto al 5° quintil	58,3	

*Fuente: elaboración propia en base a ENGHo 2012/2013 e IPCBA*

Como puede observarse, la pérdida de poder adquisitivo es notablemente asimétrica (en rigor, también es asimétrica la pérdida asociada a la CCNE, pero como se ha discutido, es una pérdida que podríamos llamar “voluntaria”).

La baja elasticidad de los bienes que componen la CCE reflejan la importancia de los mismos para la vida de los individuos.<sup>6</sup>

\* \* \*

## Conclusiones

La conjunción entre ciertas medidas de política cambiaria, tributaria y comercial implementadas por la nueva gestión ofrece una muestra del cambio de paradigma económico que impera en Argentina desde diciembre de 2015. Esto ha traído como consecuencia una aceleración inflacionaria cuyas consecuencias distributivas hemos descrito a lo largo de la presente investigación, conllevando a que la tasa interanual de inflación se elevara hasta alcanzar valores superiores al 45 % interanual para la CABA durante el año 2016. Un rasgo más perjudicial aún es la dispersión

de la pérdida de poder adquisitivo que se produce al interior de la población. Si observamos los datos de la inflación interanual para el mes de octubre tomando los índices de precio de San Luis y CABA se verifica que al interior del nivel de inflación promedio del 42,5 % se oculta un impacto distributivo regresivo, donde el decil 10 de mayores gastos registró una pérdida de su poder adquisitivo del 38,6 % mientras que el decil 1 de menores gastos sufrió una inflación del 48,1 % IET (2016).

<sup>6</sup> Por definición, dado que los bienes y servicios incluidos en la CCNE presentan una elasticidad precio de la demanda superior a la unidad, para esos rubros resulta más plausible que exista una sustitución o reducción del consumo. Por este motivo, la estimación de asimetría de pérdida de poder adquisitivo en la CCNE tiene a ser sobreestimada y en consecuencia, el impacto asimétrico promedio tiende a ser subestimado.

Sin ancla cambiaria ni tarifaria, el único<sup>7</sup> instrumento aún disponible para desacelerar la dinámica de precios termina siendo el resultado de las negociaciones salariales de 2016 y 2017 (que se discuten en paritarias que se desarrollan mayoritariamente durante el período que va de febrero a mayo de cada año), que resulta clave para definir la intensidad de la puja distributiva. Según el gremio, la pérdida de salario real para los trabajadores en el año 2016 se ubicó entre el 6 % y el 10 %.

El problema con esta hipótesis, más allá de los aspectos políticos y distributivos asociados a la idea de controlar el proceso inflacionario mediante distintos mecanismos de represión salarial (techo en paritarias, ausencia de estadísticas oficiales, despidos generalizados, etc.) radica en lo que ha sido el objetivo principal de la presente investigación: el impacto diferencial de la inflación reciente sobre los distintos estratos sociales.

Utilizando datos de la Encuesta Nacional de Gastos de Hogares (ENGHo) de los años 2012 y 2013, así como la evolución de la inflación medida por el IPCBA, se examinó el impacto diferencial de la inflación sobre los distintos hogares de la Ciudad de Buenos Aires (CABA).

Debido a la dinámica de precios acontecida entre las elecciones de 2015 y febrero de 2017, el poder adquisitivo de los habitantes de la CABA ha experimentado una caída superior al 55 %. Es importante remarcar que este número agregado esconde diferencias de impacto cuantitativas y cualitativas entre los distintos hogares de la ciudad. Los resultados de la presente investigación demuestran que la pérdida de poder adquisitivo de las familias más vulnerables (e.g. quintil 1 de gastos) es 4,5 puntos porcentuales más alta que para las familias del quinto quintil de gastos. Pero en cuanto al aspecto cualitativo, más del 75 % de la

pérdida de las familias más vulnerables se encuentra directamente asociada con la Canasta de Consumos Esenciales.

En esa selección de bienes y servicios indispensables, la asimetría del impacto cobra una relevancia mayor, dado que, en primer lugar, su magnitud es mucho mayor, siendo que la pérdida para el primer quintil es de 42,1 % mientras que para el quinto quintil es de 26,6 % (15,5 puntos porcentuales de diferencia). Pero en segundo lugar, el perjuicio es prácticamente inevitable, dado que las alternativas son, o bien reducir consumos, o bien sustituir bienes por alternativas de menor calidad (leche en polvo y farináceos en lugar de leche y carnes). La migración del patrón de consumo hacia sustitutos más baratos podría morigerar el impacto inflacionario que presupone una canasta fija de productos. La continuidad de esta línea de investigación deberá superar estos limitantes y constituye un objetivo hacia futuros trabajos.

En conclusión, la presente investigación realiza un llamado de atención sobre la necesidad de construir índices de precios específicos para distintos sub-grupos poblacionales, habida cuenta de las marcadas diferencias observadas en los patrones de consumo de los diversos estratos sociales. Asimismo, la dimensión cualitativa de la pérdida de poder adquisitivo constituye un elemento esencial a incorporar en el debate respecto a la pérdida de poder adquisitivo asociada a la inflación. Ello nos permite plantear una crítica frente a la conclusión aparente de que las asimetrías se terminan compensando en el agregado. Por el contrario, allí donde las familias no tienen otra alternativa que continuar consumiendo ciertos bienes y servicios esenciales (e.g. alimentos, transporte público urbano, vestimenta, salud, comunicaciones, etc.) es donde se observan las mayores asimetrías y perjuicios.

---

<sup>7</sup> Hasta tanto se efectivice de manera generalizada la caída de las licencias no automáticas de importación que, transitoriamente, ejercen una traba a la competencia externa en diversos sectores. De no prosperar la implementación de otro tipo de barreras arancelarias o para-arancelarias, esto implicaría utilizar a la apertura comercial como herramienta de disciplinamiento de precios y ancla nominal complementaria. A comienzos de 2017, de hecho, se comenzó a seguir este último camino a través de la eliminación de los aranceles a la importación de productos electrónicos y sus componentes.

## Referencias

- Abdala, M. A., Arrufat, J. L., Colomé, R. A. y Neder, A. E. (1996). Elasticidades de demanda de servicio telefónico básico en argentina. *Cuadernos de Economía*, 397–424.
- Anderson, P. L., McLellan, R. D., Overton, J. P. y Wolfram, G. L. (1997). Price elasticity of demand. *McKinac Center for Public Policy*. Accessed October, 13:2010.
- Baker, D. (1998). The Boskin commission after one year. *Challenge*, 41(2):6–11.
- Beccaria, L. A. y Herrero, D. (2003). La medición de los ingresos relacionados con el empleo en las encuestas de hogares. *Buenos Aires Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)*.
- Boskin, M., Dulberger, E. a., Gordon, R. J., Griliches, Z. y Jorgenson, D. W. (1996). Towards a more accurate measure of the Cost of Living: Final Report to the Senate Finance Committee from the Washington DC, Advisory Commission to Study the Consumer Price Index.
- Camelo, H. (1999). Subdeclaración de ingresos medios en las encuestas de hogares, según quintiles de hogares y fuente del ingreso. *Buenos Aires: CEPAL-INDEC*.
- Crawford, I. y Smith, Z. (2002). Distributional aspects of inflation. Commentary 90. *U.K.: Institute for Fiscal Studies*.
- Deaton, A. y Muellbauer, J. (1980). Economics and consumer behavior. *Cambridge, U.K.: Cambridge University Press*.
- Espey, M., Espey, J. y Shaw, W. D. (1997). Price elasticity of residential demand for water: a meta-analysis. *Water resources research*, 33(6):1369–1374.
- Gluzmann, P. y Panigo, D. (2015). Global search regression: A new automatic model-selection technique for cross-section, time-series, and panel-data regressions. *Stata Journal*, 15(2):325–349.
- Groppa, O. (2009). Un método para corregir la subdeclaración de ingresos y gasto de consumo a partir de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares 2004-2005. *En XLIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Mendoza, Argentina*.
- Guadagni, A. A. y Petrecola, A. (1965). La función de demanda de carne vacuna en la argentina en el período 1935-1961. *El Trimestre Económico*, 32(126 (2):261–290.
- Herrero, D. (2001). Comparación armonizada de las estimaciones de población e ingresos del SIJP y la EPH. *Buenos Aires: Dirección Nacional de Encuestas a Hogares, INDEC*.
- Hobijn, B. y Lagakos, D. (2002). Unequal inflation rates across American households(Working Paper Version 1). *Federal Reserve Bank of New York*.
- Houthakker, H. S. (1965). New evidence on demand elasticities. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 277–288.
- IET (2016). Informe de precios y salarios. Noviembre.
- Izquierdo, M., Ley, E. y Ruiz-Castillo, J. (2003). The Plutocratic Gap in the CPI: evidence from Spain. *IMF Staff Papers*, 50(1):136–155.

- Konüs, A. (1939). The problem of the true Index of the Cost of Living. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 7(1):10–29.
- Ley, E. (2005). Whose inflation? a characterization of the CPI plutocratic gap. *Oxford Economic Papers*, 57(4):634–646.
- Lijesen, M. G. (2007). The real-time price elasticity of electricity. *Energy economics*, 29(2):249–258.
- Litman, T. (2004). Transit price elasticities and cross-elasticities. *Journal of Public Transportation*, 7(2):37–58.
- Martinez, E., Mejia, R. y Pérez-Stable, E. J. (2015). An empirical analysis of cigarette demand in argentina. *Tobacco control*, 24(1):89–93.
- Nicholson, J. (1975). Whose Cost of Living? *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 138(4):540–542.
- Norwood, J. (1997). How right is the Boskin Commission? *Challenge*, 40(2):38–47.
- Piana, M. F., Rosanovich, S. y Piana, L. F. (2015). Especificidades de los patrones de consumo de los sectores populares en Argentina. *VIII Jornadas de Economía Crítica (JEC)*.
- Pollak, R. A. (1980). Group Cost-of-Living Indexes. *The American Economic Review*, 70(2):273–278.
- Prais, S. J. (1959). Whose Cost of Living? *The Review of Economic Studies*, 26(2):126–134.
- Sartori, J. J. P. (2003). Estimación de elasticidades de demanda para el transporte urbano de pasajeros de la ciudad de Córdoba (Argentina). *XXXVIII Reunión de la Asociación Argentina de Economía Política*.
- Sosa Escudero, W. y Alaimo, V. (2000). La economía oculta en la Argentina: evidencia basada en encuestas de gasto. En FIEL (Ed), La economía oculta en la Argentina. *Buenos Aires, Argentina: FIEL*, 56–79.