

Unidad 1. Economía laboral

La Economía laboral concentra todos los tópicos vinculados con la situación del trabajo, sus incentivos, las características de los mercados, las políticas para favorecerlo, aspectos vinculados con la participación laboral, los determinantes de las remuneraciones, la discriminación de ingresos, etc.

4.1.1 La oferta y la demanda de trabajo

A partir de lo presentado en relación con el mercado de factores productivos, nos concentraremos en uno muy especial: el mercado de trabajo.

En el mercado de trabajo se ofrece y demanda el servicio productivo de las personas, es decir, su capacidad de trabajo. En este mercado, las personas ofrecen su trabajo y las empresas representan la demanda.

La demanda de trabajo

Las empresas demandan trabajo para realizar las diferentes tareas relacionadas con su actividad productiva. Para decidir cuánto trabajo contratar, si persiguen el objetivo de maximizar beneficios como en las demás decisiones clave analizadas, compararán los ingresos con los costos que genera la contratación de cada unidad adicional.

Las empresas demandan trabajo para realizar la producción que finalmente les generará ingresos, por eso se caracteriza a la demanda de trabajo como una demanda derivada, en este caso, de la demanda del bien que se produce con tal factor productivo en el mercado de bienes.

Un supuesto muy importante, es considerar que la empresa opera en mercados competitivos tanto en el mercado de bienes como en el de factores productivos. Con este supuesto se establece entonces que la firma no puede influenciar con sus acciones el precio del bien (precio aceptante en el mercado de bienes) ni tiene poder de mercado para afectar el salario que se paga en ese mercado particular de factor productivo (salario aceptante).

Siguiendo lo desarrollado en Herrero (2007), las empresas como demandantes de factor productivo, en la búsqueda de maximización, contratarán tantas unidades de modo que una unidad más no les aporte marginalmente más que el costo de esa unidad (principio de comportamiento marginalista). Esto implica, desde una óptica analítica, comparar el valor de la mayor producción obtenida por un trabajador adicional (Valor del Producto Marginal del factor trabajo), con

su costo marginal (el salario). Esta condición maximizadora de la empresa en el mercado de factores se expresa:

$$w = P \cdot PMgL \quad (1)$$

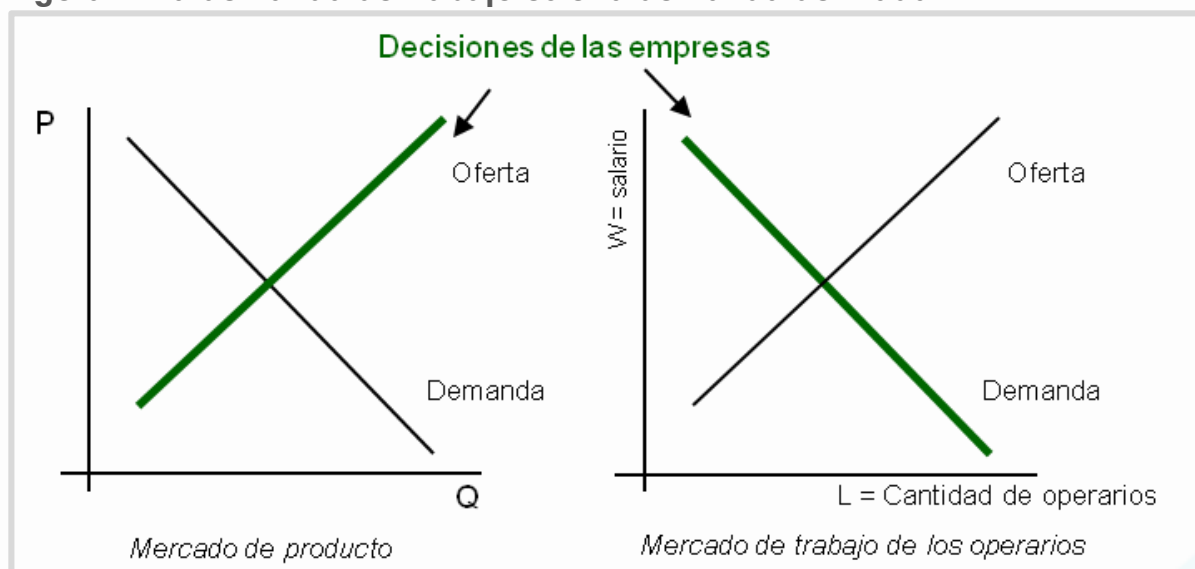
Donde:

- w = salario
- P = precio del bien en el mercado del producto
- $PMgL$ = Productividad marginal del factor trabajo

Como el Precio (P) del bien es fijo (no lo altera la cantidad ofrecida por la empresa en el mercado de producto), y también lo es el salario, la ecuación (1) permite determinar la cantidad de unidades del factor cuya productividad verifica la igualdad.

Ahora bien, si se produce un aumento del precio del bien, la demanda del factor productivo (trabajo en este caso) será mayor. En otros términos, aumenta el valor de la productividad marginal, ya que como se mencionó, vale más en el mercado el producto que la empresa ofrece. La función de demanda de trabajo “hereda” la pendiente negativa de la función de productividad marginal del factor, en el tramo relevante para la producción (etapa II).

Figura 1. La demanda de trabajo es una demanda derivada



Fuente: elaboración propia.

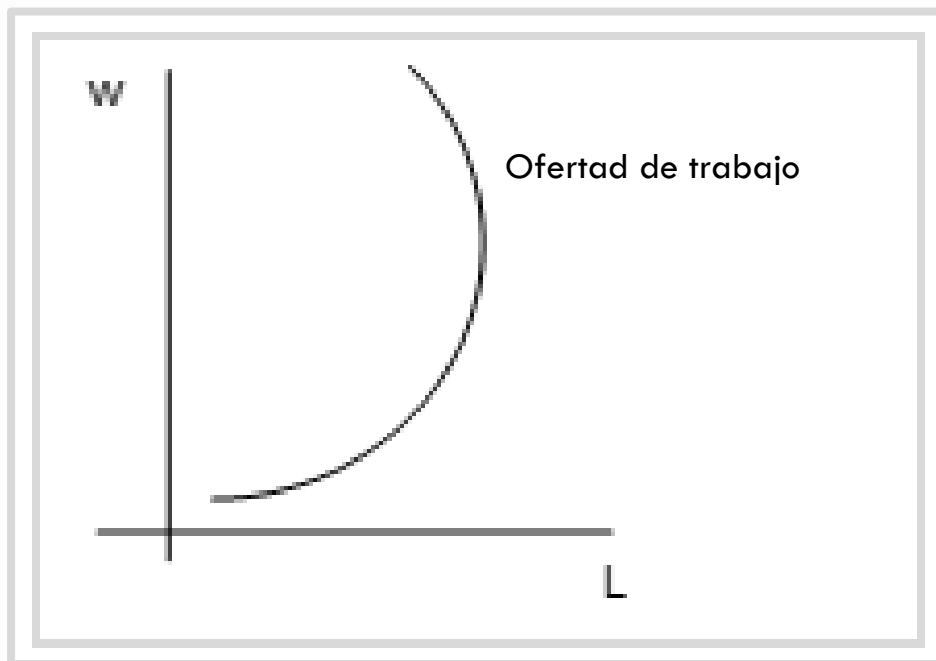
Tal como ocurre con la demanda de bienes, en el caso de las demanda de factores productivos, la demanda total de mercado surge como la suma de las demandas de todas las empresas que demanden un tipo de mano de obra.

La oferta de trabajo

La oferta de trabajo que deciden realizar los individuos depende principalmente del salario que reciben a cambio de sus horas dedicadas a esa actividad. Si bien como toda oferta tiene una relación creciente con el precio, que en este caso es el salario, la pendiente de la oferta de trabajo tiene una particularidad. Por una parte, las horas disponibles al día para realizar trabajos son limitadas, por lo tanto, aunque la tasa de salario sea muy elevada, hay un máximo de horas que cada individuo puede ofrecer. Esta cantidad va a estar dada por la cantidad de horas disponibles al día menos las horas de descanso.

Por otra parte, cuando los individuos logran tasas de salario muy elevadas, pueden tomar la decisión de, en lugar de trabajar más horas, trabajar menos horas, ya que de alguna manera esas tasas elevadas de salario le permiten “comprar” más horas de ocio. Esto implica que cuando se representa la función de oferta de trabajo, para los niveles de salario elevados se muestre una pendiente positiva a nivel general (Figura 2).

Figura 2. Oferta individual de trabajo



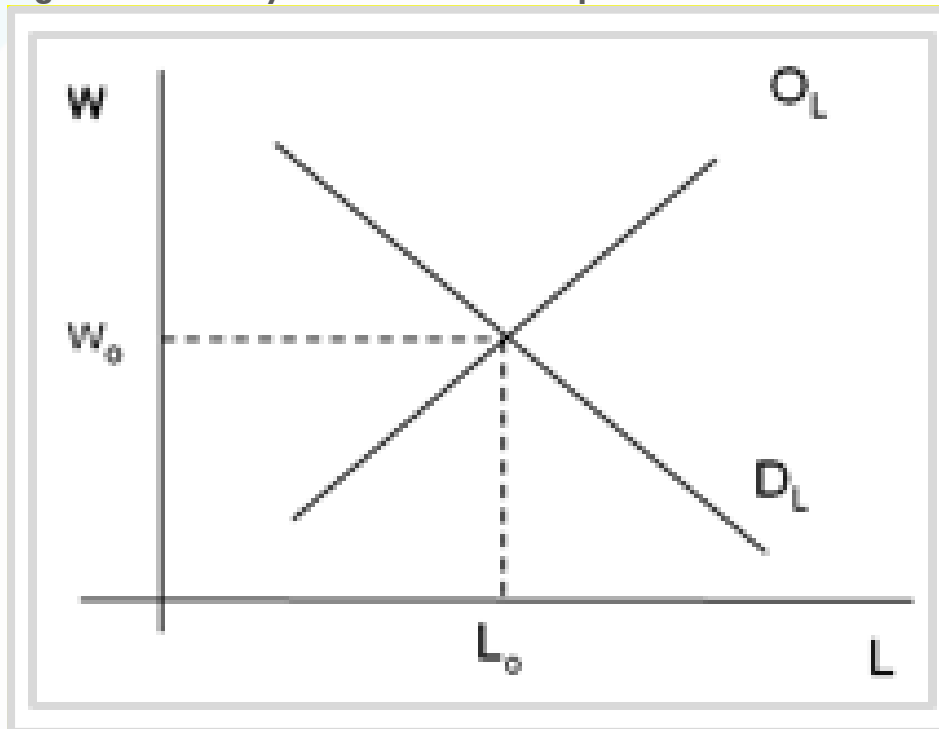
Fuente: elaboración propia.

Tal como ocurre en el caso de la demanda, la suma de las ofertas de trabajo de cada individuo de una cierta especificación laboral, determinará la oferta del mercado. La oferta de trabajo del mercado posee pendiente positiva respecto del salario (w).

También el caso del mercado de trabajo, para identificar el precio y la cantidad de equilibrio, es necesario considerar de manera simultánea la oferta y la

demanda de este factor. El equilibrio en el mercado de trabajo, como en cualquier mercado corresponderá al punto donde ambas funciones se igualan: la cantidad de equilibrio será aquella donde coinciden los planes de contratación de las empresas (demanda) y la disponibilidad a ofrecer los servicios laborales por parte de los trabajadores (Figura 3).

Figura 3. Oferta y demanda de trabajo



Fuente: elaboración propia.

A continuación, revisaremos los determinantes de las funciones de demanda y oferta de trabajo, además del costo del trabajo y el salario (dos maneras de ver la misma variable).

Determinantes de la demanda de trabajo:

- Cambios en el precio del bien o servicio que se produce al aplicar ese trabajo.
- Cambios tecnológicos: la utilización de técnicas más o menos intensivas en mano de obra.
- Oferta de otros factores: afecta la combinación de factores que se puede llevar a cabo.

Determinantes de la oferta de trabajo:

- Cambios en los gustos (preferencias por participar, por ejemplo, la participación de las mujeres en el mercado laboral).

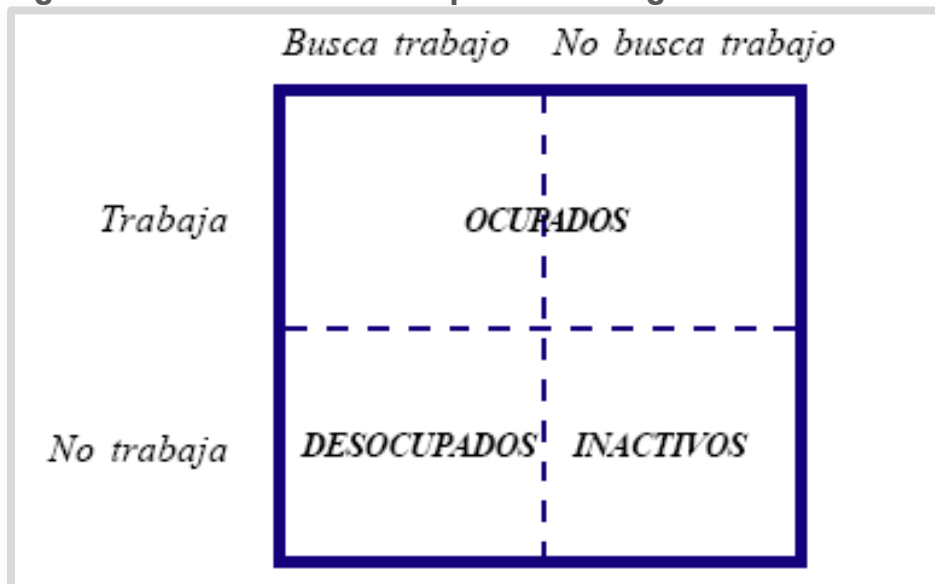
- Cambios en las oportunidades: el uso alternativo del tiempo en otras actividades.
- Inmigración: cuando hay más personas que ofrecen sus servicios en el mercado local.

La manera en que se interrelacionan la oferta y demanda de trabajo determina la cantidad de empleo que se contrata y el nivel de la remuneración, para puestos con determinada calificación.

4.1.2 Medición de la situación laboral

Uno de los temas más preocupantes en el ámbito del trabajo y en los estudios económicos es el desempleo. La situación por la cual un segmento de la población que se encuentra disponible y ofrece sus servicios productivos en el mercado, pero no logra acceder a un empleo es preocupante tanto por sus consecuencias agregadas (desaprovechamiento o subutilización de recursos, resentimiento del consumo por insuficiencia de ingresos y pérdida de confianza generalizada, impacto demostrado en los índices de delincuencia¹) y por los efectos en las familias y los propios trabajadores afectados (significativa disminución del poder de compra, riesgo de caer y persistir en la pobreza, deterioro del capital humano, desmotivación, etc.).

Figura 4. Clasificación de la población según condición de actividad



Fuente: INDEC Ministerio de economía, 1997, 9.8

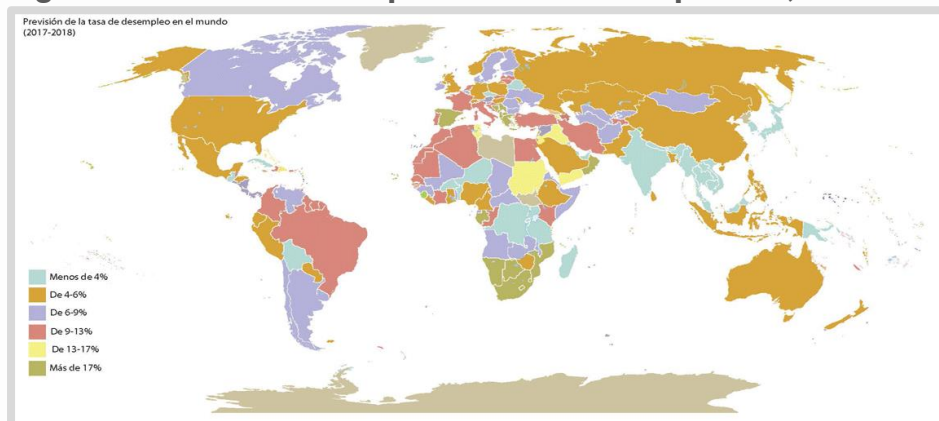
El indicador que capta su medida se denomina **tasa de desempleo**. En el caso de Argentina, la medición se desarrolla a partir de los datos de encuestas que mide

¹ Cerro y Meloni (1999) encuentran que la tasa de desempleo tiene signo positivo como determinante del delito. Indican que un aumento en el desempleo de 10% aumenta la tasa de delito en 1,5% a 1,6%.

INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina) de manera habitual: la Encuesta Permanente de Hogares².

Es muy importante considerar que los datos de desempleo se obtienen de todos los hogares, independientemente que se trate de empleo registrado o no, permanente o esporádico, entre otras categorías. Por otra parte, se destaca que el indicador disponible en nuestro país es una medida del desempleo urbano, ya que no contempla en la muestra áreas rurales ni localidades pequeñas.

Figura 5. Tasa de desempleo en diferentes países (2017-2018)



Fuente: You Themplo Y Ment Decade (s.f) recuperado de <http://www.youthemploymentdecade.org/wp-content/uploads/2017/05/mapamundi-pegasusOK-1140x500.gif>

Por estándares internacionales (OIT, 2013), en la clasificación según categoría de actividad se identifica como ocupados a quienes en la semana previa a la medición de la encuesta:

- 1) menciona que trabajó en alguna actividad remunerada.
- 2) o, trabajó 15 horas o más, aún sin remuneración.
- 3) o, tienen empleo, pero por alguna situación específica (enfermedad o licencia) no lo ha hecho en la semana anterior al relevamiento.

La encuesta se enfoca principalmente en cuantificar a la población desocupada, quienes tienen las siguientes características en el relevamiento:

- No posee trabajo
- Realizan algún tipo de búsqueda activa de trabajo

² La EPH es una encuesta cuya última reformulación (2003) levanta datos de manera permanente, con cortes mensuales para las principales regiones y con análisis trimestral desagregado para los grandes aglomerados del país. El foco de la encuesta es la problemática laboral, además se abordan aspectos vinculados con el ingreso (que se retomarán más adelante en vinculación con la medición de pobreza), las características de las viviendas y aspectos demográficos y sociales de monitoreo necesario para el diseño y evaluación de políticas públicas. La encuesta se desarrolla en base a una muestra representativa con número elevado de casos considerados, para minimizar el error de muestreo en este tipo de medidas tan sensibles.

La situación de desempleo es compleja, y en particular la situación descripta previamente sólo capta una parte del fenómeno. Esta categoría se conoce también como “desocupación abierta”. Hay otras situaciones que también reflejan condiciones laborales indeseadas, que no son captadas por la mencionada tasa. Algunos ejemplos de estas situaciones son:

- quienes realizan changas u otras actividades transitorias precarias, que se registran como ocupados según la definición mencionada previamente.
- quienes trabajan menos de 35 horas por semana, porque no consiguen trabajar más cantidad de horas.
- desocupados que abandonaron la búsqueda de empleo, porque justamente no conseguían ningún empleo (desocupados desalentados).
- ocupados con remuneración por debajo de niveles de subsistencia o en puestos por debajo de su calificación.

Cabe destacar que no se registra como desempleado a quien, tras buscar trabajo durante un largo período infructuosamente, se desamina y abandona la búsqueda. Este segmento no incluido en la tasa de desempleo se conoce como **desempleados desalentados**.

Al resto de la población (que no fue clasificada como ocupado o como desocupado) se la etiqueta como Población Inactiva. Este segmento de la población incluye a personas que son amas de casa, estudiantes a tiempo completo, jubilados y pensionados, así como la categoría social reconocida en los últimos años denominada “ni ni”, en referencia a personas que ni trabajan ni estudian. Este último segmento se concentra principalmente en jóvenes, y ha sido objeto de múltiples estudios sociológicos.

Los inactivos puede clasificarse según las características de su decisión de no participar del mercado laboral, en las siguientes categorías:

- **Inactivos típicos:** no trabajan ni buscan trabajo y además no están interesados (al menos momentáneamente, con las condiciones vigentes) en incorporarse al mercado de trabajo.
- **Inactivos marginales:** no trabajan ni buscan trabajo, pero están dispuestos a incorporarse a la actividad laboral (este segmento, si se dieran oportunidades a las que pueden acceder, se activarían).

Una clasificación que permite también reconocer las diversas situaciones que revisten los ocupados de cara a las condiciones que tienen sus puestos, en particular respecto de la cantidad de horas semanales de trabajo, permite diferenciar a los ocupados según la intensidad de su ocupación, tal como describe Indec (2013):

- **Ocupados plenos:** ocupados que trabaja una cantidad de horas típicas (entre 35 y 45 horas semanales).
- **Sobreocupados:** ocupados que trabajan más de 45 horas semanales.
- **Subocupados visibles:** ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y desea trabajar más horas. Se clasifican en:
 - **Subocupados demandantes:** ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales involuntariamente, quieren trabajar más horas y están en la búsqueda de otra ocupación.
 - **Subocupados no demandantes:** ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales involuntariamente, quieren trabajar más horas, pero no buscan otra ocupación.

En síntesis, las principales tasas que se utilizan para caracterizar el mercado laboral en un momento dado, a partir de los datos obtenidos de encuestas de hogares son:

- **Tasa de actividad:** mide el porcentaje de la población total que está económicamente activa. Este indicador da una idea de la disponibilidad potencial de trabajo en la economía.
- **Tasa de empleo:** porcentaje de la población económicamente activa que está ocupada. Este indicador da una idea de las personas que poseen un trabajo, del total que tiene la intención de trabajar.
- **Tasa de desocupación:** porcentaje de la población económicamente activa que está desocupada. Este indicador, es la contracara de la tasa de empleo, da una medida de las personas que tienen la intención de trabajar, pero no logran conseguir un empleo.
- **Tasa de subocupación horaria:** porcentaje de la población económicamente activa que está subocupada.
- **Tasa de subocupados demandantes:** porcentaje de la población económicamente activa que corresponde a subocupados demandantes. Este indicador da cuenta de la subutilización de los recursos disponibles en el mercado de trabajo.
- **Tasa de subocupados no demandantes:** porcentaje de la población económicamente activa que corresponde a subocupados no demandantes.

Por lo mencionado anteriormente, las diferentes tasas laborales, deben ser analizadas en conjunto, considerando una gama de indicadores económicos que pongan en contexto cada indicador y su evolución en el tiempo (OIT, 2013).

Tabla 1. Evolución de las principales variables ocupacionales. Argentina

Tasas	Total 31 aglomerados urbanos										
	Año 2016			Año 2017				Año 2018			
	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre
Actividad	46.0	46.0	45.3	45.5	45.4	46.3	46.4	46.7	46.4	46.7	46.5
Empleo	41.7	42.1	41.9	41.3	41.5	42.4	43.0	42.4	41.9	42.5	42.2
Desocupación abierta	9.3	8.5	7.6	9.2	8.7	8.3	7.2	9.1	9.6	9.0	9.1
Ocupados demandantes de empleo	15.7	14.2	14.6	14.1	14.7	15.4	14.7	15.3	16.0	16.7	17.3
Subocupación	11.2	10.2	10.3	9.9	11.0	10.8	10.2	9.8	11.2	11.8	12.0
Subocupación demandante	7.7	7.0	7.2	6.6	7.4	7.9	7.2	6.8	7.7	8.3	8.7
Subocupación no demandante	3.5	3.2	3.1	3.3	3.6	2.9	3.0	3.0	3.5	3.5	3.3

Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares.

Fuente: INDEC (2019), recuperado en:

https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado_trabajo_eph_4trim18.pdf

Otro aspecto de interés se vincula con la proporción de trabajadores en actividad que se desempeñan en empleos informales. En este grupo se distinguen:

- **Asalariados sin registrar:** cumplen tareas en relación de dependencia, pero no tienen aportes a la seguridad social (jubilación, cobertura de salud). Incluso algunos no gozan de beneficios laborales como descanso legal, vacaciones pagas, licencias por enfermedad, salario mínimo, etc.
- **Cuentapropistas informales:** generalmente cumplen actividades marginales y de baja productividad, no realizan aportes a la seguridad social ni están registrados a los fines impositivos.

4.1.3 Desempleo

El desempleo es uno de los temas económicos y sociales que más preocupa a las instituciones políticas y de la sociedad civil. A nivel macroeconómico implica un desaprovechamiento de los recursos de la economía. A nivel familiar e individual, situaciones de necesidades básicas y sentimientos personales devastadores.

Se distinguen dos tipos de desempleo según la duración y el tipo de búsqueda que realizan:

- Rotación normal o tasa natural de desempleo.
- Desempleo persistente.

Determinantes de la tasa natural de desempleo:

- **Composición demográfica y migraciones:** edad, sexo, grupos raciales, inmigración y emigración, tasa de fecundidad en el pasado.
- **Salarios mínimos:** si el salario mínimo está por encima del salario de equilibrio, se produce un aumento en la tasa natural de desempleo entre los jóvenes.
- **Seguro de desempleo:** los seguros de desempleo son mecanismos de protección para reducir el impacto catastrófico del desempleo en la economía de las familias afectadas.

Diversos estudios demuestran que, a mayor importe de seguro de desempleo y mayor accesibilidad, es probable que la tasa de desempleo sea mayor, ya que aumenta el costo de oportunidad de trabajar. Esto ha generado diversas modalidades para tratar de evitar este comportamiento contraproducente.

- **Poder de los sindicatos:** se ha demostrado que el accionar de los sindicatos en defensa de sus afiliados logra aumentar el salario real de los integrantes del sindicato y bajar los niveles de empleo en estos sectores (protegen los salarios de los afiliados al costo de mayores dificultades de empleo para los que están fuera del sindicato, en particular los desempleados).
- **Impuestos laborales:** las empresas toman sus decisiones en función del costo total en el que incurren para contratar un trabajador y no solo en el importe neto que recibe el asalariado. Mientras más elevados son los impuestos al trabajo, más se desincentiva la actividad empresarial y, por ende, la contratación de mano de obra.

Costos del desempleo

- Distribución desigual en la sociedad.

El desempleo suele afectar más a jóvenes y minorías (conseguir su primer trabajo) y trabajadores cuyas habilidades quedaron obsoletas (desempleo por despidos y/o destrucciones de empleos).

- Las consecuencias para la persona y la familia son de enorme gravedad.

Pérdida de ingreso y calidad de vida, disminución de la confianza en sí mismos, tensión en las relaciones familiares, pérdida de cobertura médica.

4.1.4 Teorías del capital humano

La Teoría del capital humano engloba una serie de explicaciones de fenómenos vinculados con situaciones de los agentes en el mercado laboral.

Al analizar el mercado de trabajo hemos explicado las diferencias de remuneración entre distintas personas, basadas en el valor de su productividad marginal.

Diferencias compensatorias

Ciertas características de los empleos hacen que los salarios de equilibrio que se determinen resulten más altos o más bajos.

En general, tienden a resultar salarios de equilibrio más elevados los que son trabajos:

- Forzosos.
- Monótonos.
- Peligrosos.
- En horario nocturno.
- Presentan restricciones para realizar su vida normal en el tiempo libre (por ejemplo, trabajar en una plataforma petrolera).

Y los que tienden a resultar salarios de equilibrio más reducidos se asocian con tareas:

- Fáciles.
- Divertidas.
- Seguras.

Por qué unas celebridades ganan más que otras

¿Por qué a algunas estrellas les pagan tanto y a otras mucho menos? Puede ser una fórmula muy complicada. Los famosos más destacados, sea cual sea el sector del que provienen, configuran pequeñas economías en sí mismos, generando ingresos millonarios y sosteniendo industrias enteras. Britney Spears, por sí sola, ha generado cientos de millones de dólares en actividades económicas a lo largo de su carrera.

A continuación, un vistazo a los cálculos económicos de algunas celebridades.

David Beckham es uno de los futbolistas mejor pagados en el mundo y el número 1 en la lista de jugadores de EE.UU. Para la temporada de 2010, recibirá US\$6,5 millones en compensación garantizada por jugar en la liga del país (sin contar patrocinios). Su compañero de equipo en el LA Galaxy, Landon Donovan, es el segundo, con US\$2,1 millones. Durante la temporada de 2007, los economistas especializados en deportes revelaron que las ventas promedio de entradas para partidos de la liga eran de 16.758. Cuando apareció Beckham, ese promedio ascendió a 29.694, pero acabó pasando gran parte de la temporada en el banquillo por lesiones. En los partidos en los que llegó a jugar, las ventas de entradas subieron a 37.659.

El talento es más difícil de medir en Hollywood que en cualquier otra industria. Las estrellas que el público adora no tienen por qué ser las mismas que las que ganan premios por su desempeño artístico. Jennifer Aniston nunca ha sido nominada a un Oscar, pero recibe muchísima atención por parte de las revistas de entretenimiento. La actriz gana aproximadamente unos US\$25 millones al año, incluyendo patrocinios e ingresos por la venta de DVD y porcentajes de las utilidades de sus películas. Por el exitoso filme de 2008 *Marley y yo* recibió US\$8 millones por adelantado y casi el doble al final.

Kate Winslet tiene un Oscar y seis nominaciones, pero gana mucho menos que Jennifer Aniston. El año pasado, Forbes estimó su salario en torno a los US\$2 millones. Sin embargo, el Consejo de Cine de Reino Unido calculó en diciembre del año pasado que su valor era de unos 60 millones de libras esterlinas (US\$97 millones) para la economía británica en general, una cifra que incluye su efecto promocional y su habilidad para atraer producciones al país.

Paris Hilton trabaja duro para permanecer en el foco de la atención pública. En un estudio exhaustivo de las fotos de artes y entretenimiento que tomó la agencia Getty Images entre marzo de 2006 y febrero de 2007, Currid-Halkett descubrió que la hija mayor del magnate de los hoteles Hilton asistió a 95 eventos, lo que es más que Tom Cruise, Angelina Jolie y George Clooney en conjunto. Su constante visibilidad le hace cosechar patrocinios (Redacción The Wall Street Journal, 2010, <https://www.wsj.com/articles/SB129020010464559093>).

¿Por qué invertir en educación?

Los individuos que tienen más capital humano en general acceden a mayores remuneraciones. El individuo racional que decide realizar una inversión en un año más de educación compara el costo de ese año de educación adicional (las erogaciones como también el valor de todo aquello que sacrifica para realizar sus estudios) con los ingresos adicionales que obtendrá el resto de su vida laboral gracias a ese diferencial de educación. Si los beneficios netos son positivos, entonces se compensa la inversión. Esta manera de mirar la decisión de estudiar, no es otra cosa que analizar la inversión como lo haría un empresario con cualquier proyecto.

Cálculos en Argentina han demostrado que un año adicional de educación se compensa aproximadamente con un 8% extra de ingresos con respecto a quien no lo tiene.

La educación como señalización

Las razones que aporta la teoría del capital humano por las cuales una empresa estaría dispuesta a pagar más a un individuo que tiene más formación se vinculan, como hemos visto, con una mayor productividad potencial y, eventualmente, con el pago de diferencias compensatorias por los años de estudios incurridos.

Otra teoría indica que la posesión de un título escolar o universitario, revela para los eventuales contratantes más información que la contenida en su campo específico de formación. El hecho de haber concluido una carrera aporta ciertas capacidades (constancia, disciplina, orientación a objetivos, organización). En definitiva, la teoría de la señalización explica una suerte de “productividad intrínseca” asociada con haber obtenido un título universitario.

La discriminación en los mercados laborales

Otro hecho ampliamente observado en los mercados son diferencias en las remuneraciones (y/o en las oportunidades laborales) no explicables por diferencias en el capital humano. ¿Por qué individuos con la misma productividad presumible no reciben la misma remuneración por su trabajo? Se denomina discriminación al hecho por el cual individuos con similares características de capital humano reciben distinto tratamiento debido a diferencias de género, raza, edad, grupo étnico, etc.

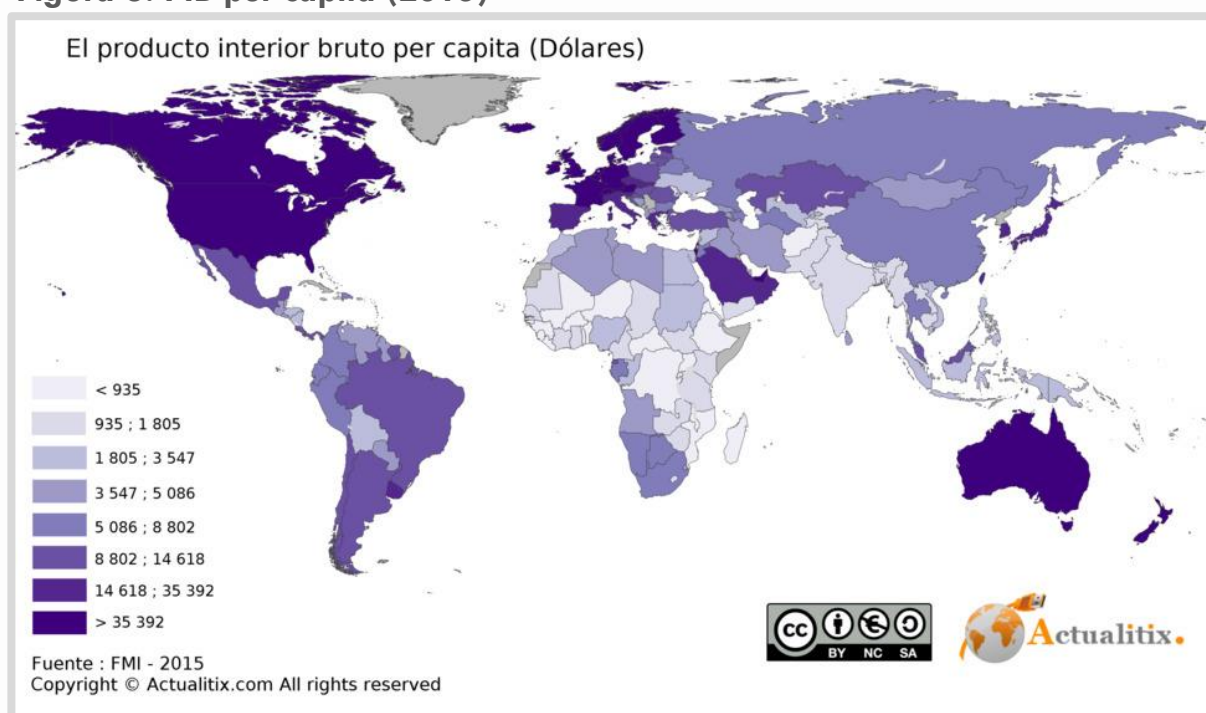
Diversos estudios empíricos han tratado de medir con precisión la discriminación laboral, pero en gran medida estas diferencias se deben a situaciones previas de desventajas en la adquisición de capital humano.

Unidad 2. Crecimiento económico

El concepto de crecimiento económico hace referencia al incremento porcentual del producto bruto interno (PIB) de una economía en un período de tiempo.

Una medida asociada al PIB es el PIB per cápita. En este caso se indica el valor del producto por habitante. Este indicador, es sumamente simple de calcular, sin embargo, debe analizarse con cuidado, ya que muy difícilmente refleje la verdadera situación de distribución de los producido entre los diferentes habitantes de un país. Se trata de una medida promedio que hace comparable en términos de tamaño de la economía, la producción agregada de un determinado año.

Figura 6. PIB per cápita (2015)



Fuente: Actualitix, con datos de FMI (2015), <https://es.actualitix.com/pais/wld/pib-per-capita-por-pais.php>

4.2.1 Factores vinculados al crecimiento económico

¿Cómo puede explicarse el crecimiento económico de un país o una región?

Históricamente, esta pregunta fue una de las que guio el avance de la ciencia económica, ya que se trata de un problema inquietante para quienes se interesan por los fenómenos económicos. Tal como señala Salai-Martin (2000), la rama del crecimiento económico es la de mayor importancia de la disciplina, ya que sosteniendo aún una pequeña tasa de crecimiento en el tiempo, resultados en términos de ingreso per cápita son notorios.

Las causas, que se denominan fuentes, del crecimiento, se clasifican en tres grandes categorías:

- Contar con más capital productivo: este mayor acervo permite dotar a la mano de obra de más máquinas, equipos, instalaciones. Para lograrlo es fundamental considerar las decisiones de inversión.
- Disponer de más capital humano. El capital humano conjuga la cantidad de personas que ofrecen sus servicios productivos, como también la calificación incorporada que poseen. En particular para fomentar el incremento del capital humano disponible, la inversión central se concentra en la educación y capacitación productiva de la población.
- En tercer lugar, el acceso a más y mejores tecnologías, es una fuente de crecimiento de una economía. La tecnología muestra las maneras de combinar los diferentes recursos en el marco del sistema productivo.

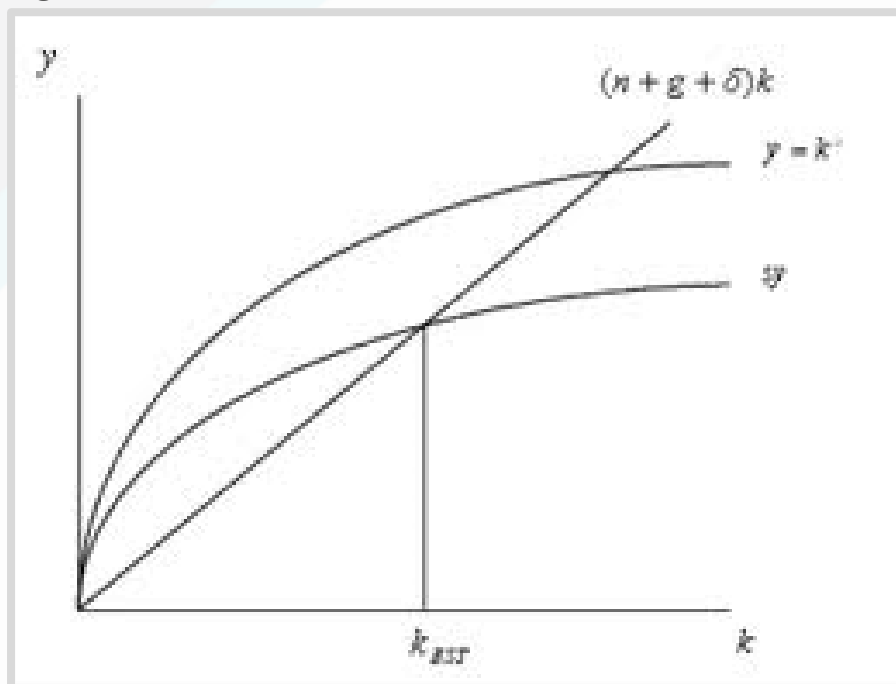
Los modelos de crecimiento económico, argumentan desde diferentes enfoques y teorías, la importancia relativa de estos tres tipos de causas, y por lo tanto, las mejores estrategias que resultarían más eficaces en términos de la meta de crecer. Los modelos de crecimiento económico no se refieren a ninguna economía en particular, aunque sí pueden ser contrastados empíricamente.

El modelo de crecimiento económico de Solow

Es quizá sea el modelo más conocido, llamado también **modelo de crecimiento económico neoclásico**.

Este modelo se basa en una función de producción neoclásica donde el producto depende de la combinación de trabajo y capital. El modelo parte de los supuestos: productividad marginal decreciente, competencia perfecta, la tecnología no evoluciona en el tiempo, entre otros.

Figura 7. Modelo de Solow



Fuente: Morettini (2009).

En el modelo de Solow se establecen las tasas de crecimiento de las diferentes variables cuando se logra alcanzar el estado estacionario. Este estado hace referencia a una situación en la cual el crecimiento del producto per cápita es nulo. Esto ocurre cuando el ritmo de crecimiento del producto de la economía evoluciona a la misma velocidad que el crecimiento de la población.

La convergencia económica

Hay una idea que subyace al pronosticar los crecimientos económicos de las economías más grandes versus las economías más pequeñas. Esta teoría se denomina convergencia económica.

La idea de la convergencia económica es, debido a que el efecto de las sucesivas incorporaciones de tecnología y factores productivos (como el capital, relativamente escaso en los países menos desarrollados) tiene más impacto diferencial en estas economías, el ritmo resultante cuando un país es pequeño, será alto. Por el contrario, cuando estas incorporaciones ocurren en países más desarrollados, relativamente abundantes en capital, los efectos diferenciales son relativamente menores sobre el crecimiento, y por lo tanto, los ritmos de crecimiento de ambos tenderían a converger a través del tiempo.

Figura 8. ¿Dónde está ocurriendo el crecimiento económico? (2017-2018)



Fuente: Desjardins, 2017, <https://www.businessinsider.com/global-gdp-growth-contributions-chart-2017-6>

Justamente las diferencias en las características parecen indicar en los estudios empíricos las razones de la limitación en la convergencia postulada que, eventualmente, se observa solo entre países o regiones que poseen características similares.

4.2.2 Políticas de crecimiento y desarrollo económico

Las políticas económicas de largo plazo asociadas con esta meta deben orientarse a eliminar las trabas al crecimiento económico. Para evitarlas, se destacan las siguientes recomendaciones habituales:

Uno de estos aspectos se relaciona con las distorsiones de precios. Estas impiden que los precios reflejen verdaderamente el costo relativo y, por lo tanto, que las decisiones de oferta y demanda privada no sean económicamente eficientes. Las distorsiones de precios suelen derivar de los procesos inflacionarios, ya que no todos los precios se adecuan a la misma velocidad; de los controles de precios en

determinados sectores, así como de marcos regulatorios mal diseñados. Estos problemas provocan que los precios no sean señales adecuadas en los mercados. Uno de los factores que promueve las decisiones de inversión en una economía es la estabilidad económica y política. La mayor previsibilidad facilita la toma de decisiones de las organizaciones, permite evaluar proyectos futuros con menor grado de incertidumbre. Si el contexto es más estable, la mayoría de las variables relevantes tiene un comportamiento menos explosivo y armónico, y por lo tanto el ambiente de negocios se ve favorecido. Cabe destacar por otra parte que cualquier situación imprevista implica mayores costos y, por lo tanto, al evaluar posibles inversiones, sólo resultan convenientes las que tienen asociadas tasas de rentabilidad muy alta en tales contextos.

Favorecer el comercio internacional es otro factor asociado con altas tasas de crecimiento. Los países más adaptados a las exigencias del intercambio se vuelven más competitivos y capaces de aprovechar sus ventajas relativas. El resultado en tales contextos, como los que exhiben los países del Sudeste Asiático (Rodríguez Asien, 2015), es un crecimiento de la actividad económica orientado a producir para el mundo, con aumentos concomitantes en los niveles de ingreso de la población integrada a actividades económicas transables. Los países que se orientan al comercio internacional exhiben una notoria especialización en aquellos sectores en los que tienen ventajas relativas. En este sentido Guevara (2012) ilustra el proceso de crecimiento reciente transcurrido y sostenido por Perú.

Las políticas públicas, enfocadas en crear un ambiente propicio para el crecimiento económico, suelen facilitar ciertos fenómenos clave:

Protección de la propiedad intelectual a través de patentes, de modo de incentivar a quienes realizan apuestas económicas para, a través de investigación y desarrollo, generar nuevos procesos, productos y tecnologías. Hay ejemplos de logros en términos de crecimiento económico a partir de incentivar y proteger las actividades creativas, como es el caso de los polos productivos de las PyMes del Norte de Italia (Bloch y Oddone, 2007).

El crecimiento armónico de la población es también propiciado por las políticas de largo plazo. Como mencionamos antes, el crecimiento de la población es uno de los factores fundamentales de cualquier teoría de crecimiento, es decir, todas estas teorías van a explicar qué rol y supuestos le asignan. La manera en que este crecimiento poblacional ocurra va a determinar las posibilidades de crecimiento económico, por una parte, en cuanto a la posibilidad de disponer de más recursos humanos, pero también, teniendo en cuenta los costos asociados, cuando no las generaciones tienen desajustes importantes en la natalidad / fecundidad, mortalidad o migraciones. Este conjunto de variables impacta fuertemente en las tasas de participación laboral, sensiblemente diferenciales por sexo, edad, nivel educativo, etc. Con herramientas demográficas se analizan tanto la evolución de

los componentes del crecimiento poblacional, como las tasas de dependencia resultantes, tanto de menores como de adultos mayores.

Crecimiento económico y desarrollo: ¿cómo se retroalimentan?

El desarrollo abarca otros resultados, más amplios, aparte del crecimiento del indicador de producto per cápita. Las mejoras en la salud, la educación, la estabilidad, junto con las mejoras económicas, le permiten a los países crear riqueza, asociada con niveles cada vez mejores de bienestar social de su población.

En el concepto de desarrollo se incluyen nociones abstractas, tales como la libertad política, la seguridad social, etc.

Evidentemente, la medición del desarrollo económico es más compleja, porque se trata de un concepto más amplio y por las dificultades para encontrar un consenso general sobre su definición exacta y trasladar la observación a una medida exclusivamente numérica. Las comparaciones interregionales, en particular cuando implican solapar diferentes estilos culturales o establecer diferencias a través del tiempo, son más complejas aún.

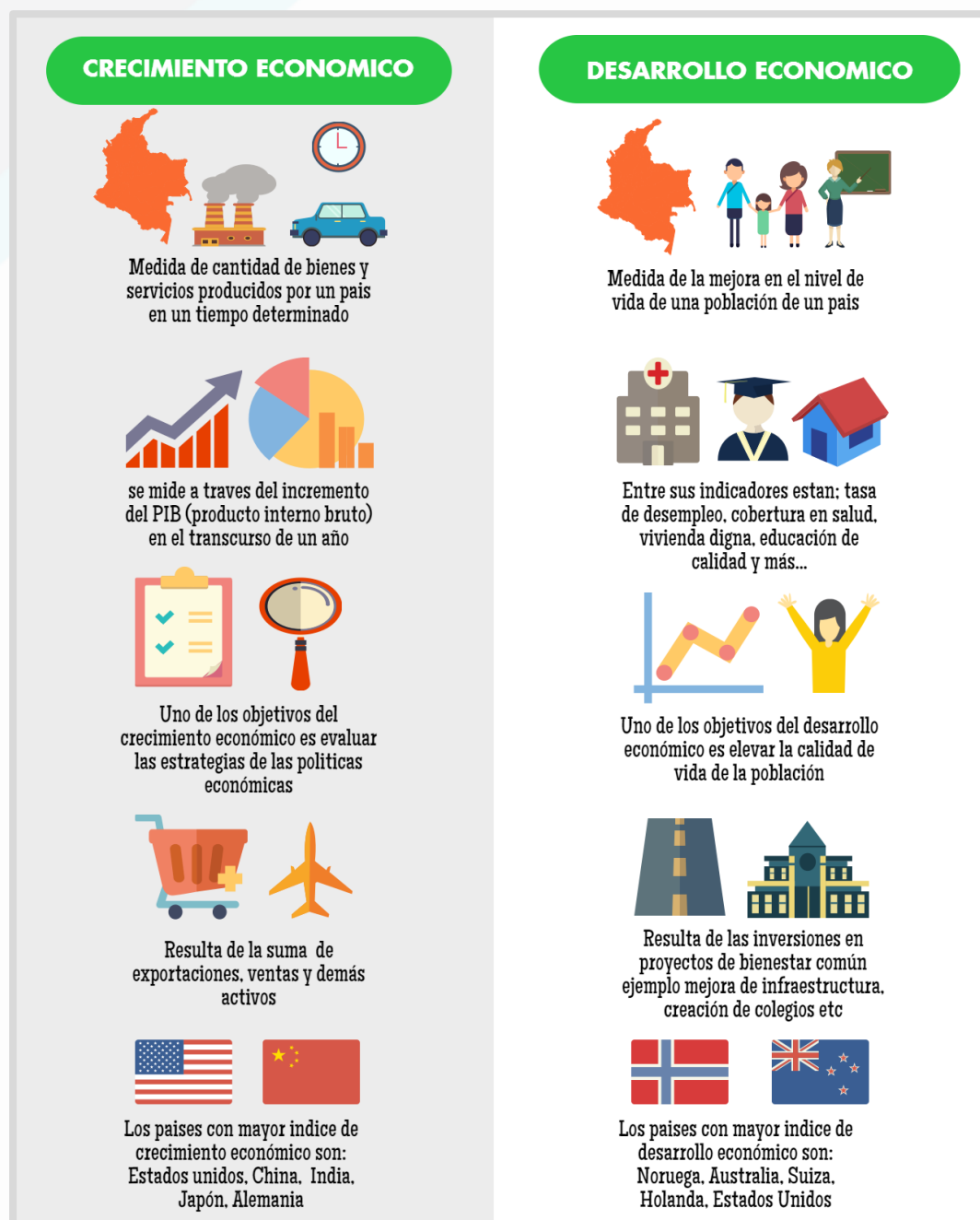
Relación entre desarrollo humano y crecimiento económico

Como hemos mencionado, el desarrollo humano es un concepto amplio que lo ligado al crecimiento y al desarrollo económico. Aborda las oportunidades que tienen las personas de poder acceder a una vida más larga, saludable y plena. De hecho, existe una relación estrecha entre estos conceptos. Por una parte, el crecimiento económico sienta las bases de recursos que posibilitan la mejora sistemática en el desarrollo humano. Por la otra, el ascenso de la calidad de la mano de obra (capital humano) contribuye de manera importante al crecimiento económico.

Puede reconocerse una doble causalidad entre estos fenómenos. En un sentido que una economía logra mayores resultados en cuanto a crecimiento económico, puede destinar más recursos a mejorar la calidad de vida y se van dando mejoras sustantivas en el bienestar general. El mayor desarrollo a su vez, provoca una población con más individuos capacitados, creativos, con mejor salud, etc., que favorecen la consecución subsiguiente de nuevas mejoras en lo estrictamente económico. Sin embargo, esta inter relación puede ser neutralizada en contextos de elevada desigualdad.

Por otro lado, el desarrollo humano contribuye a aumentar el ingreso nacional y mejorar la distribución entre los hogares.

Figura 9. Relación entre desarrollo humano y crecimiento económico



Fuente: Quijano, 2016, <https://www.marketingyfinanzas.net/2016/09/diferencia-entre-crecimiento-y-desarrollo-economico-2/>

¿Cómo se miden el desarrollo económico y el desarrollo humano?

Tradicionalmente, se midieron por el PIB per cápita. Sin embargo, nuevas revisiones teóricas permitieron refinar los indicadores e incorporar variables de índole social.

Como puede observarse en la tabla, en América Latina, caracterizada por niveles relativamente altos a nivel mundial de desarrollo humano, los cambios han sido

menos notorios en materia de crecimiento económico. En algunos de los casos, se ubican en la situación denominada **círculo virtuoso**, donde se obtienen buenos resultados en ambas dimensiones (crecimiento y desarrollo).

Otras mediciones: Índice de desarrollo humano (IDH)

El IDH considera conjuntamente tres dimensiones:

- **Salud** (captada a través del indicador esperanza de vida al nacer).
- **Educación** (medida por las variables años promedio de educación de la población adulta de cada país o región en comparación de los años de educación esperados).
- **Estándar de vida** (ingreso nacional bruto per cápita).

Este indicador permite hacer comparaciones entre países, así como medir la evolución en el tiempo al analizar cada país o bloques de países integrados regionalmente.

Considerar este indicador puede brindar información importante no solo para el diseño y monitoreo de políticas públicas, como podría requerir un gobierno o un organismo internacional, sino también ser de interés para las empresas privadas que necesitan jerarquizar o comparar zonas alternativas, ya sea para localizar una sede o para abrir un nuevo mercado.

El siguiente extracto sintetiza la utilidad del indicador y sus usos múltiples.

La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano

El primer Informe sobre Desarrollo Humano, publicado en 1990, comenzó con una premisa simple que ha orientado todo su quehacer posterior: “La verdadera riqueza de una nación está en su gente”. Al corroborar esta afirmación con un cúmulo de datos empíricos y una nueva forma de concebir y medir el desarrollo, el Informe ha tenido un profundo impacto en las políticas de desarrollo en todo el mundo.

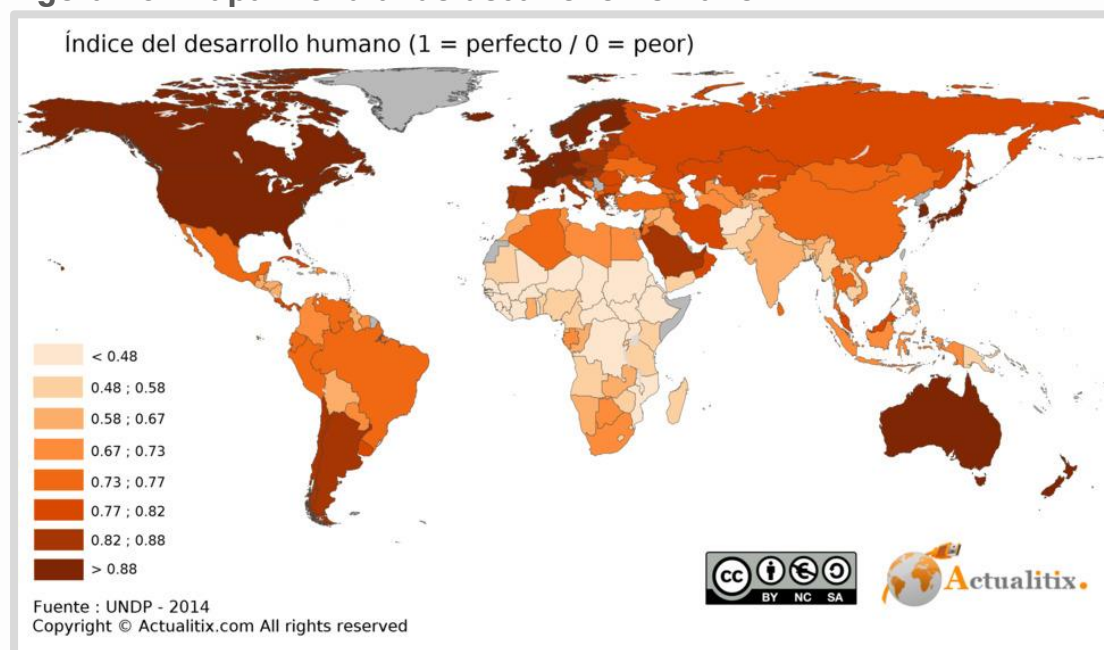
Esta edición especial conmemorativa del vigésimo aniversario contiene algunos comentarios introductorios de Amartya Sen, economista ganador del Premio Nobel, quien trabajó con el fundador de la serie, Mahbub ul Haq, en la concepción del primer Informe sobre Desarrollo Humano e inspiró y participó en varias de sus ediciones posteriores.

El Informe 2010 mantiene la tradición de ir más allá del paradigma del desarrollo. Por primera vez desde 1990, hace un recuento exhaustivo de las últimas décadas y reconoce tendencias y patrones muchas veces inesperados que aportan lecciones importantes para el futuro. Esta diversidad de caminos hacia el desarrollo humano demuestra que no existe una fórmula única para el progreso sostenible, y que es posible y se han logrado avances extraordinarios a largo plazo aún sin un alto nivel de crecimiento económico.

Mirando más allá de 2010, este Informe analiza aspectos cruciales del desarrollo humano, desde las libertades políticas y el empoderamiento hasta la sostenibilidad y la seguridad humana –y esboza un programa más amplio de investigaciones y políticas para responder a estos desafíos.

Según escribe Amartya Sen: “Veinte años después de la publicación del primer Informe sobre Desarrollo Humano, los logros conseguidos ameritan grandes celebraciones. Pero también debemos mantenernos alertas para encontrar formas de mejorar la evaluación de las adversidades de antaño y de reconocer, y responder, a las nuevas amenazas que ponen en riesgo el bienestar y la libertad humana” (Desarrollo humano, 2019, <http://desarrollohumano.cl/idh/informes-mundiales/informe-sobre-desarrollo-humano-2010/>).

Figura 10. Mapa mundial de desarrollo humano



Fuente: Actualitix (2016) recuperado de <https://es.actualitix.com/pais/wld/indice-de-desarrollo-humano-por-pais.php>

La figura anterior permite visualizar el desarrollo humano a nivel mundial y regional respectivamente. Estas herramientas permiten comparaciones simples, que pueden luego completarse con el análisis detallado de indicadores más sofisticados.

4.2.3 Distribución del ingreso y la riqueza

Indicadores de pobreza y desigualdad

En términos generales, la pobreza es la incapacidad de las personas para vivir de una manera tolerable. El problema, nuevamente, es cómo aproximar este concepto tan abstracto para poder captarlo a través de medidas estadísticas.

Como en otras problemáticas sociales, resulta dificultosa la definición operativa de un término tan cotidiano y que se percibe como relativamente sencillo de especificar. En este caso, la situación de pobreza o de no pobreza de un hogar determinado. Se requiere, por una parte, trabajar con una definición unívoca y objetiva de la situación a medir (al menos desde el punto de vista de la clasificación de los sujetos de las muestras de trabajo) y, además, tener en cuenta de manera razonable las principales dimensiones de la problemática.

Surgen, al menos, dos concepciones relevantes para caracterizar a los hogares en tal sentido: el concepto de **pobreza absoluta** y el de **pobreza relativa**.

“El concepto de pobreza absoluta sostiene que existe un núcleo irreductible de privación absoluta y no satisfacerla revela una condición de pobreza en cualquier contexto” (INDEC, 2003, p. 1). Esa noción se refiere a la imposibilidad de satisfacer diferentes necesidades consideradas elementales en un momento determinado con las pautas de consumo de una sociedad específica. Esta visión se relaciona con determinar acciones y estrategias tendientes a solucionar las necesidades universalmente aceptadas como básicas. Este enfoque (utilizado en la mayoría de los países en desarrollo), es susceptible de implementarse a través dos procedimientos básicos (por detrás de los cuales hay dos concepciones diferentes de pobreza absoluta).

La definición de pobreza como la falta de recursos corrientes frente a las erogaciones necesarias vinculadas con los requerimientos de la vida diaria, se materializa a través de la construcción de líneas de pobreza e indigencia. Esta estimación requiere la elaboración de canastas de consumo (lo que implica saber qué consumen los hogares y cómo es su conformación demográfica), la posterior valorización de la canasta seleccionada a los precios vigentes y el cotejo con la información de ingresos de los hogares. Si los ingresos del hogar son inferiores a la línea de pobreza (el valor monetario de la canasta de consumo que incluye los bienes y servicios básicos) se dice que el hogar es pobre. Si los ingresos son

inferiores a la línea de indigencia (el valor de canasta de alimentos mínima requerida) se considera que el hogar es indigente o pobre extremo.

Generalmente en este enfoque no se hacen distinciones al interior del grupo de los hogares con ingresos iguales o superiores a la línea de pobreza (hogares no pobres).

Una segunda perspectiva de la pobreza absoluta se corresponde con las manifestaciones materiales de la misma (en diversos estudios se identifica como **pobreza estructural**). Para clasificar a la población bajo estudio según su situación de pobreza, se verifica el acceso (o la falta del mismo) a ciertos servicios considerados básicos en un momento dado en una sociedad específica. En Argentina, las denominadas **necesidades básicas insatisfechas** (NBI) se desprenden de considerar si los hogares no cuentan con adecuados servicios de viviendas, nivel de instrucción mínimo del jefe de hogar y asistencia escolar de los menores del hogar. Este enfoque despierta diversas críticas y presenta limitaciones. Una de ellas es que solo capta situaciones extremas. Además, no hay diferencia entre carencia absoluta en relación con una necesidad y las privaciones en grados de intensidad. Otra falencia es la subjetividad con que se definen los niveles mínimos de satisfacción de las diferentes necesidades y la especificación misma de cuáles son las necesidades básicas a satisfacer.

También presenta problemas de índole operacional como la incorporación de indicadores a los que no todos los hogares están expuestos. Por ejemplo, no todos los hogares están expuestos al riesgo de ser considerados NBI por hacinamiento, sino solo aquellos hogares con más de dos miembros; y al de menores que no asisten a establecimiento escolar, solo aquellos hogares con menores en edad escolar.

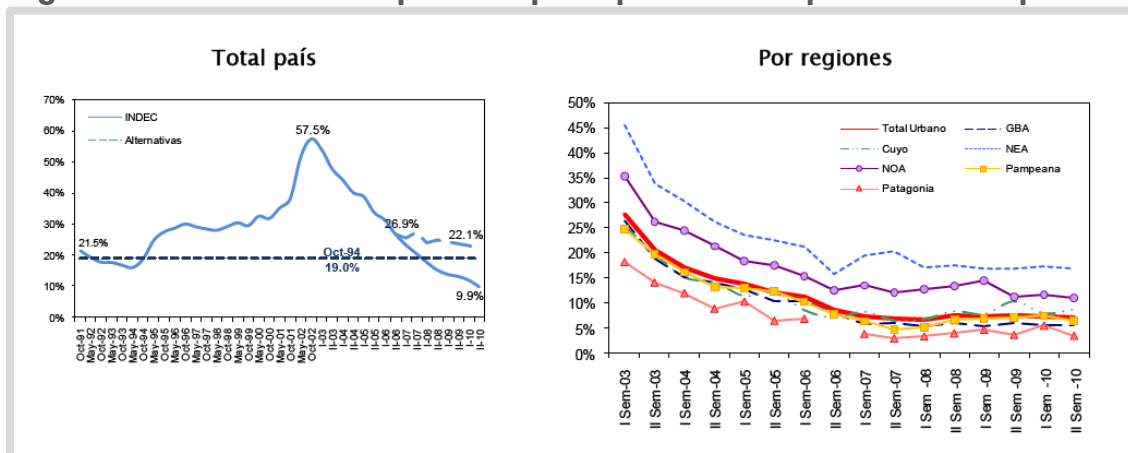
En esta línea de trabajo se ha propuesto recientemente el Índice de Privaciones Materiales de los Hogares, el cual considera cuatro situaciones posibles en relación con dos dimensiones: una patrimonial y otra vinculada con los recursos corrientes. A partir de este índice se clasifica a los hogares en los que no presentan ninguna de las privaciones analizadas; los que presentan ambos tipos de privaciones; los que manifiestan solo privación patrimonial (medida esta dimensión a partir de los materiales constructivos de la vivienda en la que el hogar reside); y los hogares que presentan solo carencias vinculadas con la insuficiencia de sus recursos corrientes (operacionalizada con la relación entre los años de escolaridad formal aprobados por los perceptores de ingresos del hogar y la cantidad total de miembros del hogar)⁶.

Un segundo tipo de enfoque (utilizado con más frecuencia en los estudios sobre pobreza en los países desarrollados) hace referencia a la pobreza relativa. Este

6 Gómez, A., Mario, S. y Olmos F. (2003) hacen una comparación de los resultados de aplicar esta metodología en relación con la de NBI con datos del Censo Nacional de Población y Viviendas 2001.

enfoque considera dos aspectos importantes desde el punto de vista económico. En el caso de los bienes y servicios que tiene en cuenta, analiza no solo aquellos que son necesarios para la supervivencia, sino también los que son un requisito para el desarrollo de las funciones sociales que cualquier ciudadano pretende desarrollar (por más que podrían ser consideradas superfluas en el primer enfoque señalado). Por ejemplo, la imposibilidad de acceder a comodidades en la vivienda, sufrir diferentes problemas ambientales, de vecindario y entorno, deterioro de la vivienda, carencias de bienes deseados (como automóvil o electrodomésticos), o carencias primarias (vinculadas al acceso a distintos tipos de alimentos y otros bienes fungibles).

Figura 11. Evolución del porcentaje de personas bajo la línea de pobreza



Fuente: IERAL, 2010, p. 114.

Desde una perspectiva más amplia, Sen (2000) considera a “la pobreza como la privación de capacidades básicas y no meramente la falta de ingresos”(p. 114), si bien reconoce a esta última como una de las principales causas. La privación de capacidades está asociada con las características de la persona (edad, sexo, papeles sociales, lugar, educación, sistema epidemiológico, la distribución de tareas y recursos al interior de los hogares, etc. Estos aspectos sumados a la falta de ingreso, implican la imposibilidad de convertir los ingresos en funciones. Esta visión está asociada con el enfoque de pobreza relativa: “ser relativamente pobre en un país rico puede ser una gran desventaja desde el punto de vista de las capacidades, incluso cuando la renta absoluta es relativamente alta según los parámetros mundiales” (Sen, 2000, 115).

A fin de captar de alguna manera la idea de pobreza relativa⁸, se clasifica a la población no pobre, en dos grupos: aquellos que se encuentran en los dos deciles de ingresos superior y el resto de los no pobres. Así tendremos determinadas cuatro situaciones mutuamente excluyentes: pobreza extrema (indigencia),

⁸ En estudios para países desarrollados se toman puntos de corte del ingreso individual o familiar en términos de la distribución de ingresos (por ejemplo, se clasifica como pobre a aquellos individuos con ingresos inferiores al 60% de la mediana de la distribución de ingresos para el total de individuos).

pobreza no extrema (pobreza), no pobreza con ingresos medios y no pobreza con altos ingresos.

Medición de la pobreza en la Argentina

La medición en este país se basa en la pobreza por insuficiencia de ingresos (pobreza absoluta con la metodología de la línea de pobreza). Sin embargo, se analizó la situación de la población con Necesidades Básicas Insatisfechas con datos censales (con las consabidas ventajas cobertura y alcance con respecto a otras fuentes primarias de datos), al menos para los últimos tres operativos.

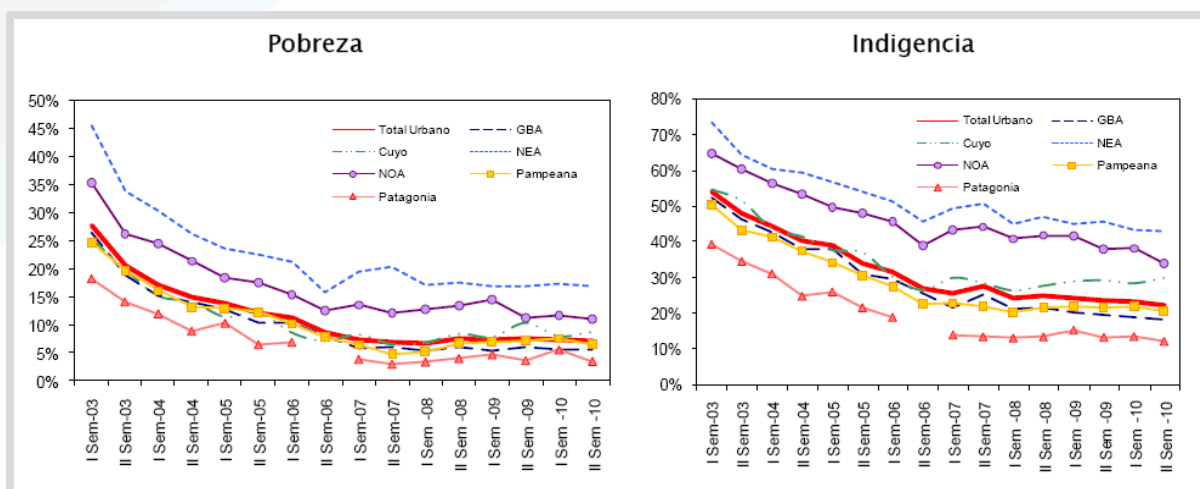
La medición de la pobreza en Argentina con el método de las líneas de pobreza, si bien fue introducida en 1988, recién se aplica de manera sistemática para Gran Buenos Aires desde inicios de los '90 y para el resto de los aglomerados urbanos a partir de 2001 (Lee, 2003).

La línea de pobreza puede determinarse de distintas maneras: a) la ingesta calórica directa, b) la ingesta de energía alimentaria y c) el costo de las necesidades alimentarias. El primer método asocia pobreza con desnutrición. La segunda opción, también mide consumo y determina la línea con el valor de consumo per cápita con el que se espera que una unidad familiar satisfaga sus requisitos calóricos (proporciona un concepto monetario y no solo nutricional). Estas líneas de pobreza pueden no representar un mismo nivel de bienestar a lo largo del tiempo y entre grupos. En nuestro país se trabaja con una tercera definición ya que el intento que se hizo para analizar la pobreza por el lado de consumo (basada en la ENGH 1996-97) dio resultados poco confiables (Lee, 2003). Esta definición marca el valor de consumo necesario para satisfacer las mínimas necesidades de subsistencia.

Para cada hogar se consideran las diferencias en la composición demográfica (cantidad de miembros de cada sexo y edad), para aplicar una medida de consumo equivalente. Un hogar, dada su composición demográfica, es considerado pobre si los ingresos que reciben todos los miembros del hogar no son suficientes para comprar la canasta básica.

La línea de pobreza tiene en cuenta tanto alimentos como otros bienes y servicios. Se estima una segunda medida (línea de indigencia) que delimita los hogares con y sin recursos para satisfacer necesidades alimentarias básicas.

Figura 12. Evolución del porcentaje de personas bajo la línea de pobreza y de indigencia por regiones geográficas



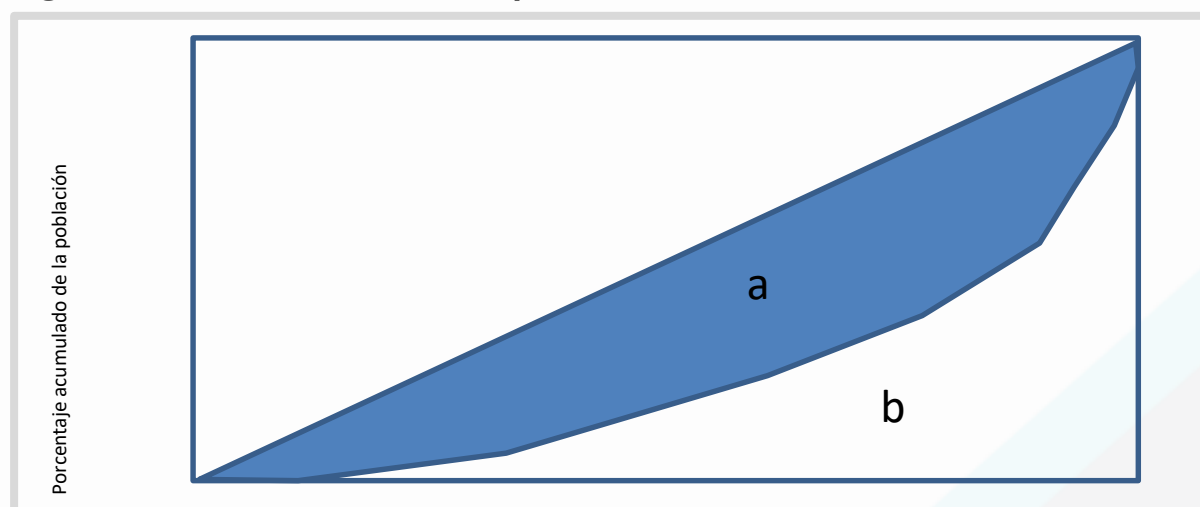
Fuente: IERAL, 2010, p.100.

Esta metodología tampoco está libre de problemas: se requiere especificar las necesidades, así como el método más adecuado para satisfacerlas por parte de los hogares. Esto deriva en las preguntas ¿qué cesta de consumo elegir y a cuánto valorizarla? ¿Qué diferencias hay entre regiones? Tampoco tiene en cuenta economías de escala en el componente no alimentario de la canasta y no incluye bienes como los gastos en útiles escolares (con significativo impacto en los hogares con individuos en edad escolar en determinadas épocas del año).

Distribución del ingreso

La distribución del ingreso puede describirse de diferentes maneras. Una de ellas es calcular qué porcentaje de la población se encuentra en cada estrato de ingresos.

Figura 13. Coeficiente de Gini a partir de la Curva de Lorenz

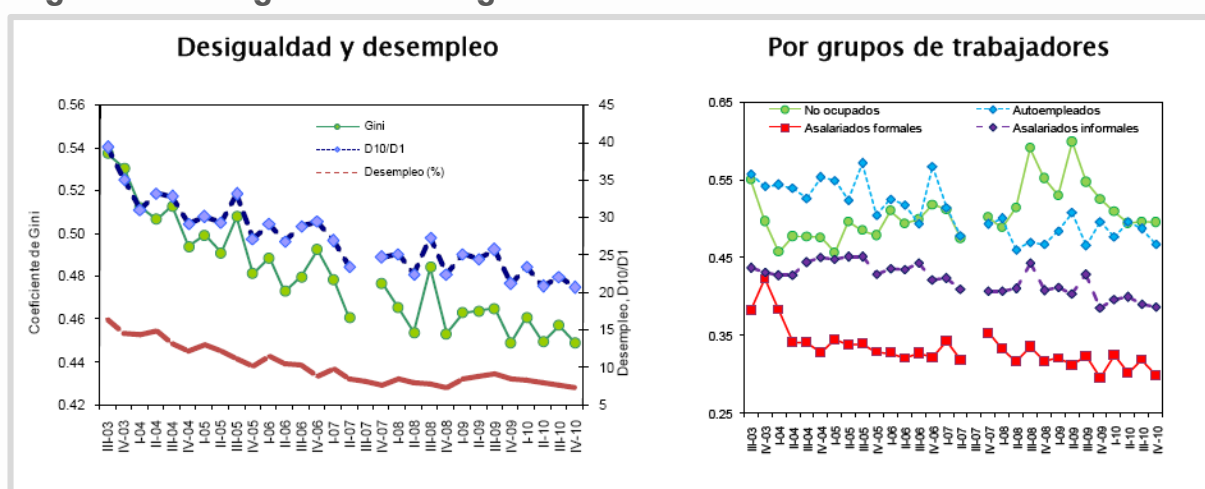


Fuente: Elaboración propia.

La curva de Lorenz es el gráfico utilizado habitualmente para mostrar la distribución relativa del ingreso en el total de la población o de hogares. Esta curva se traza ubicando en el eje horizontal el porcentaje acumulado de personas (u hogares) y en el eje vertical el porcentaje acumulado del ingreso.

El Coeficiente de Gini: es un indicador cuyo valor puede resultar entre 0 y 1. El valor 0 indica igualdad perfecta, que ocurre cuando todos los individuos de esa sociedad obtienen idénticos ingresos. El otro valor extremo, 1, corresponde con la desigualdad perfecta, en la cual la persona más favorecida recibe todo el ingreso, y el resto de los individuos de esa sociedad no reciben ningún ingreso. La mayoría de los casos se encuentra en los niveles intermedios, siendo más o menos igualitaria la distribución de acuerdo con cuál de los extremos se aproxima más el Coeficiente de Gini.

Figura 14. Desigualdad en Argentina



Fuente: Cruces y Gasparini, 2013, p. 112.

4.2.4 Impactos de la nueva economía (la economía de las tecnologías de información)

La denominada **nueva economía** se asocia con los avances derivados de explosión de innovaciones en la información tecnológica, materializadas a través de equipos, *software*, aplicaciones, tecnología para la comunicación, especialmente Internet. De alguna manera, como menciona García Páez (2005) lo que hace pensar en estos avances como una nueva revolución industrial es la "aceleración en la difusión de Tecnologías de Información" (García Páez, 2005, p. 112). Las nuevas tecnologías y la difusión de Internet han implicado aumentos sin precedentes en la capacidad de almacenamiento, velocidad y costos de comunicación, cantidad y variedad de datos analizables, casi en tiempo real.

La discusión se basa en tratar de separar este fenómeno de raíz fundamentalmente tecnológica de otros similares, como la globalización, la mayor competencia en los mercados, los cambios laborales, las nuevas estructuras en el mercado financiero.

Una de las consideraciones importantes en relación al crecimiento y desarrollo económico es que, para aprovechar los beneficios de las tecnologías de las comunicaciones y la información, se necesita intervención gubernamental y políticas sanas (García Páez, 2005). Las innovaciones tecnológicas tienen mayor impacto cuando es posible incorporar y difundirlas más rápidamente. Esta velocidad se asocia con la posibilidad de reducir los costos asociados.

García Páez (2005) destaca algunas propiedades de las innovaciones tecnológicas que se relacionarían con una revolución económica en productividad:

- **Extensiva:** las innovaciones tecnológicas han mejorado la productividad en diversos sectores, de manera generalizada.
- **Catalizadora:** las innovaciones tecnológicas favorecen la mayor competencia y transparencia de los mercados. Además, permite a los consumidores informarse sobre opciones, prestaciones y precios con menor costo. En la perspectiva productiva, permite reducir diversos costos a través de la incorporación de más alternativas de proveedores y actualización tecnológica.
- **Global:** las economías de transporte y comunicación han generado esquemas de producción y comercio globalizados. La difusión de la tecnología se acelera también gracias a mercados más amplios a menor costo.
- **Autorreproducible:** las innovaciones tecnológicas generan nuevas posibilidades de reducción de costos, mayor eficiencia y aumentos de productividad.

Preocupaciones que persisten

Si bien son destacables las ventajas que tiene la difusión de los cambios tecnológicos en comunicaciones, informática y datos, se anticipa las siguientes preocupaciones:

- Las diferencias en *stock* de equipos (y sus respectivas actualizaciones permanentes), así como el acceso a conectividad con fuertes desigualdades condicionan el crecimiento futuro de los países y sus posibilidades de ingresar en régimen de innovación virtuoso.

- Es necesaria una regulación eficiente por parte del Estado para conseguir resultados fuertemente diferenciados: derechos de propiedad, inversión extranjera, derecho laboral, defensa a los consumidores, adecuación del sistema educativo, concentración en grandes corporaciones tecnológicas, funcionamiento de un sistema financiero cada vez más digital.

Referencias

Actualixit (2016) PIB per capita 2015. Recuperado de <https://es.actualitix.com/doc/mapa/wld/mapa-pib-per-capita-en-el-mundo.jpg>

Bloch, R. y Oddone, N. (2007) Las PyMES en Italia: ¿Por qué estudiar un modelo exitoso? Universidad de Belgrano. Recuperado en: <http://repositorio.ub.edu.ar/handle/123456789/4786>

Cerro, A. y Meloni, O. (1999) *Distribución del ingreso, desempleo y delincuencia en Argentina*. Recuperado de http://www.aaep.org.ar/anales/works/works1999/cerro_meloni.pdf

Cruces, J. y Gasparini, L. (2013) *Políticas sociales para reducir la desigualdad y pobreza en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: CEDLAS.

Desarrollo humano (2019). *Informe sobre Desarrollo Humano 2010*. Recuperado de <http://desarrollohumano.cl/idh/informes-mundiales/informe-sobre-desarrollo-humano-2010/>

Desjardins, J. (5 de julio de 2017). *Half of expected world GDP growth in the next 2 years will come from the US and China*. Recuperado de <https://www.businessinsider.com/global-gdp-growth-contributions-chart-2017-6>

García Páez, B. (2005). El paradigma Nueva Economía: mitos y realidades. *Economía UNAM*, 2(5), 112-129. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2005000200007&lng=es&tlng=es.

Gómez, A., Mario, S. y Olmos, F. (2003). *Índice de privación material de los hogares (IPMH): desarrollo y aplicación con datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, 2001*. VII Jornadas Argentinas de Estudios de Población AEPA. Neuquén, 14-16 de noviembre 2001.

Guevara, R. (2012) Crecimiento Sostenido, Competitividad y Desarrollo económico regional del Perú. *Estrategia*. Año 7, Número 27.

IERAL (2010). *Una Argentina competitiva, productiva y federal*. Recuperado de: http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/1548.pdf

INDEC (1997). ¿Cómo se mide el desempleo en Argentina? Recuperado de: <https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/metempleo1.pdf>

INDEC (2003). *Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina* [documento en línea]. Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/pobreza2.pdf>

INDEC (2019) *Mercado de trabajo. Tasas e indicadores socioeconómicos*. [documento en línea]. Recuperado de: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/mercado_trabajo_eph_4trim18.pdf

Lee, H. (2003). *Poverty Measurement in Argentina, Background Paper No. 8, Argentina – Crisis and Poverty 2003*, World Bank Report No. 26127-AR.

Mankiw, G. (1998). *Principios de economía*. Madrid: McGrawHill.

Morettini, M. (2009) *El modelo de crecimiento de Solow*. Macroeconomía I. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.

OIT Organización Internacional del Trabajo (2013). *Estadísticas del trabajo y de la fuerza de trabajo*. ILO: Ginebra.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (1997). *Índice de desarrollo Humano*. (hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2013_es_complete.pdf)

Quijano, G. (4 de septiembre de 2016). *Cuál es la diferencia entre Crecimiento y Desarrollo Económico – Infografía*. Recuperado de <https://www.marketingyfinanzas.net/2016/09/diferencia-entre-crecimiento-y-desarrollo-economico-2/>

Redacción The Wall Street Journal (2010) *Porqué algunas celebridades ganan más que otras*. *The Wall Street Journal* [edición digital]. Recuperado de: <https://www.wsj.com/articles/SB129020010464559093>

Rodríguez Asien, E. (2015) “Algunos aspectos del desarrollo económico de Japón y los tigres asiáticos”. Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón. Recuperado en: <http://www.eumed.net/rev/japon/>

Salai-Martin, X. (2000) *Apuntes del crecimiento económico*. Antoni Bosch editor: Barcelona.

Sen, A. (2000) *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Planeta.

Youth employment decade (2017). *Previsión de la tasa de desempleo en el mundo*. Infografía. Recuperado de: <http://www.youthemploymentdecade.org/wp-content/uploads/2017/05/mapamundi-pegasusOK-1140x500.gif>