

EL EFECTO DE LA INFLACIÓN EN LA DESIGUALDAD ECONÓMICA*

LORENZA MARTÍNEZ TRIGUEROS^a

I. Introducción

En base a las experiencias recientes en estabilización económica se ha formado la idea de que aún cuando la estabilización económica ha llevado consigo aumentos en las tasas de crecimiento, los beneficios no han alcanzado a toda la población, especialmente a las clases más bajas. Esta preocupación es aun mayor al observar que los costos iniciales de estabilizar recaen en mayor proporción sobre la población más pobre. Ejemplo de lo anterior es el siguiente párrafo tomado de la revista *Finance and Development* (IMF, septiembre de 1998):

Desde el comienzo de los 90s la producción global ha aumentado en más de 3 por ciento por año, y la inflación ha disminuido en la mayor parte de las regiones. Sin embargo, algunos grupos de individuos se han beneficiado más que otros y las disparidades han aumentado en muchos países.

Esta preocupación aunada a la falta de evidencia empírica formal en esta área motivó la presente investigación, que analiza la relación entre inflación y desigualdad. De esta manera el mejor entendimiento de los efectos distributivos de la inflación y del proceso de estabilización económica puede ayudar a evaluar este tipo de procesos e inclusive a diseñarlos en base a su efecto sobre los estratos más pobres.

* Clasificación JEL: E31 O15 Versión modificada del trabajo ganador del Premio de Banca Central "Rodrigo Gomes 1999", publicado originalmente en la Serie Estudios del CEMLA (México).

^a La autora pertenece a la Dirección de Estudios Económicos del Banco de México. Agradezco los comentarios de Agustín Carstens, Moisés Schwartz y de los participantes del Seminario de la Dirección de Estudios Económicos del Banco de México, así como la ayuda de Judith Frías en la elaboración de este documento. Las opiniones contenidas en este documento corresponden exclusivamente al autor y no representan el punto de vista del Banco de México.

Cuadro 1

Promedios Mundiales		
	Inflación	Índice de Gini
50's	7.27 (12.07)	45.42 (7.76)
60's	5.20 (8.07)	40.40 (10.53)
70's	11.81 (7.91)	40.81 (9.68)
80's	16.06 (16.70)	40.40 (9.89)
90's	15.47 (17.37)	41.96 (10.95)

La percepción de que los procesos desinflacionarios tienen un efecto regresivo sobre la distribución del ingreso puede basarse en información como la contenida en el cuadro 1, que muestra para varias décadas, la inflación promedio y el promedio del índice de desigualdad de una muestra de más de 124 países. En este cuadro se aprecia que si bien la inflación creció monótonicamente de los 60s a los 80s la desigualdad disminuyó. Mientras que de los 80s a los 90s la inflación promedio cayó a la vez que la desigualdad aumentó.

La relevancia de analizar la desigualdad radica en que ésta contribuye de una manera importante en el bienestar económico. Otra variable relevante en este aspecto es el crecimiento económico. Sin embargo, debido a que la relación de la inflación con dicha variable se ha estudiado ampliamente¹, ésta no se analizará en este trabajo. En su lugar, se busca fundamentar si altas tasas de inflación tienen un efecto regresivo en la distribución del ingreso, y si los costos y beneficios de llevar a cabo un proceso de desinflación se distribuyen de

¹ En esta literatura destaca Barro (1997), Braumann (2000) resume los resultados encontrados en la literatura.

manera inequitativa entre los diferentes estratos económicos de la población. Con este fin se utilizará una base de datos de panel que incluye a más de 100 países durante el período 1950-1996. En este trabajo no se pretende analizar en detalle los canales por los que la inflación y la desinflación afectan la distribución del ingreso, sino simplemente encontrar si existen ciertas regularidades entre los diferentes países en cuanto al efecto de la inflación sobre la desigualdad. Sin embargo, al llevar a cabo el análisis empírico se controla por variables exógenas que afectan tanto a la desigualdad como a la inflación y que podrían causar una correlación espuria entre estas variables.

Los resultados obtenidos más importantes se describen a continuación. Utilizando los datos del panel, se encontró que una disminución en la inflación de 5 puntos porcentuales en un país como México llevaría a una disminución en la desigualdad de entre 1 por ciento y 6 por ciento en el largo plazo. Aun tomando el efecto de corto plazo encontramos que éste es positivo y significativo aunque de menor magnitud. Al controlar por variables exógenas como: términos de intercambio, nivel de apertura y gasto del gobierno, el efecto regresivo de la inflación se mantiene aunque resulta de menor magnitud.

Con el propósito de encontrar que tan robustos eran estos resultados, se analizaron los episodios de crisis inflacionarias experimentados de 1960 a la fecha. Se encontró que cuando un país cae en un período de crisis, con inflaciones mayores a 40 por ciento², la desigualdad aumenta y se sigue deteriorando conforme avanza la crisis. Cuando termina la crisis la desigualdad será mayor que cuando comenzó la crisis, pero irá disminuyendo conforme avanza el período de estabilidad.

En base a información de 8 ciudades de la República Mexicana se encontró que aun en el corto plazo la inflación deteriora la distribución del ingreso. Esto es, una reducción en la inflación de 5 puntos porcentuales llevaría a una mejora en la distribución del ingreso de aproximadamente 2 por ciento, tres meses después de dicho aumento. Manteniendo el ingreso medio de la población constante, dicho efecto sería equivalente a un aumento de 11.4 por ciento del ingreso per cápita del quintil más pobre de la población, aunado a una reducción de 0.7 por ciento del ingreso del quintil más rico.

² De acuerdo con la definición de Bruno et al (1995).

En relación a la literatura en este tema, existe una falta de consenso en la discusión de que estratos de la población son los que absorben los costos de la inflación y cuales absorben los costos del proceso de desinflación. Debido a que existen argumentos en favor tanto del efecto regresivo de la inflación como de su efecto progresivo y a la falta de evidencia empírica, resulta difícil avanzar en la discusión. Lo anterior ocasiona que ciertos grupos económicos se opongan a llevar a cabo un proceso desinflacionario debido a que consideren que los costos de éste recaigan desproporcionadamente sobre los estratos más bajos de la población. Mientras que otros grupos apoyen este tipo de proceso argumentando que dicho grupo de la población es el que se ve más afectado por la persistencia de altas tasas inflacionarias. Por lo anterior se considera que el llevar a cabo un análisis empírico sobre este tema podría proporcionar información que contribuyera a fundamentar la discusión.

Para el caso de Estados Unidos existe una gran cantidad de evidencia empírica sobre este tema, la mayoría encontrando que en el corto plazo aumentos en la inflación mejoran la distribución del ingreso o en el mejor de los casos la dejan constante (Blinder y Esaki 1978; Blank y Blinder 1986; Cutler y Katz 1991 y Romer y Romer 1998). Sin embargo, también para el caso de Estados Unidos se ha encontrado que por el lado del gasto, la inflación tiene un efecto regresivo debido a las distorsiones en precios que genera (Jorgenson y Slesnick 1983). Por lo que respecta a otros países se tiene evidencia para Argentina, Israel y Surinam. Un estudio realizado para Argentina por Ahumada et al (1992) encuentran que entre 1980 y 1990 el quintil más pobre pagaba un 8.6 por ciento de su ingreso como impuesto inflacionario, mientras que el quintil más rico solo pagaba un 3 por ciento. En los años de hiperinflaciones estas cifras llegaron a 13.6 por ciento y 4.8 por ciento respectivamente. Achdut (1996) encuentra para Israel que durante el período de alta inflación, ésta tuvo un impacto progresivo. Mientras que durante el período de estabilidad la incidencia fue regresiva. Horwitz y Weinhold (1998) encuentran un efecto regresivo importante de la inflación para el caso de Surinam. Para México, Cervantes (1983) utiliza la distribución de las tenencias de efectivo para 1977 para estimar la incidencia de un impuesto inflacionario. Bajo un nivel de inflación tal que reduzca el valor de las tenencias de billetes y monedas en términos reales en un 1% del ingreso total (anual), el decil más bajo de la población pagaría 5.3% de su ingreso por concepto del impuesto inflacionario

mientras que el más alto solo pagaría el 0.6% de su ingreso. Estas cifras suponen que las familias mantienen sus acervos monetarios en términos reales, de manera que éstos se estarían renovando a través de nuevas adquisiciones de efectivo.

El único estudio a nivel internacional que se encontró fue el realizado por Romer y Romer (1998), quienes encuentran que en el largo plazo la inflación tiene un efecto regresivo, y que una reducción en la inflación de cinco puntos porcentuales mejoraría la distribución para un país como México entre 1.5 por ciento y 2.5 por ciento.

En base a los resultados de este trabajo y a los obtenidos en otros trabajos en cuanto a los beneficios de disminuir la inflación, se puede concluir que la oposición a las políticas de desinflación se basa más en intereses particulares que en una preocupación real por los estratos poblacionales bajos. Alternativamente, la oposición a programas que buscan disminuir el ritmo de crecimiento de los precios puede deberse a que se le da mayor peso a los efectos de muy corto plazo (menores a cuatro años), ya que puede suceder que en este plazo se deteriore la distribución. Esto es, que se considere una tasa de descuento muy alta, de manera que los costos de corto plazo reciban una mayor ponderación que los beneficios de mediano y largo plazo.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. La segunda sección describe los canales por los que la inflación afecta a la distribución del ingreso. En esta sección también se considera el efecto en la desigualdad económica, desde el punto de vista conceptual, de llevar a cabo un proceso desinflacionario. En la tercera sección se lleva a cabo el análisis empírico del efecto de la inflación en la distribución del ingreso, considerando primero el efecto de largo plazo y posteriormente el de corto plazo. En la sección cuarta, se desarrolla un análisis empírico de los efectos distributivos de las crisis inflacionarias y de sus correspondientes procesos desinflacionarios. La quinta sección presenta un breve análisis para el caso de México y la sexta sección concluye.

II. El efecto de la Inflación y de los Programas Desinflacionarios en la Desigualdad Económica

Existe poca investigación y falta de consenso en cuanto a la distribución entre los distintos estratos de la población de los costos de la inflación. De acuerdo a Furman y Stiglitz (1998) estos costos caen desproporcionadamente sobre los

estratos más altos de la población. Dicho autor argumenta que esto ocurre porque la mayoría de los ingresos de los más pobres provienen de subsidios del estado que en general están perfectamente indizados a cambios en la inflación. Por otro lado, el quintil más alto recibe una proporción más alta de sus ingresos de activos financieros los cuales sólo se cubren parcialmente de cambios inesperados en la inflación. Otro argumento que apoya dicha hipótesis es que en muchos casos altas tasas de inflación son provocadas por políticas fiscales expansionistas, que tienden a aumentar el gasto social ayudando a las clases más bajas.

A pesar de la visión de Furman y Stiglitz (1998) existe un número considerable de artículos que fundamentan la existencia de un efecto regresivo de la inflación y muchos otros concluyen que la evidencia actual resulta ambigua. Algunos autores (Slenick 1990) incluso han nombrado a la inflación como el “impuesto más cruel” por su impacto regresivo. En esta sección se desarrollan los argumentos que justifican ambos puntos de vista.

La inflación puede afectar la desigualdad económica vía el ingreso, la riqueza o el gasto de la población. Por lo que respecta a los ingresos, se ha considerado que la distribución factorial del producto entre capital y trabajo está relacionada con la desigualdad de la población. Sin embargo, se ha encontrado que los ingresos por remuneraciones al trabajo no son necesariamente los más importantes para las clases más pobres, por lo que un análisis de la distribución factorial es difícil que contribuya al entendimiento de la distribución del ingreso entre los estratos económicos de la población.

Los efectos en las diferentes fuentes de ingreso y de gasto se señalan a continuación:

1. Remuneraciones al trabajo.- Altas tasas de inflación al crear incertidumbre macroeconómica y al distorsionar los precios relativos crean un ambiente poco propicio para la inversión. Bajo este entorno la productividad del trabajo crece a ritmos más lentos que en épocas de estabilidad, por lo que el crecimiento sostenible de los salarios reales se vuelve más lento. Al posponerse las decisiones de inversión también se afecta la creación de

empleos³. Es probable, que ambos efectos tengan un mayor impacto en el trabajo menos calificado.

En general los procesos de ajuste salarial son diferentes para los trabajadores con poca instrucción que para los empleados con mayor calificación. Por ende puede darse que en épocas inflacionarias el pago al trabajo más calificado se ajuste más rápido que el pago al trabajo no calificado, ocasionando un efecto regresivo. Este efecto puede incrementarse, si el efecto sustitución domina al ingreso, debido a que al reducirse el retorno al trabajo los individuos sustituirán trabajo por ocio.

Por ejemplo, en México durante los años 80s era común que los ajustes a los salarios pagados a los obreros se rezagaran con respecto a los ajustes otorgados a los empleados más calificados. Lo anterior sucedió debido a que las negociaciones del salario mínimo se daban en base a la inflación pasada, por lo que cuando la inflación crecía dicho salario se rezagaba. Mientras que cuando caía la inflación, el salario mínimo en términos reales se recuperaba. Dicho efecto impactaba en mayor medida a las remuneraciones de los obreros menos calificados ya que éstas se ajustaban, en el mejor de los casos, conforme al salario mínimo.

2. Intereses y ganancias (pérdidas) de capital.- El efecto más obvio de la inflación es que deteriora el poder adquisitivo del dinero. Los individuos que pagarán una mayor proporción de este impuesto serán aquellos que mantengan relativamente más efectivo o bien que reciban una mayor proporción de su ingreso en efectivo. Es común que la inflación deteriore los ingresos de capital de las clases más bajas, mientras que beneficie a los de los estratos más altos de la población. Esto se da por varias causas. Primero, la gente de menos recursos tiene menor acceso a los mercados financieros, por lo que les resulta más difícil proteger sus ahorros de la inflación. Segundo, los estratos más altos pueden comprar propiedades que generalmente resultan inversiones rentables en épocas inflacionarias. Un estudio realizado para Argentina por Ahumada et al (1992) encuentra que el quintil más pobre pagaba un 8.6 por ciento de su ingreso como impuesto

³ Braumann (2000) analizando la dinámica de un conjunto de variables durante las crisis inflacionarias encuentra que altas tasas de inflación provocan una disminución en la acumulación de capital, lo que lleva a una caída en la demanda de trabajo y en última instancia en el pago al trabajo.

inflacionario, mientras que el quintil más rico solo pagaba un 3 por ciento. En los años de hiperinflaciones estas cifras cambiaban a 13.6 por ciento y 4.8 por ciento respectivamente. Sobra decir que por estas causas la inflación también tendría un efecto regresivo sobre la riqueza.

Por otro lado, la inflación puede tener un efecto progresivo al beneficiar a los deudores sobre los acreedores. Debido a que gran parte de los contratos de créditos no están indizados los deudores se ven beneficiados por los aumentos en la inflación. Sin embargo, no es del todo claro si por lo general los deudores forman parte de los estratos más bajos o más altos de la población.

3. Ingresos netos de impuestos.- Este efecto es conocido como Olivera-Tanzi, el cual se debe a que los impuestos se pagan con cierto rezago, de modo que el pago real resulta menor al cobrado, y por ende el gobierno pierde recaudación con la inflación. Los más beneficiados por la inflación en este caso, resultan ser los deciles más altos ya que tienen mayores posibilidades de retrasar sus pagos de impuestos. Lo anterior se debe a que los más pobres pagan proporcionalmente más impuestos indirectos (i.e. impuestos al consumo) y porque reciben una proporción más alta de su ingreso por salarios los cuales son recibidos netos de impuestos.

Otro efecto de la inflación sobre el sistema impositivo, resulta del hecho de que la mayoría de los sistemas impositivos no se encuentran totalmente indizados, por lo que al subir los ingresos nominales sube la tasa marginal de contribución de los estratos medios y bajos, mientras que la de los más altos se mantiene constante. Esto es, el sistema impositivo se vuelve menos progresivo. Pánuco (1999) encuentra que los salarios reales en México cayeron durante el período 1982-1988 pero la carga fiscal aumentó ya que los rangos de las tasas impositivas marginales no se ajustaron por la inflación. A partir de 1988 se permitió ajustar por inflación al calcularse el impuesto sobre la renta.

4. Transferencias gubernamentales.- En general y sobre todo en los países desarrollados, la gran mayoría de las transferencias gubernamentales y del gasto social se dan en especie, esto es en términos de servicios educativos, servicios de salud, despensas y albergues, entre otros. De esta manera, los beneficios obtenidos quedan perfectamente cubiertos de la inflación, y dado

- que las clases más bajas son las que disfrutan en mayor proporción de estos servicios, se verán menos afectadas por la inflación que las clases más altas.
5. Por el lado del gasto, la distorsión causada en precios relativos por la inflación puede llevar a que la canasta de bienes y servicios consumidos por las clases más pobres se encarezca más rápidamente que la de los deciles más altos de la población. Estas distorsiones pueden deberse entre otros factores por la presencia de “costos de menú”⁴. La literatura empírica indica que para el caso de Estados Unidos, el gasto de los estratos más pobres se deteriora más por la inflación que el correspondiente a los estratos altos de la población (Jorgenson y Slesnick 1983).

Los argumentos presentados arriba consideran las distorsiones causadas por la inflación, sin mencionar los efectos de otros impuestos. Al final del día, la inflación es un impuesto más y para evaluar adecuadamente su costo en bienestar debería de compararse con los costos en bienestar o distorsiones creadas por otros impuestos. Un análisis de este tipo va más allá del alcance de este artículo, sin embargo es importante mencionar que la incertidumbre creada por la inflación implica costos que no se incurren al aplicar otros impuestos. A este respecto los resultados encontrados en la literatura, en general salvo algunas excepciones, concluyen que es óptimo mantener una tasa de inflación baja, en un rango de 0 a 5 por ciento. Los niveles óptimos encontrados varían para los distintos estudios. Por ejemplo, Cooley y Hansen (1991) encuentran que es menos costoso tener un impuesto inflacionario de 5 por ciento que uno de 0 por ciento y obtener los recursos fiscales adicionales requeridos de otros impuestos como puede ser el impuesto al ingreso. Mientras que Imrohorglu y Prescott (1991) encuentran que debido a que el impuesto inflacionario implica mayores costos en bienestar, es preferible mantenerlo lo más bajo posible y obtener los recursos fiscales de otros impuestos. En general el nivel óptimo de inflación en una economía dada, dependerá del marco institucional, del sistema financiero y de la credibilidad del banco central.

⁴ Los “costos de menú” se refieren a los pequeños costos que se derivan de cambiar los precios. Ejemplo de estos costos son la reetiquetación, imprimir nuevos catálogos o menús e informar a los vendedores de los nuevos precios, entre otros. A pesar de ser costos muy pequeños, existen modelos que encuentran que pueden derivar en altos costos en bienestar, como el desarrollado en Ball y Romer (1991).

Hasta este punto se ha considerado a la inflación como una variable exógena, por lo que solo se analizaron los efectos directos de ésta. Tomando en cuenta que la inflación es endógena es importante considerar los efectos de otras variables que afectan tanto la inflación como la desigualdad económica. Por ejemplo, si altas tasas de inflación son en su mayoría provocadas por aumentos en el gasto social entonces esperaríamos observar, al menos en el corto plazo, que aumentos en la inflación mejoran la distribución del ingreso. Algo similar ocurre si bajas tasas de inflación reflejan políticas monetarias restrictivas o de estabilización ya que en el corto plazo aumentaría el desempleo y por ende se deterioraría la distribución del ingreso. Existe un gran número de estudios (Romer y Romer, 1998; Furman y Stiglitz 1998; entre otros) que encuentran que para Estados Unidos la tasa de desempleo tiene un alto grado de significancia como variable explicativa de la desigualdad. Afortunadamente es posible distinguir empíricamente entre algunos de estos efectos. Con este propósito en el análisis empírico analizaremos los efectos de largo y de corto plazo de la inflación.

Al analizar como se comporta la desigualdad durante crisis inflacionarias y en los años subsecuentes a la estabilización podremos analizar la incidencia de los costos que producen estos eventos. Los costos de llevar a cabo un proceso de desinflación se derivan fundamentalmente de dos causas. La primera se basa en los argumentos conocidos como determinación de precios escalonada. Muchos autores (Blanchard 1983 y 1986; Blanchard y Summers 1988; Taylor 1979 y 1980) han establecido que un proceso desinflacionario con precios escalonados lleva a una recesión debido a que los precios se ajustan más lentamente que la cantidad de dinero en la economía. Sin embargo, Ball (1990) sugiere que la determinación de precios de manera escalonada crea inercia en el nivel de precios, pero no en la tasa de inflación. Inclusive, Ball (1990) encuentra que si el proceso desinflacionario se da de manera lenta, el efecto sería una expansión en lugar de una recesión. Lo anterior se da porque al disminuir el crecimiento de la cantidad de dinero, la dinámica de la cantidad de dinero será cóncava y debido a que el nivel de precios hoy es un promedio de los precios pasados y futuros, por la desigualdad de Jensen obtenemos que por un periodo los precios serán menores a la cantidad de dinero.

La segunda causa por la cual un proceso desinflacionario puede resultar costoso, se da por problemas de credibilidad. Cuando el público no cree el

anuncio de que se reducirá la tasa de crecimiento de la cantidad de dinero. Al caer dicha tasa, los precios aumentan por arriba del crecimiento de la cantidad de dinero causando una recesión y desempleo. Como se dijo anteriormente, mayores tasas de desempleo generalmente vienen acompañadas de aumentos en la desigualdad. Con la información disponible no se podrá distinguir el canal por el que se producen los costos, pero sí el efecto agregado y su persistencia.

III. Evidencia Empírica del Impacto de la Inflación en la Desigualdad

En esta sección se utiliza un panel de más de 100 países para analizar la relación entre la inflación y la desigualdad. Con este propósito primero se describe la base de datos utilizada, posteriormente se lleva a cabo un análisis de largo plazo de la inflación sobre la desigualdad y finalmente se analiza el efecto inmediato o de corto plazo.

3.1 Datos

En el análisis empírico se utilizan datos de: distribución del ingreso, inflación e ingreso per cápita para una muestra de más de 100 países, durante el período de 1950 a 1996.

Para medir la distribución del ingreso se utilizan los índices de Gini provenientes de la versión más reciente de la base de datos recopilada por Deininger y Squire (1996). Estos autores realizan un estudio exhaustivo en donde, con base en una muestra de 2,600 observaciones, compilan una sub-base de datos conformada por 684 observaciones, correspondiente a 108 países para el período de 1950 a 1993. Dicho estudio fue realizado con el fin de minimizar las diferencias en la definición de las variables utilizadas en el cálculo del índice de Gini y así poder llevar a cabo comparaciones intertemporales e internacionales.

El criterio de selección para distinguir la información de más alta calidad se basa en el origen y cobertura de las encuestas originales realizadas por instituciones oficiales de cada país. Es decir, se requirió que los datos se basaran específicamente en encuestas por hogar o individuales, con cobertura nacional y en base al ingreso. Adicionalmente Deininger y Squire encuentran que la diferencia media entre tomar índices de Gini calculados en base al ingreso y en base al gasto es de aproximadamente 6.6 puntos (tomando el rango del índice de Gini de 0 a 100), así que con el propósito de conservar el mayor número de datos se añade a cada coeficiente basado en el gasto (136

observaciones) estos 6.6 puntos. Sin embargo, no se encuentra una relación constante similar entre la desigualdad rural y urbana lo que hace necesario excluir a dichas observaciones. Aplicando lo anterior podemos esperar que la variación en los índices de Gini no sea resultado de diferencias en medición, sino que reflejen cambios reales en la desigualdad del ingreso.

Para este análisis se utilizaron tres medidas de desigualdad adicionales. Las tres hacen referencia al coeficiente de Gini pero una de ellas sacrifica calidad con el fin de aumentar el número de datos (particularmente se obtienen 855 observaciones y 16 países más), la segunda es más rigurosa, pues se excluyen los índices en base al gasto en lugar de ajustarlos (para ciertos países se mantiene coeficientes de Gini con cobertura urbana) y el último caso incorpora los coeficientes en base al ingreso bruto (queda un total de 490 observaciones y 95 países). En el análisis de largo plazo se obtiene el promedio de los coeficientes de Gini para el periodo de 1970-1990.

Para estimar la inflación se tomó el índice de precios al consumidor del IFS. El crecimiento económico se calculó como la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita real que se obtuvo de la base de datos del Penn World Table 5.6 (PWT) para el periodo 1950-1995. Para el análisis de largo plazo se calculó la desviación estándar del cambio del logaritmo del PIB nominal para el periodo 1970-1990. El gasto del gobierno y los términos de intercambio se tomaron de la base del Banco Mundial, mientras que el índice de apertura se obtuvo del PWT. El índice de corrupción⁵ es elaborado por "Transparency International"⁶, en base a encuestas realizadas a gente de negocios, analistas de riesgo y público en general, toma valores de 0 (grado de corrupción máximo) a 10 (corrupción nula). Debido a que el primer año para el que se cuenta con el índice es 1980, el análisis de largo plazo incluye el índice promedio para el período 1980-1992. En el análisis de corto plazo se tomó el índice de 1980 para todos los años anteriores a esta fecha. En relación a las variables categóricas o dummies por región, se clasificó a la muestra en 6 grupos de países, definidos por el Fondo Monetario Internacional: países desarrollados, Medio Oriente, América Latina, economías en transición, África y Asia⁷.

⁵ Agradezco a José Antonio Murillo por facilitarme esta base.

⁶ Los índices aquí utilizados pueden obtenerse en el internet en: <http://www.transparency.de/documents/cpi/index.html>

⁷ En el anexo se presentan los países que conforman cada grupo de países.

3.2 Análisis de largo plazo

El primer análisis a realizar consiste en encontrar si en el largo plazo la inflación tiene un efecto significativo sobre la desigualdad. Como se mencionó anteriormente la evidencia empírica muestra que en el largo plazo altas tasas de inflación implican menores tasas de crecimiento económico. En esta misma línea se busca investigar si estos costos en crecimiento se distribuyen de manera equitativa. Tomando la inflación promedio durante el período de 1970 a 1990 como variable independiente y el índice de Gini promedio para el mismo período como variable dependiente, encontramos que el efecto es positivo aunque pequeño, como se aprecia en la primera columna del cuadro 2.

Cuadro 2
Efecto de Largo Plazo de la Política Monetaria en la Desigualdad

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Constante	41.86*** (1.17)	33.72*** (2.69)	43.77*** (1.70)	35.16*** (3.88)	36.74*** (2.08)	35.16*** (2.04)	37.17*** (2.27)	35.21*** (2.13)
Inflación promedio	0.02*** (0.01)	0.80*** (0.21)	0.015** (0.01)	0.75*** (0.24)			0.017*** (0.01)	0.02*** (0.01)
Crecimiento del PIB			-0.78 (0.53)	-0.39*** (0.64)				
Desviación estándar del crecimiento del PIB					0.97** (0.40)	1.33*** (0.40)	0.92*** (0.43)	1.35*** (0.41)
Excluyendo países con inflaciones extremas ²	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si
N	76	66	75	65	83	82	76	75
R ²	0.04	0.12	0.06	0.13	0.09	0.13	0.13	0.18

¹ La variable dependiente es el coeficiente de Gini.

² Inflación extrema se define como mayor a 25%.

Entre paréntesis la desviación estándar.

* Significativa al 10%.

** Significativa al 5%.

*** Significativa al 1%.