PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA

NACIONES UNIDAS

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL

C.2

GENERAL
E/CN.12/770 y Add.1
29 de marzo de 1967
ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
Duodécimo período de sesiones
Caracas, Venezuela, 2 al 13 de mayo de 1967

ESTUDIOS SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN AMERICA LATINA

Nota: Esta versión es provisional y está sujeta a cambios de fondo y forma. Reúne materiales que serán revisados e incorporados a un estudio más amplio, actualmente en elaboración.

INDICE

/ORIENTACION DE

ORIENTACION DE LOS TRABAJOS DE LA SECRETARIA EN MATERIA DE DISTRIBUCION DEL INGRESO

El presente documento reúne algunos de los trabajos que ha elaborado la secretaría de la CEPAL como parte de un programa más amplio de investigaciones sobre la distribución del ingreso en América Latina. Para la realización de ese programa ha habido que revisar las diversas fuentes que ofrecen antecedentes básicos sobre la materia en los países de la región, ya se trate de investigaciones estadísticas encaminadas a precisar directamente las características de la distribución del ingreso, o de otras que lo hacen indirectamente por tener objetivos distintos (encuestas o estudios sobre nivel y composición de los gastos familiares, tabulaciones especiales para estudios fiscales, etc.). La heterogeneidad o insuficiencia de la información básica ha movido a la secretaría a estimular trabajos estadísticos específicos, y en algunos casos a participar activamente en su realización mediante programas conjuntos con entidades nacionales. En este último aspecto, tuvo particular relieve el estudio que patrocinó conjuntamente con el Consejo Nacional de Desarrollo de la Argentina, cuyos resultados constituyen el conjunto más amplio y pormenorizado de antecedentes sobre la distribución del ingreso disponible para un país latinoamericano.

Con las informaciones básicas que así recogieron, la secretaría ha seguido trabajando en la evaluación e interpretación de los datos, con miras a elaborar un análisis sistemático de las características de la distribución del ingreso, sus rasgos distintivos en diferentes países de la región y su evolución en determinados períodos, procurando relacionar ese análisis con los problemas del desarrollo económico en su conjunto.

Esa etapa de los trabajos está próxima a cumplirse, por lo menos hasta donde lo permite la información disponible al presente. Aunque podrá ofrecerse así un estudio más integrado, ha parecido aconsejable en esta oportunidad presentar parte del material elaborado, con el propósito tanto de informar sobre el tipo de análisis que puede efectuarse a base de las estadísticas disponibles, como de recoger sugerencias y críticas

/que serán

que serán muy útiles para la preparación del estudio definitivo. No sobra insistir en que se trata de materiales de trabajo, sujetos no sólo a modificaciones de presentación sino también a una revisión cuidadosa de las conclusiones que sugieren.

Se han escogido para estos efectos tres partes de la investigación.

La primera recoge algunos aspectos del análisis sobre la distribución del ingreso en la Argentina. El estudio completo contendrá un examen de las principales características del desarrollo del país que han configurado la estructura actual de la distribución del ingreso, y del medio económico general dentro del cual se han producido los cambios recientes; una exposición detallada de las características de la distribución del ingreso en 1961, y un análisis de las relaciones entre la distribución del ingreso por niveles y varias distribuciones "parciales" por clasificaciones funcionales, categorías socioeconómicas, sectores de actividad y regiones; una revisión de los cambios registrados por la distribución del ingreso durante cierto período, con particular referencia a los años 1953, 1959 y 1961, a los que se refirió la investigación estadística básica; y un análisis de la influencia de la política gubernamental en la distribución del ingreso, a la que cabe asociar buena parte de los cambios en las características de la distribución ocurridos en la postguerra. De ese contenido general, las partes que aquí se incluyen omiten casi por entero los temas primero y último, limitándose a ofrecer un panorama general de la distribución y sus cambios y a reproducir el análisis más detenido sobre las características de la distribución del ingreso en 1961.

La segunda parte incluye un examen de la distribución del ingreso en el Brasil, desde el ángulo particular y restringido de la influencia que han ejercido en ella las disparidades regionales de desarrollo. Así pues, su objetivo no es examinar los factores que conforman las diversas características de la distribución del ingreso en el país, sino tomarlo como un caso particularmente ilustrativo de las relaciones entre la distribución por niveles (y también por grupos socioeconómicos) y la distribución regional del ingreso, fenómeno este último que en mayor o menor medida pesa en las características distributivas que exhiben los demás países latinoamericanos.

/Un propósito

Un propósito igualmente específico tiene el material escogido para la tercera parte, en la que se procura ilustrar mediante el análisis de un caso particular - el de México - las relaciones entre crecimiento económico y distribución del ingreso. Tampoco se tiene allí por finalidad examinar en todos sus aspectos el tema de la distribución del ingreso en México, sino apreciar la forma en que el proceso general de desarrollo ha influido sobre las características de la distribución del ingreso, tratándose precisamente de una de las economías latinoamericanas que viene mostrando una tasa de crecimiento más alta y sostenida.

/I. LA DISTRIBUCION

I. LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN LA ARGENTINA

A. Antecedentes y resultados generales

El estudio especial de la distribución del ingreso en la Argentina se inició como un proyecto conjunto de la Comisión Económica para América Latina y del Consejo Nacional de Desarrollo de la Argentina (CONADE). Su primera parte consistió en la recopilación de los datos estadísticos básicos y la elaboración de series de estimaciones de la distribución del ingreso por tamaño. Estos resultados estadísticos, que fueron publicados por el CONADE, se obtuvieron usando fuentes y siguiendo una metodología que se apartó de las que se utiliza en la mayoría de los trabajos de estimación de distribución del ingreso, lo que permitió reunir un conjunto de cifras mucho más integrado que lo que generalmente ocurre en estudios de este tipo.

La segunda parte del estudio, realizada sólo por la secretaría de la CEPAL, consistió en evaluar e interpretar los datos estadísticos, con los resultados que se resumen en las páginas siguientes. Estos resultados presentan considerable interés general, gracias a que los datos permitieron hacer un análisis relativamente detallado de la estructura de la distribución en uno de los países de economía más diversificada de la región; y si bien el período abarcado es relativamente corto, exhibió cambios sustanciales - debidos en su mayor parte a medidas de política - por lo que se obtienen también desde este punto de vista importantes elementos de comprensión.

En un nivel muy agregado, el cuadro 1 indica la proporción de ingresos personales recibidos por los diferentes grupos de ingresos familiares, y sus niveles relativos de ingresos en cada uno de los tres años abarcados por el estudio. Como el cuadro indica, ha habido cambios importantes en la distribución durante el período, y la participación de los que ocupaban la parte superior de la escala ascendió rápidamente en 1959, con la consiguiente disminución en todos los demás grupos. Estos cambios y sus causas pueden entenderse mejor si se tienen en cuenta las principales características de la estructura de distribución del ingreso en la Argentina.

/Cuadro 1

Cuadro 1

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR EN LA ARGENTINA

Grupo de ingresos	1953		1959		1961	
	Participación en el total (porcentaje)	Nivel de ingreso (promedio nacional = 100)	Participación en el total (porcentaje)	Nivel de ingreso (promedio nacional = 100)	Participación en el total (porcentaje)	Nivel de ingreso (promedio nacional = 100)
20 por ciento inferior	7.5	38	6.8	34	7.0	35
50 por ciento central (21-70)	32.6	65	29.4	59	31.4	63
20 por ciento superior central (71-90)	22.9	115	21.6	108	22.5	112
10 por ciento superior	37.0	370	42.3	423	39.1	391
5 por ciento superior	27.3	546	32.1	642	29.4	588

/El siguiente

El siguiente examen de estas características se hace principalmente en términos de datos de 1961, por ser el año más reciente para el cual se cuenta con estimaciones, y es además un año que se puede considerar normal desde varios puntos de vista. Pero las conclusiones principales también se pueden aplicar a los demás años; los cambios, si bien son importantes, no llegan a representar alteraciones en las relaciones centrales implícitas en la estructura del ingreso.

En términos generales, la distribución que se muestra en el cuadro 1 es desigual, y presenta una concentración muy fuerte de ingresos en la parte superior de la escala. El 5 por ciento superior de todas las familias recibieron el 29.4 por ciento de todo el ingreso personal en 1961, y su ingreso medio fue casi seis veces superior al promedio nacional y casi 17 veces superior al promedio del quinto más pobre de todas las familias. En términos comparativos, la desigualdad general es menor que en el resto de la región, pero ello no hace sino corroborar la extremada desigualdad que existe en la región en su totalidad, puesto que la desigualdad en la Argentina es mucho mayor, por ejemplo, que en los países europeos.

La desigualdad general es en gran parte el resultado de la fuerte concentración del ingreso en la parte superior de la escala; en el rango central de la distribución hay mucho menos desigualdad, y los ingresos en la parte inferior de la escala son relativamente altos en comparación con otros países. Esto da a la distribución de la Argentina algunas características poco comunes, que se pueden señalar tomando como referencia los grupos de ingresos que figuran en el cuadro 1.

El grupo de ingresos más bajos es el que se aparta más de la pauta habitual, lo que constituye una característica de gran importancia. El quinto más pobre de todas las familias recibió el 7 por ciento de todo el ingreso personal en 1961, en tanto que en la mayoría de los países latinoamericanos el mismo grupo recibe solamente el 5 por ciento. Combinado con el hecho de que el ingreso medio para todo el país es uno de los más altos de la región, esto significa que los ingresos absolutos de los grupos más pobres son relativamente altos. Usando dólares de los Estados Unidos para facilitar la comparación, se concluiría que solamente

/el 1 por

el 1 por ciento de todas las familias tenían ingresos inferiores a los 500 dólares en 1961, y el aumento a partir de ese nivel era rápido; para el grupo de ingresos más bajos, en su totalidad, el ingreso familiar medio era aproximadamente de 890 dólares.[1/] Estas cifras están muy por encima de los niveles mínimos de ingresos de la mayoría de los demás países de la región.

En el segundo grupo de ingresos que figura en el cuadro, o sea la mitad "central" de todas las familias, los ingresos aumentan con relativa lentitud; es decir, la desigualdad es relativamente pequeña en este amplio rango de la distribución. Los niveles de ingresos en la parte superior de este grupo no llegan al doble de los de la parte inferior, y van del 45 al 85 por ciento aproximadamente del promedio nacional. Para el grupo en su totalidad, el ingreso medio en 1961 fue de aproximadamente 1 600 dólares.

Es en los dos grupos superiores del cuadro 1 - el 20 por ciento "superior central" y el 10 por ciento superior - que los ingresos comienzan a subir rápidamente, y en donde por lo tanto se concentra la desigualdad. Como se observó, en la línea divisoria entre los grupos de ingresos "centrales" y "superiores centrales", los ingresos llegan a sólo el 85 por ciento aproximadamente del promedio nacional, pero en el grupo "superior central" llegan a estar cerca del 80 por ciento por encima del promedio nacional, y el aumento es progresivamente más rápido en el 10 por ciento superior. Si bien, como se ve, los ingresos en la mayor parte de la distribución son modestos, el rápido aumento hacia la parte superior significa que los ingresos absolutos son muy altos a ese nivel. El 1 por ciento superior de todas las familias tenían en 1961 ingresos superiores a los 35 000 dólares.

Conviene en este punto señalar algunos factores generales que están implícitos en la distribución, antes de examinar la distribución en términos de los diferentes grupos socio-económicos.

1/ Todas las cifras que se dan en dólares deben considerarse muy aproximadas. Se obtuvieron usando una estimación de la paridad del poder de compra en 1961 de 65 pesos por dólar.

/Se pueden

Se pueden observar dos tipos de influencias que producen altos niveles de ingresos familiares mínimos. El primero es la influencia de la propia familia. Hay en la Argentina muchas ocupaciones que dan ingresos inferiores a las cifras antes mencionadas; si bien sólo el 1 por ciento de todas las familias tienen ingresos de menos de 500 dólares, el 13 por ciento aproximadamente de todos los ingresos individuales no llegan a esa cifra, y aproximadamente el 45 por ciento de todos los ingresos son de menos de 1 000 dólares. Una gran parte de los que reciben estos bajos ingresos, sin embargo, no son jefes de familia, o, cuando lo son, otro miembro de la familia también tiene un ingreso que complementa el primero. La familia sirve por lo tanto como medio parcial de protección para las personas de bajos ingresos. Al mismo tiempo, desde un punto de vista algo diferente, esto significa que el alto nivel de los ingresos familiares mínimos sólo se consiguen gracias en parte a que más de un miembro de la familia trabaja - en mucho mayor grado que lo que sucede en los niveles de ingresos más altos - con las consiguientes desventajas que esto supone.

El otro tipo de influencia es económica, y muy básica, la Argentina dispone de cantidades relativamente suficientes de recursos naturales, especialmente tierra, lo que tiende a ser un factor de importancia crítica en la determinación de los niveles mínimos de ingresos. La densidad de la población es baja - unas ocho personas por kilómetro cuadrado - y la relación entre la tierra arable y el total de la superficie es mayor en la Argentina que en la mayoría de los países de la región, incluyendo las fértiles llanuras pampeanas. Además, la tasa de crecimiento de la población está muy por debajo de la de todos los demás países de la región, salvo el Uruguay, de modo que no se producen tantas presiones de este origen, y hay más tiempo para el ajuste espontáneo.

Históricamente nunca hubo presión fuerte sobre la tierra, por lo que se ha practicado un tipo de agricultura extensiva que incorpora técnicas usadas en algunos de los países más industrializados. La productividad por persona por lo tanto ha sido alta en el sector agrícola, y esto ha sido un factor decisivo en el surgimiento desde mucho tiempo atrás de un sector urbano relativamente numeroso y próspero. El desempleo urbano casi nunca ha sido un problema serio, y aun con el relativo estancamiento del decenio

/pasado ha

pasado ha sido mucho menos grave que en la mayor parte de los países de la región, Aunados, estos factores han tenido por resultado que los ingresos mínimos de la Argentina sean relativamente altos en comparación con otros países de la región, tanto en términos absolutos como en términos de la proporción del ingreso total recibido por el grupo más pobre.

El amplio grupo central de la población, en donde la dispersión del ingreso es relativamente pequeña, constituye probablemente una resultante de la organización económica general que caracteriza a la Argentina. Esto en gran medida constituye un hecho político, pero fue posibilitado por los factores antes señalados. En el sector agrícola los ingresos medios son relativamente altos y absorbe solamente el 16.3 por ciento de todas las familias. Por su parte, la ausencia de un problema grave de desempleo o de subempleo en las zonas urbanas ha favorecido la relativa uniformidad del ingreso en el rango amplio de las familias del grupo del centro.

La creciente desigualdad que se observa en los dos grupos superiores de ingresos, con altos niveles absolutos, y la concentración del ingreso total en la cima de la escala, es un rasgo común a casi todos los países de la región, y no corresponde a ningún factor especial de la Argentina. El grupo "superior central" de ingresos está integrado en su mayoría por familias a sueldo, aunque la proporción de personas de ocupación independiente va en aumento, y por lo tanto refleja las remuneraciones relativamente altas que reciben algunos trabajadores especializados y el personal administrativo y profesional de categoría intermedia. Debe tenerse presente, con todo, que el ingreso medio para este grupo en su totalidad es apenas más alto que el promedio nacional.

En el 10 por ciento superior la situación es muy distinta. El ingreso medio es casi cuatro veces superior al promedio nacional, y el grupo está dominado por el ingreso empresarial. La concentración del ingreso en este decil superior, por lo tanto, es esencialmente un reflejo de la concentración de la propiedad, fenómeno que no debe interpretarse estrechamente en el sentido de posesión de propiedades en sí, sino en el sentido de incluir también fuentes de crédito, posiciones de mercado y otros factores de este tipo.

/Una distribución

Una distribución del ingreso del tipo observado puede favorecer el crecimiento económico en ciertas circunstancias. Los niveles relativamente altos de ingresos mínimos significan que virtualmente toda la población es una fuente de demanda efectiva monetaria, de modo que, en relación con la población, el mercado total es mayor en la Argentina que en muchos países de la región. Además, como los ingresos suben bastante lentamente en la amplia parte central de la distribución, la estructura de la demanda tiende a ser relativamente homogénea. Si un amplio sector de la población consume productos similares, el mercado de artículos individuales será entonces relativamente amplio, con las ventajas económicas que esto ofrece.

Al mismo tiempo, la considerable concentración del ingreso en la parte superior ofrece posibilidades y para sostener un alto nivel de ahorros e inversión y en consecuencia una alta tasa de crecimiento. Como esta concentración del ingreso está en su mayor parte en manos de los empresarios, el vínculo entre ahorros e inversión muchas veces es directo, situación que es mucho más favorable que cuando los altos ingresos son recibidos en su mayor parte por el grupo rentista, por ejemplo.

Si se aceptara el supuesto de que en su esencia estas características de la distribución del ingreso se han mantenido en la Argentina desde hace cierto tiempo - suposición que presumiblemente no es irrazonable - se explicaría en gran parte la alta tasa de inversión y el adelanto económico considerable que tuvo el país en la primera mitad del siglo. Sin embargo, en un país de sociedad relativamente urbana y organizada como es la Argentina, el mantenimiento de una estructura distributiva de este tipo puede dar origen a serios problemas. Probablemente, éstos no se manifiesten mientras el crecimiento sea rápido, porque la mayor parte de los grupos tendrán mejoras; pero si la economía llega por alguna razón a estancarse, parece inevitable que la atención se dirija con más acierto a la distribución de lo que existe. Se explica así que el relativo estancamiento del decenio de 1950 y de la primera parte del de 1960 haya convertido a las presiones para mejorar la participación relativa en la distribución del ingreso en un factor destacado de la evolución política y económica en el país.

Las características de la distribución del ingreso arriba señalada, y algunas de sus consecuencias, aparecen mucho más claramente cuando se examina

/la composición

la composición de los diferentes niveles de ingresos. Esta información figura en el cuadro 2 para cada uno de los tres años, y se la tratará empezando nuevamente con la situación de 1961.[2/]

En términos generales, se comprueba que la desigualdad general es resultado principalmente de diferencias en los niveles de ingresos de los asalariados por una parte, y del grupo empresarial por otra. Las personas de ocupación independiente son una minoría en las dos categorías más bajas de ingresos, pero su importancia comienza a crecer en la parte superior de la distribución, y más de dos tercios de las familias en el 10 por ciento superior derivan su ingreso de empresas comerciales individuales. En el 1 por ciento superior, el 85 por ciento de los jefes de familia tienen ocupaciones independientes. Lo opuesto, naturalmente, ocurre en las familias asalariadas. Estas dominan la parte inferior de la distribución, declinando su importancia relativa en la parte superior. Dentro del 1 por ciento superior constituyen menos de la décima parte del total.

El análisis de tipos más específicos de distribución refuerza la conclusión de que esa diferenciación es el rasgo más importante de la distribución del ingreso en la Argentina. El análisis de las distribuciones funcionales muestra fuertes diferencias en los ingresos medios entre los distintos grupos, y grados muy distintos de desigualdad dentro de ellos.

2/ Los datos corresponden a ingresos familiares, y esto afecta la composición indicada en el cuadro. Como base para la clasificación socio-económica se usó la principal fuente de ingreso del jefe de familia. Pero aproximadamente en la mitad de todas las familias hay un segundo perceptor cuyos ingresos pueden tener distinto origen. Esto es de importancia especial en la composición del grupo de bajos ingresos, pues la familia frecuentemente contiene más de un ingreso a ese nivel. La clasificación socio-económica más afectada es la de los jubilados; éstos representaron casi la cuarta parte del grupo de bajos ingresos en términos de ingresos individuales en 1961, pero en su mayoría estas personas no eran jefes de familia y por lo tanto la categoría tiene mucho menos importancia en la clasificación familiar del cuadro 2. Asimismo, relativamente pocos sirvientes domésticos son jefes de familia, lo que tiene efectos similares.

/Cuadro 2

Cuadro 2

COMPOSICION PORCENTUAL DE LOS DIFERENTES NIVELES DE INGRESO FAMILIAR POR GRUPOS SOCIO-ECONOMICOS, 1953, 1959 Y 1961

Grupo de ingreso:	Asalariados								Empresarios							Jubilados y pensionados	Rentistas
	Agropecuarios y pesca	Sector industrial y minas	Construcción	Comercio y finanzas	Transporte y comunicaciones	Gobierno y otros servicios	Servicio doméstico	Subtotal	Agropecuarios y de pesca	Industriales, de minas y de construcción	Comercio	Transporte y almacenaje	Servicios	Profesionales e independientes	Subtotal		
1953																	
20 por ciento inferior	42.2	19.3	6.2	0.1	0.8	6.6	4.1	79.2	9.7	6.5	2.2	0.2	0.1	1.7	20.5	0.3	-
50 por ciento central (21-70)	5.3	27.0	9.3	6.0	10.7	16.7	0.4	75.4	6.2	1.6	5.1	0.6	0.6	6.0	20.0	4.6	-
20 por ciento superior central (71-90)	1.3	18.5	1.4	9.1	7.9	16.5	-	54.7	12.2	4.2	6.9	2.7	3.1	12.0	41.1	4.2	-
10 por ciento superior	0.8	7.0	0.7	7.5	2.2	10.0	-	28.1	21.4	10.4	10.2	6.0	4.2	13.5	65.6	1.8	4.5
1959																	
20 por ciento inferior	26.7	27.5	6.7	1.3	1.6	8.5	4.2	76.6	5.5	6.1	-	-	1.3	0.4	13.3	10.1	-
50 por ciento central (21-70)	5.3	30.6	7.1	5.2	10.9	16.5	0.2	75.9	4.4	2.2	4.1	0.2	1.4	5.6	17.9	6.1	-
20 por ciento superior central (71-90)	1.4	15.9	1.6	8.7	8.4	15.9	-	51.9	12.6	3.6	10.9	1.5	2.7	11.7	43.1	4.5	0.5
10 por ciento superior	-	4.7	0.6	4.6	1.8	4.9	-	16.6	25.1	14.7	16.0	7.0	2.0	13.5	78.4	1.6	3.4
1961																	
20 por ciento inferior	25.6	14.4	10.6	1.1	2.3	9.0	4.1	67.1	12.8	5.4	0.2	-	3.3	1.6	23.4	9.6	-
50 por ciento central (21-70)	5.4	28.2	6.7	5.4	10.1	16.5	0.2	72.5	5.6	2.1	4.6	0.3	1.5	6.4	20.6	6.8	0.1
20 por ciento superior central (71-90)	-	25.3	2.0	6.9	8.5	15.9	-	58.5	9.0	3.8	9.7	2.0	1.1	8.4	34.0	6.9	0.5
10 por ciento superior	-	7.4	0.6	7.4	2.2	7.8	-	25.3	12.5	14.0	16.9	7.3	1.2	17.0	68.9	2.9	2.9

/Los ingresos

Los ingresos medios de los cuatro principales grupos funcionales en 1961, expresados como porcientos del promedio nacional, eran los siguientes: rentistas, 283; empresarios, 198; asalariados, 74; y jubilados, 54 (véase el cuadro 4, en el que aparecen cifras más completas). Si bien los rentistas percibieron los ingresos más altos, el grupo es demasiado pequeño para que afecte apreciablemente la distribución del ingreso. Los empresarios y los asalariados dominan el total, y es la brusca separación en sus ingresos medios lo que básicamente determina la desigualdad de la distribución (el ingreso medio de las personas de ocupación independiente es más de dos veces y media el valor del promedio del ingreso de los asalariados).

La distribución del ingreso dentro del grupo de asalariados es también mucho menos desigual que la distribución entre los empresarios. Dentro de la distribución correspondiente a sueldos y salarios, el 10 por ciento superior recibió sólo el 27 por ciento del total en 1961, en tanto que el 10 por ciento superior de los empresarios recibió el 48 por ciento de todo el ingreso de esa categoría. Es este alto porcentaje de ingresos en las manos del grupo empresarial de más éxito económico lo que origina esa gran concentración en la parte superior de la distribución global.

En contraste, las diferencias de ingresos medios entre los principales sectores económicos son pequeñas, y las distribuciones dentro de los sectores son similares. Los ingresos medios en 1961, como porcentaje del promedio nacional, eran: en la agricultura, 85; en la industria, 100; y en el sector de servicios, 105 (véase el cuadro 3, en el que figuran cifras más completas). La distribución dentro de la agricultura es más desigual que en los otros dos sectores - debido esencialmente a la mayor diferencia entre el ingreso medio que corresponde a salarios y el que corresponde a actividad independiente en el sector agrícola - pero las diferencias en la desigualdad también son pequeñas en comparación con las que se comprueban entre los agrupamientos funcionales.

/Cuadro 3

Cuadro 3

POSICIONES RELATIVAS DE LOS TRES PRINCIPALES SECTORES ECONOMICOS

Sector	Ingreso medio (promedio nacional = 100)	Porciento de mano de obra activa	Porciento del ingreso personal "activo" percibido
1953			
Agricultura	96	21.6	20.7
Industria	96	31.1	29.9
Servicios	104	47.3	49.4
1959			
Agricultura	123	17.5	21.4
Industria	88	34.6	30.4
Servicios	101	47.9	48.2
1961			
Agricultura	85	17.1	14.5
Industria	100	33.6	33.5
Servicios	104	49.3	52.0

/Cuadro 4

Cuadro 4

POSICIONES RELATIVAS DE LOS CUATRO GRUPOS FUNCIONALES MAS IMPORTANTES

Grupo funcional	Ingreso medio (promedio nacional = 100)	Porciento del total de perceptores de ingreso	Porciento del total de ingreso personal percibido
1953			
Rentistas	649	0.8	5.0
Empresarios	175	22.3	38.9
Asalariados	74	71.1	52.3
Jubilados y pensionados	64	5.9	3.8
1959			
Rentistas	349	0.7	2.6
Empresarios	221	21.5	47.5
Asalariados	67	67.3	44.9
Jubilados y pensionados	47	10.4	5.0
1961			
Rentistas	283	0.7	2.1
Empresarios	198	21.6	43.1
Asalariados	74	65.4	48.3
Jubilados y pensionados	54	12.2	6.6

/Las diferencias

Las diferencias urbano-rurales y las diferencias regionales son también de menos importancia en la Argentina que en la mayor parte de la región. Hay fuertes variaciones en los niveles de ingresos regionales - en su mayor parte el constraste se da entre la región Buenos Aires-pampeana, de altos ingresos, y el Norte, pero el efecto en la distribución agregada se reduce por el hecho de que sólo una minoría de la población vive en las zonas de bajos ingresos. Un tipo análogo de concentración reduce la posible importancia de las diferencias urbano-rurales: más del 70 por ciento de la población es urbana. Aparte esto, sin embargo, esas diferencias son pequeñas en la región Buenos Aires-pampeana. Solamente en el Norte y en algunas regiones del interior son ellas marcadas, y estas zonas, como se indicó, sólo contienen una proporción reducida de la población total.

Si bien las diferencias sectoriales, regionales y urbano-rurales son relativamente más importantes en la mayor parte de los países, la concentración de perceptores de sueldos y salarios en las categorías inferiores y medias de ingresos, y el dominio que tienen los independientes en el grupo superior de ingresos, es probablemente característico de todos los países de la región - aunque debe observarse que se cuenta con muy poca información específica de este tipo. Con todo, hay en la Argentina dos aspectos de esta situación que conviene destacar, porque presentan cierta importancia y pueden no ser comunes al resto de la región. Primero, los altos ingresos en la Argentina sólo en pequeña medida corresponden a los bienes de propiedad, en el sentido de que fuesen ingresos obtenidos sin participación directa en el proceso productivo. La influencia del grupo rentista es pequeña; los altos ingresos son resultado del control de la propiedad, pero ligada a su uso en la producción de bienes y servicios y en combinación con cierta proporción - desconocida - de ingreso por administración de empresa. De ahí que los grupos de ingresos más altos estén dominados por el empresario independiente.

Segundo, con excepción de un número más bien sustancial de pequeños agricultores en el grupo de ingresos más bajos, hay relativamente pocas personas de ocupación independiente en la parte inferior de la escala. Aun los pequeños agricultores son mucho menos numerosos en términos relativos

/que en

que en la mayoría de los países, y no hay cantidades importantes de independientes en otros tipos de ocupaciones marginales. En las categorías de comercio, servicios y otros grupos independientes, hay muy pocos empresarios dentro del grupo de ingresos más bajos. Esto es un indicio más del hecho de que el desempleo no ha sido un problema importante en la Argentina; no hay grandes números de personas que hayan sido empujadas hacia ocupaciones independientes sólo por no poder obtener algún empleo remunerativo.

Por lo tanto, la gran mayoría de empresarios (con excepción de cierta cantidad de agricultores en muy pequeña escala) puede considerarse casi enteramente participantes importantes en la economía. La significación de esto se percibe cuando se observa que, en 1961, cerca del 28.6 por ciento de todas las familias eran encabezadas por una persona de ocupación independiente, y que las empresas dirigidas por ellas producen aproximadamente dos tercios del producto interno bruto. Así pues, la economía argentina se puede caracterizar por el hecho de que descansa en grandes números de productores relativamente pequeños, afirmación que conviene recalcar al tratar diversos aspectos de la distribución del ingreso, así como otros problembas económicos.

Una estructura económica de este tipo se la asocia muchas veces con una tendencia a altos márgenes unitarios de ganancia y bajo volumen de venta por empresa individual. Esencialmente es esto lo que produce el tipo de estructura del ingreso que se observa: un alto número de productores individuales, con ingresos relativamente altos. En las primeras etapas de la industrialización, en que las economías de escala no son muy grandes, esto puede no ser un serio obstáculo al crecimiento. Pero es probable que se llegue a un punto en que los altos costos unitarios que supone tal estructura se convierten en un obstáculo importante a la continuación de la expansión, sobre todo en el sector industrial. La distribución del ingreso no conduce al crecimiento rápido en tales circunstancias, porque tiene su fundamento en una estructura económica que no está orientada para llegar a esa meta.

Además, las medidas más convencionales de política para reducir la desigualdad del ingreso pueden resultar ineficaces en esas condiciones. Así tenderá a ocurrir sobre todo en lo que se refiere a los impuestos

/directos. Las

directos. Las dificultades con que se tropieza en la Argentina para aplicar el impuesto a los réditos se deben probablemente en cierta medida al hecho de que los grupos de ingresos superiores están integrados en su mayoría por personas que se dedican a ocupaciones independientes, lo que envuelve mayores dificultades para el control de las declaraciones de ingreso. Se trata de una situación marcadamente diferente a la de países en que la evasión no es considerada un problema serio, y en los que las leyes tributarias muchas veces dan tratamiento preferido a este grupo, en parte para promover el pequeño comercio, y en parte también como reconocimiento implícito de las dificultades que presenta la aplicación efectiva.

Si bien la distinción general entre asalariados y empresarios tiene suma importancia para explicar el grado general de desigualdad, hay diferencias en la importancia de los diferentes grupos socio-económicos en los distintos niveles de ingresos, y éstos muchas veces reflejan el papel que juegan otros factores (véase nuevamente el cuadro 2).

El grupo de ingresos más bajos está dominado por el sector agrícola. En 1961 más de una cuarta parte de las familias de bajos ingresos tenían a su cabeza obreros agrícolas, y más de un octavo tenían a su cabeza agricultores en pequeña escala. Esto no es resultado de bajos ingresos medios en el sector agrícola en su totalidad, sino más bien de agudas diferencias dentro del sector, que en parte son funcionales y en parte corresponden a diferencias regionales. Las familias de obreros agrícolas están fuertemente concentradas en el grupo de más bajos ingresos; su salario medio es menor que el de cualquier otro grupo, salvo el de la servidumbre doméstica, y hay relativamente poca variación. Los agricultores independientes, sin embargo, tienen ingresos medios muchísimo más elevados (cuatro veces el valor del salario agrícola medio en 1961) y sus ingresos varían a lo largo de todo el rango de la distribución, con la representación relativa más fuerte en la parte inferior y en la superior de la escala.

Esta amplitud en los ingresos de los agricultores es el indicio más señalado del factor regional en la distribución: los agricultores de bajos ingresos están ubicados casi enteramente fuera de la región pampeana, hallándose las tres cuartas partes en el Norte, en tanto que la gran mayoría de los agricultores y de los ganaderos de altos ingresos están en la zona pampeana.

/El amplio

El amplio grupo "central" de ingresos, y en algo menor medida el grupo "superior central", se caracteriza por la importancia de tres categorías de asalariados: trabajadores industriales, empleados gubernamentales y trabajadores del transporte y las comunicaciones. Estos representan más de la mitad de las familias de ingresos de categoría "central" y casi la mitad de las familias de ingresos de categoría "superior central". Estos tres grupos socio-económicos son los únicos, en un total de 15, que tienen una distribución "normal" entre los deciles de ingresos - con relativamente pocas familias en los extremos y el número más alto en la parte media de la distribución agregada.

Con la excepción parcial del sector gubernamental, estos grupos están vinculados al proceso de industrialización, lo que constituye indicio de la forma en que el proceso de industrialización puede conducir a una mejor distribución del ingreso. La economía argentina ha avanzado considerablemente en esta dirección - los tres grupos representan el 44 por ciento de todas las familias - y constituye una influencia decisiva en el amplio rango central de la distribución, en donde la desigualdad del ingreso es relativamente pequeña.

Hay una merma constante en la importancia de estos tres grupos en su movimiento a través del rango "superior central" de ingresos, a lo que corresponde recíprocamente el aumento de los grupos empresariales, y en el 10 por ciento superior la situación se vuelca bruscamente, pasando a dominar claramente estos últimos. El cambio es particularmente marcado en el sector industrial. En el rango "superior central", menos del 4 por ciento de todas las familias tienen a la cabeza empresarios industriales, pero en el 10 por ciento superior esta participación llega al 14 por ciento, y en el 1 por ciento superior llega a más del 28 por ciento. Cambios tan bruscos indican una concentración muy fuerte del ingreso en manos de unas pocas personas en la cúspide misma de este sector.

La concentración de la propiedad de la tierra es considerada a veces un factor de gran importancia que explica la fuerte participación que tiene en el ingreso total el grupo de ingresos más altos, pero hay otros factores de importancia por lo menos igual en la Argentina. En 1961 había relativamente pocos propietarios agropecuarios en el grupo superior de ingresos,

/aunque en

aunque en ese aspecto 1961 no fue un año representativo. Los precios agrícolas, que son la principal determinante de los niveles de ingresos del sector, eran relativamente bajos, y por lo tanto el número de productores agropecuarios con altos ingresos también fue anormalmente bajo. Es probable que, en promedio, cerca del 20 por ciento de las familias ubicadas en el décil superior deriven sus ingresos de la agricultura. Pero aun con esta corrección, es evidente que el grueso de los altos ingresos en la Argentina se derivan en la actualidad de actividades urbanas.

El examen que antecede se aplica en términos generales a todos los años para los cuales hay estimaciones, pues las principales determinantes de la estructura de la distribución del ingreso no cambiaron; la separación entre ingresos correspondientes a salarios y sueldos e ingresos correspondientes a ocupaciones independientes fue siempre el factor de más importancia, y las diferencias sectoriales, regionales y urbano-rurales fueron siempre de importancia secundaria. Pero hubo cambios importantes en las relaciones entre los diferentes grupos durante el período, y esto se reflejó en cambios sustanciales tanto en la desigualdad general de la distribución como en su composición.

Como se ve en el cuadro 1, la desigualdad fue menor en el primero de los tres años, 1953, y mucho mayor en 1959. El 10 por ciento superior de todas las familias recibieron más del 42 por ciento de todo el ingreso personal en el último año, en tanto que en 1953 habían recibido el 37 por ciento, y todos los demás grupos de ingresos recibieron proporcionalmente menos. Aun dentro del 10 por ciento superior, fue sobre todo la mitad superior de las familias las que se beneficiaron; el cambio favoreció casi exclusivamente al 5 por ciento de todas las familias ubicadas en la parte superior de la escala de ingresos.

En parte, este cambio en la desigualdad de la distribución fue resultado de acontecimientos ocurridos en los años trascurridos entre 1953 y 1959; pero en mayor grado tuvo que ver con el propio año 1959. Este no fue un año normal desde varios puntos de vista, caracterizado como estuvo por bruscos cambios en muchos aspectos de la política económica producidos a consecuencia del programa de estabilización. El efecto neto fue un cambio sustancial en el ingreso en favor de las utilidades, sobre todo en el sector agrícola, con el consiguiente aumento en el grado de desigualdad a que antes se hizo referencia.

/En 1961

En 1961 este proceso se invirtió en parte; las personas que estaban en la parte superior recibieron proporcionalmente menos que en 1959, y todos los demás grupos de ingresos recibieron más. Pero la distribución se mantuvo con una desigualdad mayor que la que había existido en 1953. El año 1961 se puede considerar normal dentro del contexto económico actual de la Argentina, con una importante excepción: los precios agrícolas, y por lo tanto los ingresos agrícolas, fueron anormalmente bajos. Si se tiene esto en cuenta, el grado medio de desigualdad en las condiciones presentes equidista aproximadamente del grado medio correspondiente a 1959 y del correspondiente a 1961; no es tan desigual como la situación temporaria que se creó en 1959 por la adopción de drásticas medidas de estabilización y liberalización, pero más desigual que la situación observada en 1961.

El año 1953 se puede considerar representativo de los últimos años del decenio de 1940 y de los primeros del de 1950, período en que la participación de los ingresos correspondientes a sueldos y salarios se situó muy por encima de la participación de años anteriores, y durante los cuales la desigualdad en la distribución del ingreso fue por lo tanto menor. El cambio más reciente en favor de las utilidades y hacia una mayor desigualdad puede considerarse en gran medida un retorno a la distribución del ingreso anterior a la segunda guerra mundial, y contradice la tendencia que se manifiesta en gran parte del resto de la región. Hay indicios en varios países de una declinación en el grado de desigualdad durante el período de la postguerra, sobre todo durante el decenio de 1950 y primeros años del de 1969, y la preocupación por el problema de la desigualdad va en aumento. Pero debe tenerse presente que la desigualdad en la Argentina, no obstante ser grande, sigue con todo siendo menor que en la mayor parte de los países latinoamericanos.

Ha habido dos clases diferentes de influencias que favorecen el cambio en la estructura de la distribución del ingreso en años recientes, una de tipo estructural y la otra asociada con medidas de política. El cambio estructural, caracterizado por una importancia relativa decreciente del sector agrícola y una creciente de los sectores no agrícolas, ha sido relativamente continuo y ha constituido un factor que tiende a reducir la desigualdad general de la distribución. Las influencias que corresponden a medidas de

/política no

política no han sido continuas, pues primero tuvieron por resultado reducir la desigualdad, y posteriomente tendieron a aumentarla; pero fueron de suficiente magnitud para llegar a ahogar la influencia del factor estructural, de modo que los cambios finales observados en la desigualdad fueron consecuencia del sentido impuesto por las medidas de política. Además, hay que recordar que los cambios ocurrieron en una atmósfera de inflación ininterrumpida y sustancial, de modo que la estructura de la distribución del ingreso en ningún momento fue estable. Cualquier situación dada comenzaba a modificarse inmediatamente, debido a que el aumento de precios reducía los ingresos relativos de unos grupos y aumentaba los de otros. La inflación en sí contribuyó a la importancia de las medidas de política para determinar la distribución del ingreso, pues ello significaba que las posiciones relativas sólo podrían mantenerse mediante un cambio constante, y los cambio muchas veces dependían de posiciones de política pública.

La estructura de la economía argentina ha cambiado sustancialmente durante el período de la postguerra, pero la influencia del cambio en la distribución del ingreso ha sido menor que lo que habría ocurrido en otros países de la región, debido fundamentalmente a que los niveles medios de ingresos en los diferentes sectores de la economía argentina son muy parecidos. En términos de precios de 1960 el sector agrícola representó más del 23 por ciento del producto bruto al final de la segunda guerra mundial; para 1953 su participación había disminuído a aproximadamente 20 por ciento, y para 1961 representaba un poco más de 16 por ciento.[3/] La mano de obra agrícola disminuyó en más de 15 por ciento en términos absolutos durante el período de la postguerra, y como participación del total, disminuyó de 24.6 por ciento en 1947 a 21.8 por ciento en 1953 y a 17.3 por ciento en 1961. Dentro del contexto de las estimaciones de la distribución del ingreso, las familias agrícolas representaban el 21 por ciento del total en 1953, pero para 1961 representaban sólo el 16.3 por ciento de todas las familias.

3/ Las cifras para 1953 y 1961 fueron respectivamente 21.3 y 15.6 por ciento, pero 1953 fue un año excepcionalmente bueno para la agricultura, y 1961 excepcionalmente malo.

/Si bien

Si bien los ingresos medios en los sectores principales son muy análogos, la distribución dentro de la agricultura es más desigual que dentro de los sectores no agrícolas, y por lo tanto un cambio estructural de esta magnitud tiene que haber sido un factor de importancia que tendió a reducir la desigualdad general de la distribución. La mayor desigualdad en la agricultura proviene de la brusca diferencia entre los ingresos por salarios y los ingresos por ocupación independiente en el sector, y por lo tanto la forma en que el cambio estructural tendió a afectar la distribución puede entenderse mejor si se examinan los cambios en los diferentes grupos funcionales.

La disminución en cifras absolutas de la mano de obra agrícola se debió enteramente a la emigración de asalariados del sector rural. El número de empresarios en este sector aumentó poco entre 1947 y 1961, en tanto que el número de asalariados declinó casi en una cuarta parte, produciéndose la mayor parte del éxodo después de 1953. Sin embargo, los dos grupos decrecieron en cifras relativas; en 1947 la agricultura ocupaba al 22 por ciento de todos los trabajadores y al 34 por ciento de los empresarios, en tanto que en 1961 estos porcentajes fueron de 14.3 y 26.1, respectivamente.

La sola disminución de los trabajadores agrícolas debiera haber afectado apreciablemente a la distribución global. En la mayoría de los años el ingreso medio de los empresarios es mayor en la agricultura que en las actividades no agrícolas pero la diferencia es pequeña, de modo que el desplazamiento relativo entre ambos grupos no influye apreciablemente en la distribución. Entre los empleados, en cambio, la diferencia sectorial es grande; los trabajadores agrícolas se concentran en el tramo inferior de la escala de ingresos, con un salario medio que apenas sobrepasa a la mitad de salario no agrícola en su conjunto. Así, la gran disminución relativa de los trabajadores agrícolas debiera reducir la desigualdad elevando los ingresos mínimos.

El desplazamiento señalado se observa claramente en el cuadro 2. En 1953 las familias de los trabajadores agrícolas eran más del 42 por ciento de las familias incluídas en el grupo de ingresos más bajos, mientras en 1961 esa cifra había descendido a 25.6 por ciento. Pese a este cambio

/la posición

la posición relativa del grupo de menores ingresos, lejos de mejorar, se deterioró considerablemente durante el período, lo que pone de manifiesto, como se indicó antes, que las medidas de política tuvieron más efecto que las de carácter estructural.

Las medidas de política que llevaron a una desigualdad más marcada obedecieron en parte a presiones de grupos interesados; pero en su mayoría fueron disposiciones destinadas a resolver otros problemas, que tuvieron un efecto más bien incidental en la distribución del ingreso. Pero aún así, este efecto fue de consideración y debe tenerse en cuenta al juzgar las políticas en su conjunto.

Tales efectos secundarios se hacieron sentir menos en las políticas que determinaron la distribución del ingreso que puede considerarse representada por las estimaciones para 1953. En esas políticas se incluyeron disposiciones concebidas especialmente para mejorar los ingresos de los asalariados, y durante los últimos años del decenio de 1940 la participación de los sueldos y salarios en el total se elevó mucho. Esto se logró en parte manteniendo bajos los precios agropecuarios, y por lo tanto, las utilidades de la agricultura, y utilizando controles de cambio y algunos controles de precios para impedir que las alzas de salarios fueran contrarrestadas totalmente por las alzas de precios. Algunas de las disposiciones adoptadas más tarde anulaban estas medidas anteriores, pero no se propusieron con el propósito de volver a la distribución de preguerra, sino más bien para resolver problemas de otra índole.

Durante el decenio de 1950 y los primeros años del de 1960 las medidas de política se centraron en dos problemas principales: el desequilibrio externo y la inflación. Para resolver el primero de estos problemas se procuró fomentar las producciones para la exportación fijando precios más altos al sector agrícola. La política de precio más altos comenzó a aplicarse en 1950, se acentuó algo en la segunda mitad de los años cincuenta y en 1959 llevó los precios relativos de los productos agrícolas a su nivel más alto del período de postguerra. La inflación se combatió con métodos convencionales, tratando de eliminar el déficit del presupuesto público, y aplicando restricciones de créditos y limitaciones de salarios. Este proceso se inició también a comienzos del decenio de 1950, se hizo más vigoroso a mediados de la década y alcanzó su máxima severidad

/con el

con el programa de estabilización emprendido a comienzos de 1959. Este programa tendía a abolir los controles y a buscar los fines deseados a través de una economía de mercado relativamente libre, lo que tuvo repercusiones de importancia en la distribución del ingreso.

Los desplazamientos del ingreso que acompañaron a tales medidas fueron considerables, especialmente en 1959. Ante todo, ello tuvo lugar por la vía de la transferencia de ingresos de un sector a otro, ya que la política de precios favorables al sector agropecuario se mantuvo durante todo el período. El cuadro 3 muestra los ingresos medios y la importancia relativa de los tres sectores principales durante cada uno de los años para los cuales se hicieron estimaciones pormenorizadas; las cifras se refieren sólo a los grupos funcionales activos (asalariados y empresarios), puesto que es muy difícil descomponer los grupos funcionales pasivos por sectores.

Como se muestra, el ingreso agrícola medio se elevó pronunciadamente en 1959, a raíz de los precios agrícolas altos fijados ese año. Pese a que la proporción de la fuerza de trabajo ocupada en ese sector había disminuído apreciablemente, como también su participación real en el producto bruto, en 1959 la agricultura percibió una parte mayor de todo el ingreso personal que en 1953. El ingreso medio en el sector industrial, en cambio, declinó considerablemente, en parte porque las restricciones de crédito y los intentos de reducir la demanda efectiva redujo la producción industrial en 1959, y en parte por la política de restricción de los salarios, ya que los empleados eran relativamente más numerosos en el sector industrial e influían más en el ingreso medio. El sector de los servicios no se vio muy afectado, en parte porque son muchas las actividades diferentes que se agrupan en él. El ingreso medio del sector público, por ejemplo, bajó por la política de restricción de salarios, en tanto que la actividad comercial se benefició con la abolición de los controles de precios y el ingreso medio del empresario comercial se elevó incluso más que el del empresario agrícola.

En 1961 estos cambio se anularon parcialmente. La política de restricción de salarios y de limitación de la demanda efectiva aflojó un poco, así como la restricción del crédito, gracias en parte a una entrada abundante de capital extranjero a plazo corto y mediano. La

/producción industrial ...

producción industrial creció y el ingreso medio de este sector se recuperó. Por el contrario, el ingreso agrícola medio declinó marcadamente. La producción agropecuaria bajó un poco; pero lo que tuvo mayor importancia fue que el alza sostenida de los precios industriales y el no haberse ajustado el tipo de cambio (mecanismo por el cual se elevaban los precios agrícolas) hizo que los precios agrícolas relativos fuesen mucho más bajos en 1961 que en cualquiera de los años trascurridos desde mediados de 1950, y que quedasen muy por debajo de las estimaciones para 1953. Entre 1959 y 1961 la participación percibida por el sector agropecuario de todo el ingreso personal bajó de 21.4 a 14.5 por ciento, lo que comprueba la afirmación de que 1961 no fue un año normal en este respecto.

Para aclarar la forma en que estos desplazamientos de ingreso afectaron a la estructura de la distribución es útil considerarlos como desplazamientos del ingreso entre los grupos funcionales más importantes. La vinculación con los desplazamientos sectoriales señalados reside en que el factor determinante de esos cambios fue el nivel de los precios agrícolas, y esto casi no afectó a los salarios agrícolas. Los precios más altos proporcionaban mayores utilidades al sector agropecuario, y acentuaban la desigualdad en la distribución del ingreso; los precios más bajos significaban menores utilidades y menor desigualdad. El ingreso medio de los empresarios agrícolas se elevó acusadamente en 1959 y tuvo un descenso brusco en 1961; el salario agrícola medio (en relación con el promedio nacional) declinó levemente en los dos años.

El cuadro 4 muestra los ingresos medios y la posicion relativa de los cuatro grupos funcionales más importantes, en cada uno de los tres años. Los grupos predominantes son dos: asalariados y empresarios; el desplazamiento del ingreso entre estos dos grupos origina los cambios en la desigualdad global que se mencionaron antes. Como muestra el cuadro, la participación de los empresarios en el ingreso personal total aumentó acusadamente en 1959, y la de la fuerza laboral declinó en forma correspondiente. En 1961 la situación se invirtió parcialmente, pero los empresarios siguieron percibiendo mucho más que lo percibido en 1953. Esto se refleja en los ingresos medios, pues el de los empresarios se elevó en forma pronunciada en 1959 y perdió casi la mitad de ese incremento en 1961; el ingreso medio de los asalariados, después de bajar marcadamente en 1959, recuperó en 1961 su nivel de 1953 .

/Sin embargo

Sin embargo, estos dos promedios son engañosos porque tras ellos están diversos acontecimientos ocurridos en el sector agrícola. En el ingreso medio de los asalariados influyó el número descendente de trabajadores agrícolas durante el período. El salario agrícola medio es muy bajo, y por lo tanto el desplazamiento de los trabajadores agrícolas hacia otros sectores tiende a elevar el promedio global de sueldos y salarios, influencia estructural a la que se hizo referencia anteriormente. El salario medio de la mayoría de los grupos asalariados declinó en 1959 más de lo que muestra el promedio global, y, en cifras relativas, la mayoría de los salarios fueron inferiores en 1961 que en 1953.

De otro lado, los ingresos de los empresarios se vieron afectados por precios agrícolas cambiantes; los precios muy favorables de 1959 hicieron subir el promedio, y los precios desventajosos de 1961 lo hicieron descender. Si se deducen del total los ingresos de los agricultores independientes, las cifras reflejan con más exactitud la tendencia del período. El ingreso medio de los empresarios en todas las actividades no agrícolas, siendo el promedio nacional en cada año igual a 100, fue de 167 en 1953, de 203 en 1959, y en 1961 no sólo no declinó, sino que se elevó levemente a 211. Así, 1959 y 1961 presentan una semejanza, y en ellos la distribución del ingreso contrasta con la de 1953. Los desplazamientos del ingreso han favorecido marcadamente a las utilidades, aunque la situación cambia año a año conforme a las fluctuaciones de los precios y de las utilidades agrícolas.

Los dos grupos funcionales minoritarios (rentistas y jubilados y pensionados) vieron mermar considerablemente su posición relativa durante el período, lo que se debe en gran parte a que los ingresos fijos tienden a deteriorarse cuando existe un proceso de inflación acelerada. Respecto a los jubilados y pensionados se da la paradoja de que en estos años se amplió apreciablemente la cobertura del sistema de previsión social, elevándose el número de jubilados y pensionados del 6 a más del 12 por ciento de todos los perceptores de ingreso, entre 1953 y 1961. Sin embargo, el deseo de frenar los gastos como parte del programa de estabilización hizo que las pensiones no se ajustaran a la par con el alza de los precios, de modo que el ingreso medio de este grupo declinó pronunciadamente en 1959 y sólo se recuperó muy parcialmente en 1961. Las

/fuentes principales

fuentes principales de ingreso de los rentistas son los pagos por concepto de alquileres e intereses; como ambos estaban bajo control y los precios subían con rapidez, el ingreso relativo de este grupo descendió en forma marcada y sostenida durante el período. Entre 1953 y 1961 su participación en el ingreso personal total declinó de 5 a poco más de 2 por ciento.

Los cambio registrados en el ingreso no sólo modificaron la desigualdad global de la distribución, sino que alteraron también en alguna medida la composición de los diversos niveles de ingreso. (Véase nuevamente el cuadro 2.) El cambio más general estuvo unido al desplazamiento del ingreso entre los empresarios y los asalariados. En 1959 los empresarios eran una parte aún menor de los grupos de ingresos bajos y medios que en 1953, y una parte mayor del tramo más alto de la distribución. En 1961 esta situación se invirtió, pero sólo por la merma en los ingresos de los empresarios agrícolas; si se excluye a estos últimos, se observa que los empresarios mantuvieron la misma situación que en 1959.

Cabe destacar algunos cambios en los diferentes niveles de ingreso, especialmente en los dos extremos de la distribución. La composición del grupo de ingresos más bajos fue la que varió más, en parte permanentemente, y en parte como reflejo de las fluctuaciones registradas durante el período. En 1953 los trabajadores agrícolas eran proporcionalmente mucho más numerosos en este tramo de ingreso, que cualquier otro grupo socioeconómico, pero esto dejó de ser así en la misma medida debido al desplazamiento de esos trabajadores hacia sectores no agrícolas. Parte de ellos fueron remplazados, tal vez en forma permanente, por el número creciente de jubilados y pensionados, que de constituir en 1953 una parte insignificante del grupo de menores ingresos, pasaron a ser casi el 10 por ciento de este grupo en 1961. En 1959, la contracción industrial hizo que aumentara la proporción de obreros industriales en este nivel de ingresos, pero la expansión de la industria en 1961 la redujo a cifras inferiores a las de 1953. Lo contrario ocurrió con los pequeños agricultores; con los precios muy favorables de 1959, pocos de ellos quedaron en el grupo de ingresos más bajos, pero los precios muy inferiores de 1961 colocaron a muchos más de ellos en este tramo.

/No se

No se observaron cambios de significación en la composición de la mitad central de todas las familias, y sólo cambios de poca importancia en el grupo de ingresos medios altos. En 1961 aumentó apreciablemente el número de obreros industriales ubicados en este último grupo, que habían ascendido desde el grupo de menores ingresos como resultado de la prosperidad industrial de ese año. Asimismo, en este grupo quedaron incluidos menos agricultores, profesionales e independientes, los agricultores por el mal año agrícola y los otros por haber ascendido al tramo de ingresos más altos.

Los cambios en la composición del 10 por ciento superior de todas las familias se deben casi exclusivamente al desplazamiento del ingreso desde el grupo asalariado al de los empresarios. El predominio de los empresarios en este grupo de ingresos aumentó marcadamente en 1959, en todas las actividades menos los servicios. Los empresarios comerciales e industriales percibieron el mayor aumento relativo a partir de 1953, pero parte del incremento correspondiente a los agricultores y ganaderos independientes que pertenecen a este tramo no está claramente definido porque el sector en su conjunto no creció durante el período; el número relativo de agricultores en los grupos de ingresos más bajos y medios era mucho menor en 1959. En 1961, con la baja de los precios agrícolas, descendió bruscamente el número de agricultores independientes ubicados en el tramo superior de la escala de ingresos, pero los otros grupos de empresarios mantuvieron su representación en el mismo nivel que en 1959. La proporción de asalariados en el decil superior declinó considerablemente en 1959, en forma correspondiente al incremento de los empresarios; y pese a que la mayor parte de la participación perdida se recuperó en 1961, esto sólo fue posible gracias a la baja transitoria del número de agricultores en ese tramo. La representación de los empleados públicos en el grupo de ingresos más altos mermó en forma especial, por las disposiciones destinadas a restringir los gastos conforme al programa de estabilización.

Hay otro cambio en el tramo superior que merece señalarse. En 1953, el grupo rentista fue muy numeroso en el tramo de ingresos más altos, pero perdió esta posición durante el período. En 1953, del 1 por ciento superior de todas las familias, más del 18 por ciento obtenía su ingreso de sus inversiones en propiedades, pero en 1961 este porcentaje bajó a poco más de 5 por ciento. Su lugar en la cumbre de la escala fue ocupado por una cantidad adicional de empresarios.

/En tanto

En tanto que la distribución del ingreso monetario que se ha examinado es el principal factor determinante del bienestar económico, no es el único, de modo que se enumerarán brevemente algunos otros. En general, ellos compensan en parte la desigualdad de la distribución del ingreso monetario - probablemente más que en casi todos los otros países latinoamericanos - pero sus efectos no tienden a aumentar, y hasta es posible que hayan declinado.

De estos factores, el más común es la política del gobierno, que determina en gran medida los cambios que registra el mismo ingreso monetario. Pero la política fiscal, en especial, puede tener repercusiones adicionales, y en la Argentina reduce levemente la desigualdad en el bienestar económico real. La política tributaria no tiene un influjo fundamental en este sentido, puesto que el único gravamen progresivo, el impuesto sobre el ingreso personal, representa apenas 10 por ciento de las recaudaciones totales, aproximadamente; así, la distribución del ingreso disponible no difiere significativamente de la distribución del ingreso bruto. El sistema tributario no ha acentuado su carácter progresivo, sino que por el contrario, hasta puede haberse atenuado al aumentar la evasión de los impuestos sobre los ingresos en los últimos años del período considerado. Los gastos tienen una influencia mayor por las sumas que se destinan a educación y salud pública, que en relación con los ingresos monetarios, significan un beneficio mucho mayor para los grupos de ingresos más bajos. Los subsidios, que son cuantiosos, parecen beneficiar a todos los grupos de ingreso, más o menos en relación con sus ingresos monetarios respectivos.

La estructura de precios en la Argentina, comparada con la de la región en su conjunto, tiende también a favorecer a los grupos de menores ingresos. Los presupuestos de gastos son diferentes en los diversos niveles de ingreso, predominando el gasto en alimentos en los tramos inferiores, y los gastos en bienes duraderos, en servicios, y en viajes y recreación en los niveles superiores. La alimentación en la Argentina es relativamente barata, mientras los demás rubros son relativamente caros. El efecto redistributivo de esta diferencia (siempre en comparación con América Latina en su conjunto) es considerable y supera al de la política fiscal. En los últimos años, sin embargo, también aquí se ha registrado una tendencia a reducir el efecto redistributivo; el índice de precios para los gastos de

/los grupos

los grupos de ingresos más bajos se ha elevado con más rapidez que aquel para los gastos de las familias de ingresos más altos, principalmente por el alza más rápida del precio de los alimentos.

Finalmente, en la Argentina la movilidad económica es relativamente alta. La sociedad argentina es una sociedad muy urbanizada, y en este tipo de sociedades la movilidad tiende a ser altísima. A ello se añade la magnitud de la inmigración relativamente reciente que ha experimentado el país y el hecho de que el desempleo nunca ha constituido un problema severo, de manera que, por lo general, la movilidad económica resulta relativamente fácil. Este es un factor que no sólo tenderá a hacer menos desigual la distribución del ingreso a largo plazo, sino que además, y lo que quizás es más importante, los individuos miran esa desigualdad bajo una luz diferente si existe movilidad y posibilidades reales de pasar a otro tramo de ingresos. Sin embargo, es posible que también la movilidad se haya reducido por ser baja la tasa de crecimiento económico y por las crisis periódicas que han caracterizado a la economía argentina en los últimos años.

La combinación de esta influencias podría sugerir que el decil superior de todas las familias percibió aproximadamente 5 por ciento menos del total que lo que parece indicar la distribución del ingreso monetario por sí sola, y que esta diferencia ha ido a beneficiar a la mitad más pobre de las familias. Aun así, la distribución estimada del bienestar económico real en la Argentina seguiría siendo muy desigual; por ejemplo, sería mucho más despareja que la distribución del ingreso monetario en los países industriales avanzados, siendo que en la mayoría de esos países el efecto redistributivo de la política fiscal, por lo menos, es mucho mayor que en la Argentina. Pero las cifras del ingreso monetario merecen algunos reparos de importancia al estimar la distribución del bienestar real, lo que debe tenerse presente al comparar los datos argentinos con los de otros países; es probable que tales reservas sean menores para la mayor parte del resto de la región, y que en algunos casos el bienestar real esté distribuido en forma aún más dispar que el ingreso monetario.

/B. Análisis

B. Análisis de la distribución del ingreso en 1961

De los tres años para los que se dispone de información estadística detallada sobre la distribución del ingreso en la Argentina (1953, 1959, y 1961), el que parece más adecuado para un análisis del tema en todos sus aspectos es el año 1961. En primer lugar, es el más reciente; además, en las condiciones que prevalecen en el país, puede considerarse normal desde muchos puntos de vista y ciertamente más normal que 1959. Sin embargo, conviene recordar que durante este período los cambios de un año a otro fueron tan grandes, que no puede decirse que año alguno haya sido enteramente "normal"; pero ello no constituye un escollo grave para los fines que aquí se persiguen, en el sentido de identificar los factores y las características fundamentales de la distribución del ingreso en la Argentina.

1. Distribución del ingreso personal: análisis global

Como es sabido, los análisis de la distribución del ingreso pueden enfocar aspectos diferentes de su estructura; en particular, puede destacarse la distribución del ingreso entre salarios y utilidades (distribución funcional del ingreso), o entre sectores de la economía (distribución sectorial) o distintas regiones del país (distribución regional). Cada uno de estos aspectos se considerará separadamente en otras secciones, pero siempre evaluando su influencia en la determinación de los niveles relativos de ingresos dentro de la sociedad. Es decir, a los fines de este estudio el criterio básico de referencia será el de la distribución por niveles del ingreso personal, en la que se destacan los niveles relativos de ingreso de las personas o familias cualquiera sea su clasificación social o económica. El punto de partida será pues el monto de los ingresos y la medición correspondiente de las disparidades del ingreso absoluto en los diferentes tramos.

La metodología utilizada en el estudio estadístico permite detallar la composición de los diferentes grupos de ingresos en función de agrupaciones socioeconómicas; de este modo, es posible evaluar los factores que determinan la posición en los niveles de ingreso correspondientes. En secciones posteriores se analizan también otros aspectos (funcionales, sectoriales y regionales), pero siempre dentro de este mismo contexto y con el propósito de determinar el papel de tales factores en la distribución del ingreso por niveles.

/a) La

a) La distribución considerando la familia como unidad de ingreso

Las estimaciones acerca de la distribución del ingreso se prepararon en varias etapas, de modo que existen diferentes tipos de agrupación. De éstos, hay dos que tienen primordial interés desde el punto de vista que ahora interesa: la distribución del ingreso personal por perceptor y la distribución del ingreso personal por familia. La primera es la que mejor se adapta para algunos fines, pues permite una mayor discriminación a ese nivel y su estimación requiere menos hipótesis; pero la distribución por familia es más útil para obtener un cuadro general de la situación existente. Una de las conclusiones más interesantes que puede extraerse de las estimaciones acerca de la distribución del ingreso, consiste en la determinación aproximada de la forma cómo está distribuido el bienestar en una sociedad y, en este aspecto, la familia desempeña un papel central. Por ello, se considerará primero esta cuestión. Más adelante, la distribución del ingreso por familia se comparará en detalle con la distribución por perceptor individual; pero por el momento basta con dejar constancia de que esta última distribución es mucho menos equitativa que la primera.

De acuerdo al criterio expuesto, se comenzará por considerar la distribución del ingreso por tamaño, es decir, la parte que cada decil de la población (ordenada por nivel de ingresos) recibe del ingreso personal total. Esto se muestra en el cuadro 5, junto con el ingreso medio de cada grupo, en dólares de los Estados Unidos y como porcentaje del promedio nacional. Además de los distintos deciles, en todos los cuadros se indican las cifras correspondientes al 5 por ciento y al uno por ciento más alto de todas las unidades de ingresos, dado el especial interés que presentan estos datos (véase nuevamente el cuadro 5).

/Cuadro 5

Cuadro 5

ARGENTINA. 1961. DISTRIBUCION DEL INGRESO POR TAMAÑO CON LA FAMILIA COMO UNIDAD DE INGRESO

Grupo de ingreso	Distribución del ingreso total (porcentaje)	Ingreso promedio a/ (U.S. dollars)	Ingreso promedio (promedio nacional = 100)
1er. decil	2.9	740	29
2° decil	4.1	1 030	41
3er. decil	4.8	1 220	48
4° decil	5.5	1 370	55
5° decil	6.1	1 520	61
6° decil	7.0	1 750	70
7° decil	8.0	2 020	80
8° decil	9.6	2 430	96
9° decil	12.9	3 250	129
10° decil	39.1	9 840	391
5% superior	29.4	14 800	588
1% superior	14.5	36 500	1 450

a/ Las cifras en dólares son estimaciones. Fueron calculadas con un tipo de cambio de paridad de 65 pesos por dólar.

/Las cifras

Las cifras revelan una distribución peculiar de la estructura del ingreso en la Argentina, para cuyo análisis conviene considerar separadamente a tres grandes grupos: el 20 por ciento más pobre de todas las familias; el 50 por ciento siguiente; y el 30 por ciento superior. Por supuesto, como sucede con la mayor parte de las clasificaciones, ésta es parcialmente arbitraria. La división que se refiere al 20 por ciento inferior se usa comúnmente en los estudios de distribución del ingreso, y por lo tanto facilita la comparación con otros países; hasta cierto punto, se trata de un grupo homogéneo en la Argentina, pero ya el segundo decil constituye un grupo de transición y podría colocárselo en la segunda categoría. El sector del centro es al mismo tiempo muy amplio y es muy homogéneo, y para algunos fines se lo podría extender aún más; está caracterizado por la relativa falta de desigualdad en la distribución del ingreso del grupo. El 30 por ciento superior en cambio, no es homogéneo; su composición cambia sustancialmente de un decil al otro, y los ingresos suben muy rápidamente. Esto último es la característica "unificante" del grupo, pues es dentro de estos valores que se concentra sobre todo la desigualdad del ingreso.

El grupo de ingresos más bajos es el que difiere más del cuadro general de otros países, lo cual configura un hecho de particular importancia. El 20 por ciento inferior de todas las familias de la Argentina recibe un poco más del 7 por ciento de todo el ingreso personal, en tanto que en la mayor parte de los países latinoamericanos el mismo grupo recibe sólo el 5 por ciento, aproximadamente. Esta circunstancia, combinada con el hecho de que el promedio de ingresos del país en su totalidad es de los más altos de la región, determina que los ingresos absolutos de los grupos más pobres sean relativamente adecuados. Sólo cerca del uno por ciento de todas las familias tienen un ingreso anual de menos de 500 dólares por familia, y a partir de ese nivel el ingreso se eleva con rapidez; para el primer decil el promedio es de 740 dólares por familia, y para el segundo pasa de los 1 000 dólares. Como se advierte, estas cifras están muy por encima de los niveles mínimos de ingresos de la mayoría de los demás países de la región.

/La principal

La principal característica del grupo intermedio, desde el punto de vista que interesa a los fines de este estudio, es que los ingresos aumentan con relativa lentitud, y esto es también un rasgo bastante característico de la distribución argentina. El ingreso medio de un decil a otro sube, en promedio, aproximadamente 15 por ciento en este grupo, pasando de poco más del 50 por ciento al 80 por ciento del promedio nacional. El octavo decil podría también colocarse en este grupo, por ser de transición, con un promedio aproximadamente 20 por ciento por encima del decil precedente. Hay por lo tanto un amplio segmento de la población, constituido sobre todo por grupos de trabajadores, aunque incluye también a un número importante de los empresarios, en el que los niveles del ingreso, no obstante ser modestos, son relativamente altos desde el punto de vista de los niveles regionales (el promedio es aproximadamente 1 600 dólares por familia), y en que la variación es relativamente pequeña. Es decir, hay relativamente poca desigualdad dentro de este grupo.

Dentro de los tres deciles superiores, la situación se presenta muy distinta. La desigualdad dentro del grupo es pronunciada, y hay considerable concentración de ingreso, tanto en la relación entre el grupo en su totalidad y el resto de la población, como en lo que respecta a las familias de mayores ingresos dentro del grupo en sí. El uno por ciento superior de todas las familias recibieron el 14.5 por ciento de todo el ingreso en 1961, el 5 por ciento superior recibió el 29.3 por ciento, y el grupo en su totalidad, o sea el 30 por ciento superior de las familias, recibió el 61.6 por ciento del total. Los ingresos de los niveles inferiores de este grupo, se ubican todavía por debajo del promedio nacional, pues solamente el 23 por ciento de todas las familias tienen ingresos superiores a ese promedio, pero suben muy rápidamente. Si se considera cada caso con relación al promedio nacional, el ingreso medio en el decil superior es casi cuatro veces superior; a su vez, el promedio del 5 por ciento superior es casi seis veces mayor; y el uno por ciento superior tiene un ingreso medio que lo excede en casi 14 veces. Esto desde luego significa que, si bien los ingresos en el tramo inferior del grupo son moderados en términos absolutos, en los niveles superiores llegan a ser muy elevados.

/Los factores

Los factores sociales y económicos a los que se debe la distribución de ingresos antes descrita son muy numerosos, y para definirlos con precisión debería analizarse en detalle esa distribución, tarea que se intenta en secciones posteriores de este estudio. Sin embargo, es conveniente señalar anticipadamente ciertos factores muy generales, así como algunas probables consecuencias de una distribución de este tipo.

Ante todo, puede observarse dos tipos de influencias entre las causas de ingresos familiares mínimos relativamente altos. El primero de ellos radica en la propia familia. Como se anticipó en la sección anterior, muchas ocupaciones en la Argentina producen ingresos más bajos que los citados anteriormente; pero gran parte de quienes reciben esos bajos ingresos, no son jefes de familia, o, cuando lo son, algún otro miembro complementa el total familiar. De esta manera, la familia sirve como medio parcial de protección para aquellos que tienen bajos ingresos, en los que más de un miembro de la familia trabaja, en un grado mucho mayor que lo que sucede en los niveles de ingresos más altos.

El segundo tipo de influencia, al que también se hizo referencia al tratar de los resultados generales es de índole económica y se vincula a la dotación relativamente adecuada de recursos naturales, - sobre todo tierra - de que dispone la Argentina, lo cual tiende a ser un factor decisivo en la determinación de los niveles mínimos de ingresos.

El amplio grupo que percibe ingresos medianos, cuya dispersión es relativamente pequeña, probablemente refleja la organización económica que caracteriza a la Argentina. La Argentina es en gran medida un país de sociedad urbana, y la falta de desempleo o subempleo importante en las ciudades ha permitido organizar prácticamente todas las partes de la economía urbana; como la organización formal tiende en general a reducir las diferencias de ingresos, es probable que ello haya influido en la relativa uniformidad de ingresos de la amplia gama de familias que constituyen el grupo medio. Por su parte el sector agrícola, a pesar de no estar muy organizado, tiene ingresos medios relativamente altos y además incluye sólo el 16.3 por ciento de todas las familias.

/La gran

La gran desigualdad observada en los tres deciles uperiores, unida a la escasa uniformidad de su composición, obliga a un análisis pormenorizado de sus componentes. El octavo y el noveno decil están todavía integrados sobre todo por familias que viven de sueldos, no obstante que la proporción de empresarios es creciente; y estos grupos por lo tanto reflejan principalmente el nivel relativamente alto de remuneraciones que obtiene el personal administrativo y directivo de categoría intermedia y superior. Con todo, debe dejarse constancia de que el ingreso medio en el octavo decil está todavía algo por debajo del promedio nacional, y en el noveno decil está sólo 29 por ciento por encima de dicho promedio. En el decil superior, el ingreso medio es casi cuatro veces superior al promedio nacional, y el grupo está dominado por el ingreso empresarial. La concentración del ingreso en este decil superior, por lo tanto, refleja esencialmente la concentración de la propiedad, considerada en términos amplios que incluyan el acceso a las fuentes de crédito, las posiciones de mercado, y otros factores análogos.

Como consecuencia de la metodología utilizada es posible especificar no sólo la distribución global (es decir, la información que figura en el cuadro 5), sino también la composición de cada uno de los grupos individuales. Se cuenta así con una información de gran valor, tanto desde el punto de vista analítico como del de la política que cabría seguir, puesto que ofrece un cuadro más completo de la estructura de la distribución del ingreso, lo que permite a su vez estimar con mayor exactitud el efecto de un cambio dado.

El cuadro 6 indica la composición, por grupo socioeconómico, de cada uno de los diez deciles y del 5 por ciento y el uno por ciento superiores de todas las familias. Las estimaciones por familia se pudieron hacer para unos quince grupos socioeconómicos, cuya participación se indica, con totales parciales respecto a los dos principales grupos funcionales. (perceptores de salarios y sueldos por una parte, y empresarios por la otra). La familia se usa como unidad de ingreso por las razones antes mencionadas, pero cabe señalar que esto afecta la composición indicada en el cuadro 6. La base utilizada para colocar a una familia en uno u otro grupo, es la

/Cuadro 6

Cuadro 6

UNIDADES FAMILIARES: COMPOSICION PORCENTUAL DE CADA GRUPO DE INGRESO POR GRUPO SOCIOECONOMICO, 1961

Grupos de ingreso	Asalariados								Empresarios								
	Agropecuarios y pesca	Minas y canteras, industrias y electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio e instituciones financieras	Transportes, almacenaje y comunicaciones	Gobierno general y otros servicios	Servicio doméstico	Subtotal	Empresarios agropecuarios y de pesca	Empleadores de minas y canteras, industriales y de la construcción	Empleadores del comercio	Empresarios de transportes y almacenaje	Empleadores de prestación de servicios	Profesionales e independientes	Subtotal	Jubilados y pensionados	Rentistas
1er decil	35.1	5.9	6.9	0.3	0.4	7.2	5.9	61.6	18.3	8.9	-	-	3.5	0.5	31.1	7.3	-
2º decil	16.2	23.0	14.2	1.9	4.3	10.7	2.3	72.5	7.4	2.0	0.3	-	3.2	2.8	15.6	11.9	-
3er decil	14.6	26.6	9.6	3.4	7.6	14.6	0.5	76.9	6.2	2.3	0.7	0.1	1.8	2.2	13.3	9.8	-
4º decil	8.2	28.5	8.0	3.9	10.4	17.1	0.3	76.2	3.9	2.2	3.8	0.1	1.5	4.4	15.9	7.9	0.1
5º decil	2.4	27.9	7.7	6.6	11.2	15.3	0.2	71.2	3.6	3.5	7.2	0.2	1.6	7.0	23.1	5.7	0.1
6º decil	1.2	30.4	4.3	6.2	11.9	21.2	0.1	75.2	5.8	1.0	5.7	0.4	1.3	5.5	19.6	5.1	0.2
7º decil	0.8	27.6	4.0	7.2	9.4	18.2	0.1	62.4	8.4	1.7	5.6	0.7	1.5	13.1	31.0	5.5	0.2
8º decil	-	28.1	2.5	6.1	10.2	14.4	-	61.3	8.7	2.5	11.8	1.2	1.4	5.5	31.2	7.3	0.3
9º decil	-	22.4	1.5	7.7	6.8	17.4	-	55.7	9.4	5.1	7.5	2.9	0.8	11.2	36.9	6.5	0.9
10 decil	-	7.4	0.7	7.4	2.2	7.8	-	25.3	12.4	14.0	17.1	7.3	1.2	16.8	68.3	2.9	2.9
5% más alto	-	4.7	0.6	6.4	1.1	4.4	-	17.1	12.0	19.0	24.8	6.6	1.6	14.1	78.1	1.2	3.6
1% más alto	-	2.4	0.6	5.0	0.1	1.0	-	9.0	17.9	28.7	26.6	2.2	1.2	9.2	85.8	-	5.2
Total	7.9	22.7	6.0	5.1	7.4	14.0	0.9	63.9	8.4	4.3	6.0	1.3	1.8	6.9	28.6	7.0	0.5

/naturaleza de

naturaleza de la fuente principal de ingreso del jefe de familia. Pero la familia muchas veces tiene un segundo perceptor, con ingresos que pueden proceder de una fuente distinta (aproximadamente la mitad de las familias lo tienen), o el jefe de la familia puede tener un segundo ingreso de origen distinto; por ello, las cifras no se pueden considerar estrictamente como corrientes de ingresos de los diferentes grupos socio-económicos. Por ejemplo, la mayor parte de los jubilados no son jefes de familia, por lo que sus ingresos figuran en otro grupo; esto se examina con mayor detalle más adelante, cuando se compara la distribución por familias con la distribución por perceptores individuales de ingresos.

El cuadro 6 permite determinar la composición de toda la estructura de la distribución del ingreso; o desde otro punto de vista, se puede ubicar cada grupo socioeconómico dentro de la distribución global. La primera conclusión que surge es que la desigualdad general que se observa es consecuencia en gran medida de las diferencias de niveles de ingresos de los perceptores de salarios y sueldos por una parte, y del grupo empresarial por otro. Los ingresos del grupo de jubilados están más o menos en el nivel del de los perceptores de salarios y sueldos, y el de rentistas, no obstante estar concentrado en los niveles más altos, no es suficientemente numeroso para afectar en forma significativa la distribución global.

El grupo empresarial representa casi un tercio de todas las familias en el decil de ingresos más bajos, debido al número sustancial de pequeños chacareros y, en mucho menor medida, de pequeños productores industriales. Con esa excepción, representa bastante menos del 20 por ciento de las familias en los deciles restantes de la mitad inferior de la distribución. Del segundo al noveno decil esta participación aumenta, moderada pero firmemente, para acentuarse fuertemente en las categorías de ingresos más altos. En el decil superior, más de los dos tercios de todas las familias obtienen su ingreso de algún tipo de empresa personal, y en el uno por ciento superior este hecho se verifica en el 85 por ciento de todas las familias.

Por su parte, en las familias asalariadas y a sueldo, se produce el fenómeno inverso, pues predominan en las partes inferiores de la distribución, pero a medida que se asciende en la escala pierden importancia relativa, sobre todo en la parte superior de la distribución. De este modo, apenas un poco más de una cuarta parte de todas las familias del decil superior tienen como jefe a personas a sueldo, y en el uno por ciento superior esa proporción es de menos del 10 por ciento.

/Además del

Además del distingo general entre los perceptores de salarios y sueldos por una parte, y el grupo empresarial por la otra, existen diferencias que dependen de la importancia de los distintos grupos socio-económicos dentro de los diversos niveles de ingresos. Estas diferencias resultan más claras cuando la clasificación considera al perceptor individual de ingresos, porque se cuenta entonces con mayor detalle, no obstante la existencia de ciertas discrepancias con respecto a la distribución por familia (véase nuevamente el cuadro 6).

El grupo de ingresos inferiores (el 20 por ciento más pobre de todas las familias) es aquel en el que predomina el sector agrícola. Más del 36 por ciento de las familias del primer decil y más del 17 por ciento de las del segundo decil tienen como jefe a obreros agrícolas; y aproximadamente la mitad de ese número en cada decil esta encabezada por pequeños chacareros. Por lo tanto, el sector en su totalidad representa mucho más de la mitad de todas las familias en el decil inferior, y más de la cuarta parte de las del segundo decil.

Esta fuerte concentración de familias agrícolas en los grupos inferiores no es primordialmente el resultado de bajos niveles de ingresos en el sector agrícola en su totalidad, pues el ingreso medio por familia en el sector agrícola es sólo un 20 por ciento menor, aproximadamente, que el promedio correspondiente a la economía en su totalidad; más bien, ello es el resultado de una distribución muy desigual del ingreso dentro del propio sector agrícola. Así los trabajadores agrícolas, que representan algo menos de la mitad de todas las familias del sector, están fuertemente concentrados en las categorías de bajos ingresos y hay también gran cantidad de pequeños chacareros en los grupos inferiores. A esta situación se contrapone en el extremo opuesto, un elevado número de agricultores y ganaderos, propietarios de grandes extensiones, que están situados en las categorías más altas de ingresos.

El referido grupo agrícola de bajos ingresos corresponde en medida importante a una concentración regional. Las familias de obreros agrícolas tienen relativamente bajos ingresos en todo el país, aunque la situación empeora en el Norte; pero los pequeños chacareros de bajos ingresos están situados en su inmensa mayoría fuera de la región panpeana (tres cuartas partes en el Norte y la mayor parte del resto en las demás regiones del interior). De otra parte, no

/obstante que

obstante que más del 40 por ciento de todos los chacareros y estancieros independientes están en la zona de la pampa, muy pocos de éstos entran en el grupo de bajos ingresos.

También figuran en el segundo decil de ingresos importantes cantidades de obreros industriales de la construcción y de servicios, así como jubilados, pero su importancia en el grupo de ingresos más bajos es muy secundaria frente al predominio del sector agrícola.

El amplio sector central de la distribución se caracteriza por la importancia de los empleados industriales y los empleados del gobierno, que en conjunto representan aproximadamente el 45 por ciento de todas las familias de ingresos medios; en ambos casos su importancia se mantiene hasta el noveno decil. También son importantes los obreros del transporte y de las comunicaciones, que integran un sector semi gubernamental. Se observa que estos tres grupos socioeconómicos son los únicos, en un total de quince, que tienen una distribución "normal" entre los diferentes deciles, pues hay relativamente pocas familias en cada extremo y las mayores cantidades figuran en los deciles centrales. Además con la excepción parcial del sector gubernamental, estos grupos están vinculados al proceso de industrialización, que manifiesta así una de las formas en que puede contribuir a una mejor distribución del ingreso. En este sentido, la economía argentina ha adelantado considerablemente, pues los tres grupos citados representan el 44 por ciento de todas las familias y ejercen una influencia importante en la amplia gama central de la distribución total, en la que la desigualdad del ingreso es relativamente pequeña.

Los deciles superiores de ingresos se caracterizan por la firme disminución de la importancia de los grupos a sueldo, que predominan en la gama central, y por el aumento creciente de los grupos empresariales. La composición cambia algo en cada decil, pero es en el decil superior, como antes se hizo notar, que hay una inversión brusca de la situación, pasando estos últimos grupos a predominar claramente; este cambio es sobre todo notable entre los empresarios del sector comercial y del industrial. En el noveno decil sólo el 5 por ciento de todas las familias tienen de jefe a empresarios industriales; pero en el décimo decil esa proporción sube a 14 por ciento; dentro del 5 por ciento superior de todas las familias, la proporción es del 19 por ciento; y dentro del uno por ciento superior, llega a más del 28 por ciento. Cambios tan bruscos demuestran la concentración muy considerable del ingreso en manos de unas pocas personas en la parte superior de estos grupos.

/b) La

b) La distribución considerando el perceptor individual de ingreso

Cuando los cálculos se efectúan teniendo como unidad básica de ingreso al individuo y no a la familia, se acentúa la desigualdad en la distribución del ingreso personal, debido especialmente a la proporción menor que recibe el grupo de ingresos más bajos. El cuadro 7 ofrece sobre la distribución por perceptor individual de ingreso, los mismos datos que el cuadro 1 proporciona acerca de la distribución por familias: la proporción del ingreso total que perciben los diferentes grupos y el ingreso medio de cada uno de ellos, en dólares y como porciento del promedio nacional. (Véase nuevamente el cuadro 7.)

Como es lógico, en la distribución por individuos los ingresos medios son apreciablemente más bajos en todos los niveles, ya que representan ingresos individuales y no el conjunto de los ingresos familiares; así el ingreso medio individual en 1961 fue de 1 690 dólares, mientras el familiar llegó a 2 520 dólares. En términos relativos, sin embargo, el cambio mayor se observa en los primeros deciles, pues el 20 por ciento de individuos con ingresos más bajos percibió sólo el 5.2 por ciento del ingreso total (en comparación con el 7 por ciento en la distribución por familias), declinación que refleja principalmente una menor participación en el primer decil. El ingreso medio en éste fue sólo de 320 dólares, es decir, 19 por ciento del promedio nacional, en tanto que en la distribución por familias, el ingreso medio del primer decil es de 740 dólares, casi el doble de la cifra anterior, y representa un 29 por ciento del ingreso familiar medio del país. Aunque menos marcadas, las mismas divergencias se observan en el segundo decil. Como se señaló anteriormente, muchos individuos perciben ingresos bastante bajos, pero en su mayoría pertenecen a grupos familiares que tienen otros ingresos, de modo que los ingresos familiares mínimos son mucho más altos.

/Cuadro 7

Cuadro 7

ARGENTINA. 1961. DISTRIBUCION DEL INGRESO POR TAMAÑO CON EL INGRESO INDIVIDUAL COMO UNIDAD DE INGRESO

Grupo de ingreso	Distribución del ingreso total (porcentaje)	Ingreso promedio (U.S. dollars)	Ingreso promedio (Promedio nacional = 100)
1er. decil	1.9	320	19
2 decil	3.3	570	33
3er. decil	4.2	710	42
4° decil	5.1	870	51
5° decil	6.0	1 020	60
6° decil	7.1	1 200	71
7° decil	8.3	1 410	83
8° decil	10.0	1 690	100
9° decil	13.2	2 230	132
10° decil	40.9	6 920	409
5% superior	31.2	10 600	624
1% superior	16.3	27 600	1 630

/En la

En la distribución por individuos, el ingreso aumenta con más rapidez, de modo que en conjunto es más dispareja que la distribución por familias, y no presenta en la misma medida una parte media extensa en la cual los ingresos se elevan lentamente. En la distribución por individuos, cada uno de los cuatro primeros deciles tiene una participación menor del ingreso total que en la distribución por familias; el quinto decil muestra la misma participación en ambas distribuciones, y los cinco deciles superiores tienen una participación mayor en la distribución por individuos. Sin embargo, en términos relativos, la diferencia sólo es pronunciada en los tres primeros deciles y en el límite superior, pues el 1 por ciento de individuos con ingresos más altos percibieron 16.3 por ciento del total, mientras en la distribución por familias aparecen recibiendo el 14.5 por ciento.

Al examinar la composición de las diferentes categorías de ingreso por grupos socioeconómicos, no sólo se observan diferencias entre esta distribución y la que se efectúa por familias, sino que también se hacen más evidentes las causas de la mayor desigualdad que se señaló más arriba. El cuadro 4 muestra en detalle esta composición, y aunque en general es similar al cuadro 6, difiere en dos aspectos que merecen destacarse. En primer lugar, en esta etapa del análisis fue posible estimar y mostrar la distribución de un número mayor de grupos socioeconómicos (21 en total).[4/] En segundo lugar, y en contraposición con los datos anteriormente expuestas, las cifras del cuadro 8 pueden considerarse esencialmente como corrientes de ingreso hacia los diferentes grupos socioeconómicos. Sólo cabe formular aquí como reserva el hecho de que, en algunos casos, los individuos perciben ingresos secundarios de otro sector; tales ingresos se incluyen de manera que los totales se refieran a todo el ingreso personal y puedan compararse con los totales de la distribución por familias discutidos anteriormente. Pero pese a que los ingresos secundarios son frecuentes en la Argentina - representan aproximadamente el 6 a 7 por ciento del ingreso personal total - su inclusión no afecta apreciablemente la estructura de la distribución del ingreso. (Véase nuevamente el cuadro 8.)

4/ Para fines de comparación con el cuadro 6, la nota al cuadro 8 señala los grupos que debieron combinarse al estimar las distribuciones por familias.

/Cuadro 8

Cuadro 8

ICION DE LOS PERCEPTORES INDIVIDUALES DE INGRESO PERSONAL - COMPOSICION PORCENTUAL DE CADA GRUPO DE INGRESOS POR GRUPO OCUPACIONAL

Asalariados									Empresarios										Jubilados y pensionados
Empleados industriales	Electricidad, gas y agua	Construcción	Transporte, almacenaje, comunicación	Comercio	Instituciones financieras	Servicio doméstico	Gobierno general	Resto otros servicios y viviendas	Subtotal	Agropecuario y pesca	Industria, minería y construcción	Comercio	Transporte y almacenaje	Prestación de servicios	Profesionales	Independientes	Subtotal	Rentistas	
(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)
1.0	-	2.9	0.8	5.5	-	21.5	2.1	7.9	66.6	3.1	5.3	-	-	1.1	-	2.6	12.1	0.2	21.1
0.6	-	2.2	0.4	5.0	-	15.3	3.0	6.2	66.2	3.2	2.3	0.2	-	0.9	0.1	1.9	8.6	0.1	25.1
0.9	-	5.6	0.5	6.5	-	10.6	3.4	5.4	74.8	4.5	1.9	0.4	-	1.1	0.1	2.5	10.6	0.2	14.4
1.6	0.2	9.6	2.6	9.6	0.1	3.4	7.5	4.3	74.4	3.3	0.4	1.3	-	0.9	0.1	3.3	9.5	0.3	15.9
2.5	0.5	9.8	6.8	3.0	0.2	1.1	13.6	2.7	70.2	3.4	1.0	2.5	-	1.8	0.1	6.1	14.9	0.2	14.7
2.6	0.9	7.3	8.9	4.4	0.6	0.7	17.0	1.8	71.8	4.7	1.9	2.6	0.1	1.5	0.2	4.2	15.1	0.5	12.6
2.5	1.6	5.7	11.1	4.3	1.1	-	17.8	1.7	71.2	3.5	2.5	5.5	0.3	1.3	0.2	6.7	19.9	0.7	8.2
3.5	2.0	3.8	12.1	5.2	1.9	-	15.9	1.2	68.4	5.7	2.1	7.5	0.6	1.4	0.6	7.4	25.2	0.9	5.5
4.3	2.1	2.3	9.5	3.8	3.0	-	11.1	0.9	55.9	11.2	2.7	11.7	1.5	1.5	1.6	9.3	39.5	1.2	3.5
4.3	0.9	0.8	3.6	3.2	3.2	-	9.3	1.1	36.6	14.3	12.1	14.1	6.3	1.1	9.3	4.1	61.3	3.0	1.9
3.6	0.4	0.4	1.5	2.7	3.0	-	5.5	0.8	19.9	14.9	16.8	18.9	8.1	1.3	13.6	1.6	75.3	3.7	1.1
2.6	0.2	0.4	0.1	2.8	0.5	-	0.1	0.7	7.4	15.2	28.2	30.0	3.6	1.4	8.7	0.1	87.2	5.3	-
2.4	0.8	5.0	5.6	5.0	1.0	5.2	10.0	3.3	65.4	5.6	3.2	4.6	0.9	1.2	1.3	4.8	21.6	0.7	12.2

la distribución de las unidades familiares que figura en el cuadro , las columnas (2) , (3), (4) y (5) que aparecen en este cuadro se combinaron en una sola
combinaron las columnas (8) y (9); las columnas (11) y (12); y finalmente, las columnas (19) y (20).

De esta distribución por individuos, puede extraerse como conclusión acerca de la causa de la desigualdad general del ingreso, que ésta emana en gran medida de la diferencia entre los ingresos de los asalariados, por un lado, y los ingresos de los empresarios, por otro. En los deciles inferiores, sólo son empresarios aproximadamente el 10 por ciento de los individuos, pero después del tercer decil, esa cifra se eleva sostenidamente, y es pronunciadamente más alta en el decil superior (más del 61 por ciento). La participación de los asalariados es algo fluctuante, pero alcanza un promedio de 70 por ciento en los primeros ocho deciles, y luego decrece marcadamente. En el décimo decil, sin embargo, los asalariados son algo más de un tercio del total, participación apreciablemente más alta que en la distribución por familias. Sin embargo, estos dos grupos funcionales no predominan en la distribución por individuos hasta el mismo punto que en la anterior, ya que en ésta los jubilados y pensionados tienen importancia considerable, mientras que en la distribución por familias, no influían decisivamente en ningún nivel de ingreso y se ajustaban aproximadamente al mismo patrón de ingresos que los asalariados. En esta distribución, sin embargo, los jubilados se concentran en la mitad inferior y constituyen el grupo socioeconómico más numeroso de los primeros dos deciles. La razón de este cambio y la forma específica en que la familia influye sobre la distribución se observa mejor a través de la magnitud global de los diferentes grupos funcionales en las dos distribuciones. Las participaciones porcentuales de cada uno de los cuatro grupos en los totales, en la distribución por familias y por individuos, fueron las siguientes:

	Distribución por familias	Distribución por individuos
Asalariados	63.9	65.4
Empresarios	28.6	21.6
Jubilados y pensionados	7.0	12.2
Rentistas	0.5	0.7

/Estas cifras

Estas cifras muestran dos cambios de importancia. Primero, aunque más del 12 por ciento de todos los perceptores individuales de ingresos eran jubilados pensionados (y constituyeron así un grupo importante en los deciles inferiores de la distribución calculada sobre esta base), sólo el 7 por ciento de los jefes de familia tenía tal calidad, de modo que este grupo no influyó de modo determinante en la distribución por familias. La mayoría de los jubilados y pensionados tienen ingresos relativamente bajos, y la familia les permite elevar sus niveles mínimos de ingreso: de este modo, poco más del 60 por ciento de ellos eran perceptores secundarios de ingreso en el grupo familiar.

El segundo cambio de importancia se observa en la situación de los empresarios. Este grupo representa una parte mucho mayor del total en la distribución por familias que en la distribución por perceptores individuales de ingreso; en cambio, los otros tres grupos funcionales tienen todos una importancia menor en la distribución por familias. En tanto que estos otros grupos incluyen un número relativamente elevado de personas que son perceptores secundarios de ingreso dentro de un grupo familiar (el ejemplo extremo es el de los jubilados y pensionados), no sucede así con los empresarios, de los cuales más del 90 por ciento son jefes de familia. Este hecho confirma que la labor del empresario es una actividad relativamente remunerativa en la Argentina, no sólo para los de más éxito, sino también para la gran mayoría de los que se dedican a ella.

Como se hizo notar al analizar la distribución por familias, las que tienen más de un perceptor de ingreso tienden a concentrarse en la parte inferior de la distribución; de esta manera, la familia sirve más para proteger ingresos mínimos que para elevar ingresos en los tramos superiores. Por lo demás, esos perceptores secundarios de ingreso no se hallan repartidos en forma pareja entre los diversos grupos socioeconómicos, sino que tienden a concentrarse, de tal modo que la composición por grupo socioeconómico es algo diferente en la distribución por individuos, y puesto que los perceptores secundarios de ingreso se concentran en los tramos de ingresos más bajos, la composición de estos grupos es la más afectada.

/En la

En la distribución por familias, el 20 por ciento de ingresos más bajos estaba constituído predominantemente por el sector agropecuario, pero en la distribución por individuos no sucede lo mismo. En este caso, de las cuatro categorías socioeconómicas principales en el grupo de menores ingresos, la más numerosa es la de los jubilados y pensionados, seguida muy de cerca por el servicio doméstico y los trabajadores agropecuarios, y, en mucho menor número, por los trabajadores industriales. Estos cuatro grupos representan en conjunto aproximadamente el 70 por ciento de todos los perceptores de ingresos en el 20 por ciento inferior de la distribución.

La gran mayoría de estos individuos no son jefes de familia, y por lo tanto, no aparecen como unidades en la composición de la distribución por familias. El caso de los jubilados y pensionados se consideró antes. En cuanto al servicio doméstico, se agrupa marcadamente en los deciles más bajos de la distribución, pero éste es el caso extremo de divergencia entre las dos distribuciones; sólo una octava parte de los sirvientes domésticos son jefes de familia, lo que no es de extrañar puesto que los que habitan en las casas donde trabajan se consideran miembros de ese hogar, y de los que viven en otra parte (alrededor de la mitad de ellos), la gran mayoría son perceptores secundarios de ingreso dentro de otra familia.

Gran parte de los trabajadores agropecuarios con ingresos más bajos tampoco son jefes de familia. Entre los trabajadores migratorios del norte del país, es frecuente la contratación de familias enteras, de modo que estos grupos de ingresos más bajos incluyen un número considerable de menores de 14 años. Más del 40 por ciento de todos los trabajadores agropecuarios son perceptores secundarios de ingresos dentro de un grupo familiar, de modo que el número de familias de trabajadores agropecuarios llega a poco más de la mitad de los trabajadores agropecuarios individuales. No obstante, como estos trabajadores se concentran en los deciles inferiores, los grupos familiares a que pertenecen siguen teniendo ingresos totales bajos, y como se señaló anteriormente, este grupo socioeconómico es el más numeroso en la categoría de ingresos bajos dentro de la distribución por familias. Cabe mencionar, sin embargo, que la mayoría de los trabajadores agropecuarios no se hallan en los dos deciles de ingresos más bajos, sino de preferencia en el tercer decil de la distribución.

/El número

El número de trabajadores industriales en la categoría de ingresos bajos es considerablemente menor que el de personas pertenecientes a los otros tres grupos mencionados. Más aún, los trabajadores industriales no se concentran en los primeros deciles, sino en el tramo medio de la distribución del ingreso. Como resultado, aunque los perceptores de los ingresos más bajos en el grupo industrial son a menudo perceptores secundarios de ingreso, este hecho no influye mucho en la posición que ocupa el grupo dentro de ambas distribuciones. Una proporción mucho mayor de ellos son jefes de familia, y dentro de esa clasificación, un cierto número figura entre los de ingresos más bajos, pero son más numerosos los que están en el tramo medio de esta distribución.

De otra parte, en algunos sectores la mayor parte de estos perceptores secundarios de ingresos bajos son mujeres, tal como sucede especialmente en el servicio doméstico. Aunque no se dispone de datos precisos sobre este punto, gran parte de los perceptores de ingresos más bajos del sector industrial son también mujeres que trabajan en industrias livianas; lo mismo sucede en el comercio y en los otros servicios, aunque en estos dos últimos grupos su número es mucho menor, de modo que no se las trata separadamente. En el sector agropecuario la situación es muy distinta, pues son muy pocas las mujeres ocupadas y el gran número de perceptores secundarios de ingreso deriva de lazos familiares estrechos y familias algo más numerosas, así como de una tasa mayor de participación de la población masculina que trabaja en las zonas rurales (es decir, más menores y ancianos activos).

La composición por grupos socioeconómicos de los tramos medios y superiores de la distribución no se diferencia esencialmente de la expuesta al referirse a la distribución por familias. Puesto que las familias con ingresos múltiples se concentran en el tramo inferior de la distribución, cabe esperar que se repita esa situación en los tramos medios y superiores. Sin embargo, se observan algunas diferencias en los deciles tercero y cuarto - que aparecen en el cuadro 8 - donde los perceptores secundarios de ingresos constituyen todavía un factor apreciable. Las principales discrepancias residen en que los trabajadores agropecuarios y los jubilados y pensionados

/forman parte

forman parte importante del total, mientras que los asalariados del sector industrial y público no predominan hasta el mismo punto en los deciles medios, parcialmente debido al mayor número de grupos socioeconómicos que aparecen en el cuadro 8.

Puesto que algunos de los grupos socioeconómicos que se muestran son relativamente pequeños, no constituyen parte esencial de ninguno de los deciles y por lo tanto no han sido mencionados específicamente aquí o en el análisis de la distribución por familias. Sin embargo, combinados pueden tener significación, de modo que conviene determinar la forma en que cada uno de los grupos socioeconómicos se distribuye entre los diez deciles. Esto puede hacerse mediante computaciones de índole algo diferente, que se exponen en el gráfico 1. La escala vertical muestra el porciento de cada grupo socioeconómico incluido en cada uno de los diez deciles; y cada curva muestra la distribución de un grupo socioeconómico determinado entre los deciles. El tamaño absoluto del grupo, por lo tanto, es un factor que no se ha tenido en cuenta. (Véase el gráfico 1.)

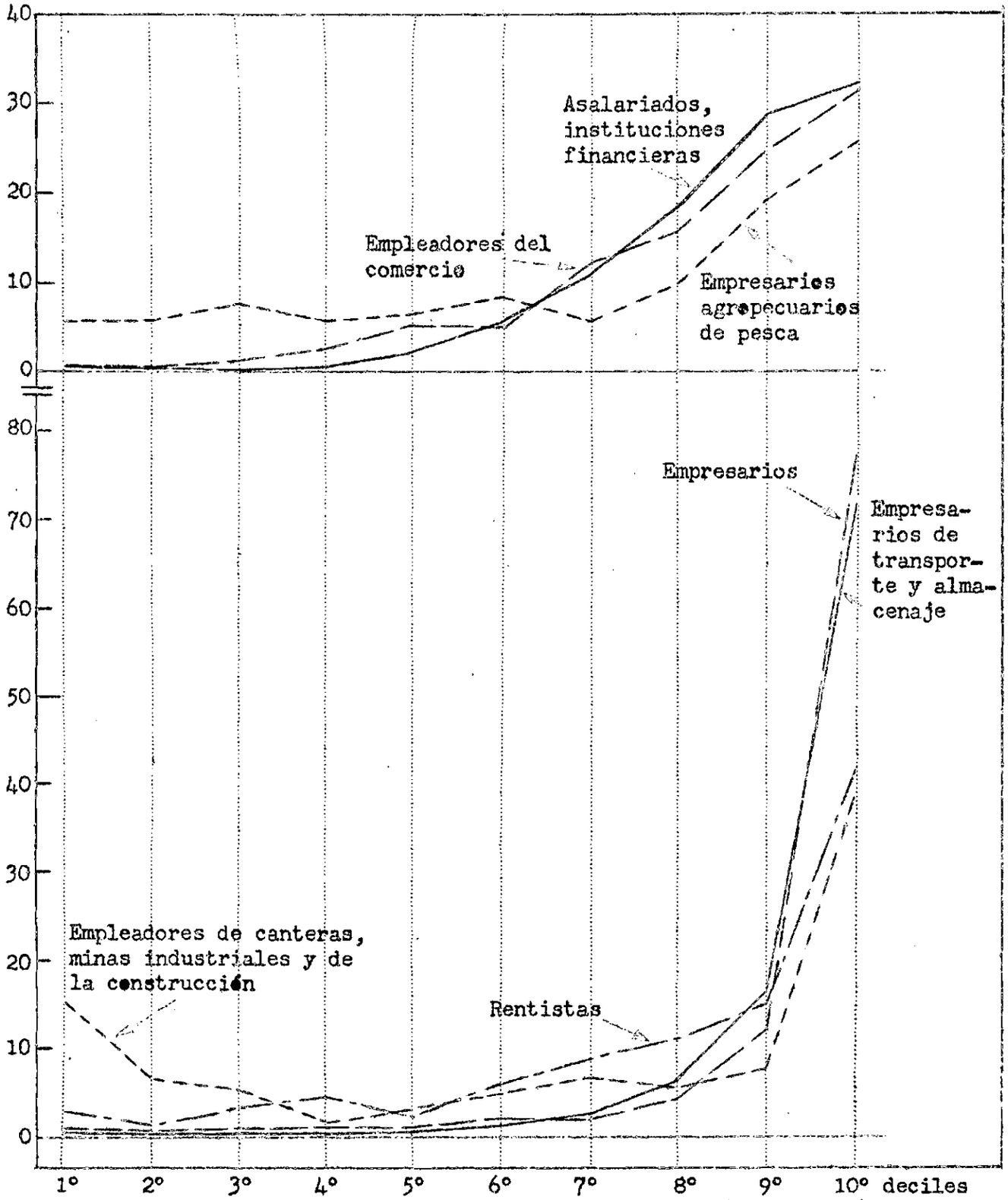
El gráfico 1 está dividido en cinco secciones diferentes sobre la base del tramo de la distribución global en la cual tienden a concentrarse los grupos socioeconómicos. La sección superior del diagrama incluye los tres grupos socioeconómicos que son más numerosos en el primer y el segundo decil: empleados domésticos, trabajadores de otros servicios, y jubilados y pensionados. Estos grupos se concentran fuertemente en los deciles inferiores, tanto que aproximadamente el 70 por ciento de todos los empleados domésticos se encuentra en los dos primeros deciles, y cerca del 40 por ciento de cada uno de los otros dos grupos se halla en la misma ubicación; en consecuencia, un número relativamente pequeño de ellos se encuentra en la mitad superior de la distribución.

La segunda sección del diagrama incluye tres grupos socioeconómicos, cuyos miembros se hallan en mayor número en la mitad inferior de la distribución, pero no en los dos primeros deciles, y que son los trabajadores agropecuarios, de la construcción y del comercio. Los trabajadores

/Gráfico 1

Gráfico I

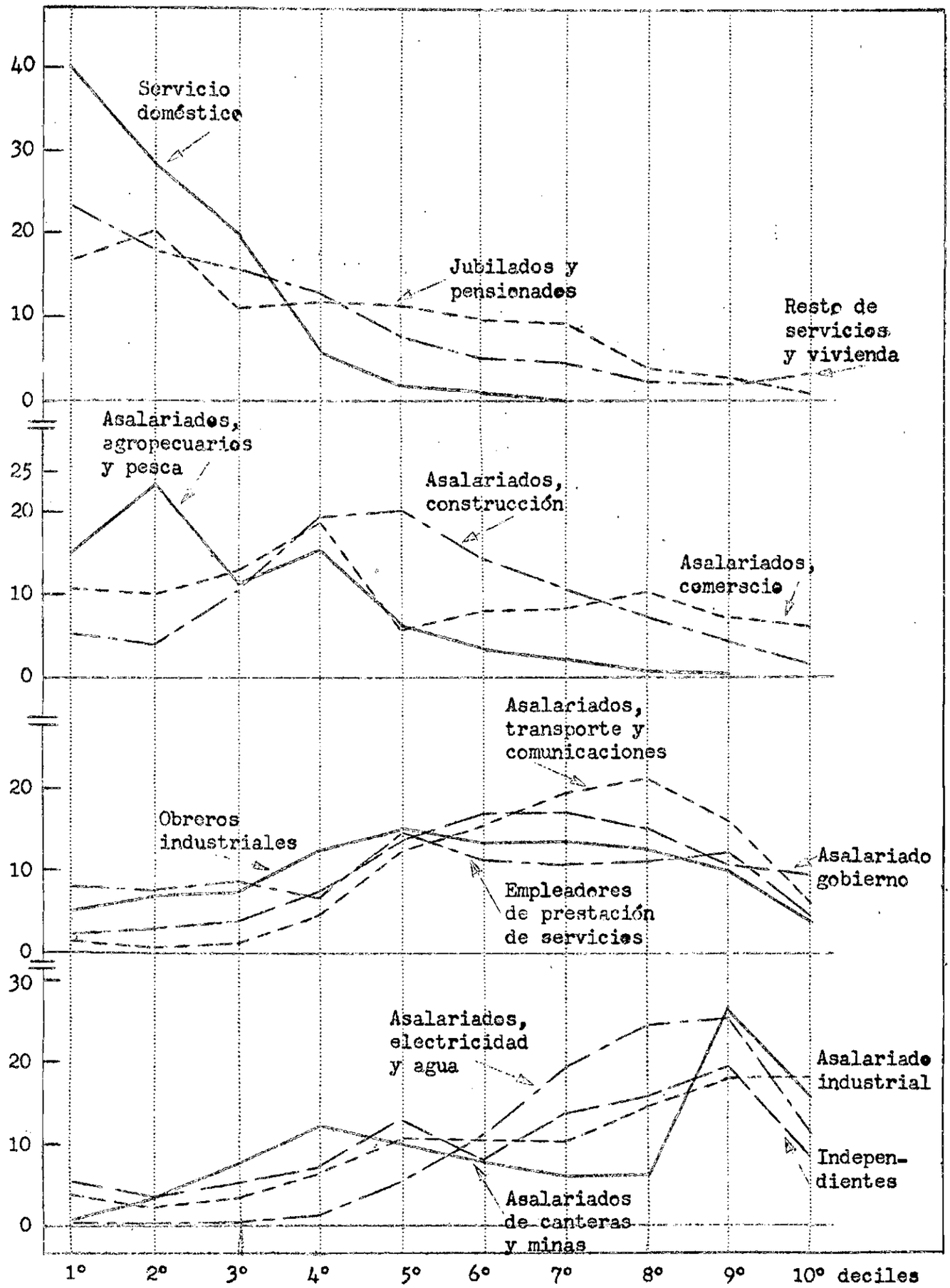
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS PERCEPTORES INDIVIDUALES DE CADA GRUPO SOCIOECONOMICO POR GRUPOS DE INGRESO PERSONAL - 1961



/Gráfico I (continuación)

Gráfico I

(continuación)



/agropecuarios, así

agropecuarios, así como los tres grupos ubicados en la primera sección del gráfico, se concentran decididamente en la mitad inferior de la distribución; sólo un 12 por ciento aproximado de esos trabajadores tienen ingresos que los colocan más arriba del cuarto decil. Los otros dos grupos, en cambio, se hallan en mayor número en el cuarto o quinto decil, pero se reparten en forma más pareja a través de toda la distribución.

La tercera sección incluye cuatro grupos socioeconómicos que tienden a hallarse más representados en lo que se podría llamar la parte media superior de la distribución: trabajadores de transportes, empleados públicos, obreros industriales, y empresarios del sector de los servicios. En esta sección, tales grupos se reparten a través de toda la distribución en forma más pareja que en otras secciones del diagrama. Ninguno de ellos concentra mucho más del 20 por ciento de su total en un decil, y las cifras porcentuales descienden en ambos extremos de la distribución.

La cuarta sección incluye cuatro grupos socioeconómicos que tienden a concentrarse en el tramo superior de la distribución, aunque no en el decil más alto; tal es el caso de los trabajadores del sector minero, de los servicios de utilidad pública, empleados de la industria y empresarios independientes.

Las dos últimas secciones del gráfico incluyen siete grupos que se concentran especialmente en la cúspide misma de la distribución, en el décimo decil; y ello se produce con mayor intensidad con grupos de la última sección. Si no hubiese sido por la dificultad de su presentación gráfica, todos estos grupos podrían haberse incluido en una misma sección. Se advierte que los empleados de las instituciones financieras son el único grupo socioeconómico asalariado incluido en estos siete; los otros abarcan cinco categorías de empresarios y el grupo rentista. Además, sólo dos de los grupos de empresarios están incluidos en otras secciones del gráfico, y ambos se concentran en la mitad superior de la distribución, lo cual demuestra su predominio en la parte superior de la distribución.

/De los

De los grupos de empresarios que se ubican en el decil más alto, aproximadamente el 25 por ciento pertenece al sector agrícola, 35 por ciento al comercio y la industria, y aproximadamente 70 por ciento al sector de los transportes y de los profesionales.[5/]

2. Análisis de distribuciones específicas

En las secciones precedentes se ha analizado la distribución del ingreso por niveles y la composición de los distintos grupos de ingreso, lo que ha permitido evaluar los factores determinantes de la estructura de la distribución del ingreso considerada desde ese ángulo. En las secciones siguientes se consideran distribuciones más específicas, correspondientes a los factores principales de la distribución global; el análisis más detallado de estos enfoques parciales presenta un interés intrínsico pero aquí se procurará ante todo examinar su influencia en la distribución global del ingreso por niveles.

a) Distribución del ingreso personal por funciones

Como se ha subrayado anteriormente, el factor principal de la desigual distribución del ingreso en la Argentina es la diferencia de niveles de ingreso entre los principales grupos funcionales. En el cuadro 9 se resume en cifras globales esta diferencia y la magnitud relativa de los grupos.

La agrupación funcional más numerosa es la de los asalariados, que incluye casi las dos terceras partes de todos los perceptores de ingresos, a la que le sigue la de los empresarios, que alcanza casi el 22 por ciento del total; en tercer término figuran los jubilados y pensionados, que constituyen poco más del 12 por ciento del total. Numéricamente los rentistas son sólo un grupo marginal constituido por menos de 1 por ciento de los perceptores de ingreso.

5/ Sin embargo, el número de empresarios de transportes que se concentran en el decil superior seguramente es menor que el señalado, pues deben soportar costos de depreciación muy altos, de tal modo que cálculos basados sobre los costos de adquisición original hacen sobrestimar considerablemente las utilidades efectivas.

/Cuadro 9

Cuadro 9

POSICIONES RELATIVAS DE LOS CUATRO GRUPOS FUNCIONALES MAS IMPORTANTES

	Porciento del total de los perceptores de ingreso	Porciento del ingreso personal total percibido por el grupo	Ingreso medio (dólares)
Asalariados	65.4	48.3	1 250.0
Empresarios	21.6	43.1	3 370.0
Jubilados y pensionados	12.2	6.6	910.0
Rentistas	0.7	2.1	4 810.0

/La participación

La participación del ingreso total que perciben estos grupos funcionales es muy distinta y refleja las marcadas diferencias entre sus respectivos niveles medios de ingreso. Más de 90 por ciento de todo el ingreso personal va a los dos grupos activos, el de los asalariados y el de los empresarios; pero pese a que el número de asalariados triplica el de empresarios, estos dos grupos perciben porciones más o menos similares de ese ingreso.

Como se observó anteriormente, el ingreso medio varía mucho de un grupo funcional a otro; el más bajo, como era de esperar, corresponde a los jubilados y pensionados, pero el de los asalariados lo supera en menos de 40 por ciento. La diferencia mayor se halla entre esos dos grupos, por un lado, y el grupo de empresarios y rentistas, por otro. El ingreso medio de los empresarios es más de dos y media veces superior al ingreso medio de los asalariados, y el de los rentistas es aproximadamente 40 por ciento superior al de los empresarios. Esta acentuada diferencia es el factor que explica gran parte de la desigualdad general que presenta la distribución del ingreso en la Argentina.

La información sobre las participaciones relativas de estos grupos a través del tiempo da una idea aproximada de los cambios experimentados por la distribución de ingreso en un plazo largo. Para el período considerado en este estudio, sólo se dispone del tipo de datos que aparecen en el cuadro 9, pero existen estimaciones de la participación de los sueldos y salarios en el producto bruto desde mediados de los años treinta. Esas estimaciones muestran que la participación de los sueldos y salarios durante los primeros años del decenio de 1960 era aproximadamente la misma, o tal vez levemente más baja, que la de mediados de los años treinta. Esto confirmaría que la distribución del ingreso en esa época era muy similar a la prevaleciente en 1961.

La falta de un movimiento ascendente a largo plazo de la participación de sueldos y salarios en la Argentina contradice la experiencia de muchos otros países, donde tal participación se ha elevado en forma bastante generalizada durante este período; las causas de ese incremento y su significado preciso han sido uno de los temas más polémicos en el análisis conceptual de los problemas de distribución del ingreso. Ese cambio ha coincidido en el tiempo con una gradual equiparación del ingreso observada en países para los cuales se dispone de datos para un plazo más largo.

/Pero aunque

Pero aunque no existió un incremento sostenido, en los últimos años del decenio de 1940 hubo un alza pronunciada de la participación de sueldos y salarios; sin embargo, después de mantenerse en un nivel mucho más alto durante casi una década, este movimiento se invirtió, y otra vez descendió la participación de los asalariados. Este movimiento de tipo cíclico, que coincidió con cambios en la desigualdad de la distribución del ingreso, parece haber estado vinculado a medidas de política más que a cambios estructurales duraderos en la economía, tema que se discute con más detenimiento en capítulos posteriores.

Además de las informaciones globales que aparecen en el cuadro 9, interesa conocer la distribución del ingreso dentro de los diferentes grupos funcionales, y la comparación, en cifras absolutas, de los ingresos en los diferentes niveles de las distribuciones. Estos datos figuran en el cuadro 10, junto con la información correspondiente a la distribución global, para fines de comparación. (Véase el cuadro 10.)

La distribución del ingreso entre los asalariados es mucho más pareja que la distribución del ingreso global. El decil más alto de asalariados percibió considerablemente menos (27 por ciento del total, comparado con 40.9 por ciento percibido por el décimo decil en la distribución global), mientras todos los demás deciles percibieron considerablemente más; en cifras relativas, los incrementos fueron mayores en la mitad inferior de la distribución.

La distribución del ingreso entre los empresarios, en cambio, es aún más despareja que la distribución global. Hay una mayor concentración de ingreso en el décimo decil (48.1 por ciento contra 40.9 por ciento en la distribución global) y una concentración levemente mayor en el noveno decil. En proporción todos los demás deciles perciben menos, y aquí nuevamente la diferencia es relativamente mayor en los deciles inferiores. Si se compara directamente la distribución de los empresarios con la de los asalariados, el contraste es notable. La participación del decil superior en el ingreso total de los empresarios fue casi el doble que la participación del 10 por ciento superior de los asalariados en el ingreso total de este grupo, mientras todos los otros deciles percibieron una proporción menor, que disminuyó aún más en la mitad inferior de la distribución.

/Cuadro 10

Cuadro 10

LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN CADA UNO DE LOS CUATRO GRUPOS PRINCIPALES

Grupo de ingreso	Distribución agregada	Distribución entre jubilados	Distribución entre asalariados	Distribución entre empresarios	Distribución entre rentistas
a) Distribución porcentual del ingreso personal					
1° decil	1.9	3.3	2.4	1.3	1.3
2° decil	3.3	4.8	4.5	2.4	2.6
3° decil	4.2	6.2	5.6	3.3	2.9
4° decil	5.1	6.9	6.7	4.2	3.4
5° decil	6.0	8.0	7.7	4.8	4.1
6° decil	7.1	9.6	8.9	5.8	5.2
7° decil	8.3	10.7	10.5	6.9	6.6
8° decil	10.0	12.4	11.9	9.4	8.7
9° decil	13.2	14.5	14.8	13.9	13.5
10° decil	40.9	23.6	27.0	48.1	51.6
5% superior	31.2	14.7	17.5	36.5	39.4
1% superior	16.3	4.7	6.7	17.9	17.9
b) Ingreso promedio (U. S. dollars)					
1° decil	320	300	310	440	610
2° decil	570	430	560	820	1 270
3° decil	710	560	700	1 100	1 370
4° decil	870	620	840	1 400	1 650
5° decil	1 020	730	960	1 640	1 980
6° decil	1 200	870	1 120	1 940	2 520
7° decil	1 410	970	1 310	2 320	3 180
8° decil	1 690	1 120	1 490	3 160	4 190
9° decil	2 230	1 320	1 850	4 700	6 510
10° decil	6 920	2 140	3 370	16 200	24 800
5% superior	10 600	2 660	4 380	24 600	37 900
1% superior	27 600	4 280	8 380	60 300	86 200
c) Ingreso promedio (Promedio nacional al nivel correspondiente = 100)					
1° decil	100	94	95	136	189
2° decil	100	76	99	146	224
3° decil	100	79	98	155	193
4° decil	100	72	96	161	190
5° decil	100	71	94	160	194
6° decil	100	73	94	164	213
7° decil	100	69	93	165	226
8° decil	100	66	88	187	248
9° decil	100	59	83	211	293
10° decil	100	31	49	234	359
5% superior	100	25	41	233	359
1% superior	100	16	30	218	312

/Cuando se

Cuando se calculan los ingresos medios de los distintos niveles en cada una de las distribuciones, se observa con más claridad la forma en que las diferencias funcionales contribuyen a la desigualdad general. (Véanse las secciones b) y c) del cuadro 10.) En la distribución que se refiere a los asalariados, hasta el noveno decil los ingresos medios se aproximan muchos a los de la distribución global, pues se hallan siempre levemente por debajo de los promedios globales; este hecho se acentúa un poco en los deciles octavo y noveno, pero sólo se hace realmente pronunciado en el décimo. En este último, los ingresos medios en la distribución de sueldo y salarios no alcanza a la mitad de los que la distribución global asigne al mismo nivel.

De este modo, la diferencia entre las dos distribuciones - de sueldo y salarios, por una parte y global por la otra - se concentra en el tramo superior; así, a través de la mayor parte de las distribuciones, los ingresos parecen moverse en forma similar, y son casi iguales en cifras absolutas, pero en la cima se observa un alza brusca en los ingresos medios que muestra la distribución global, lo que no se observa en el mismo grado en la distribución de los asalariados.

Los ingresos medios en la distribución de los empresarios, por otra parte, no tienen esa misma correspondencia con los promedios que aparecen en la distribución global, pues a través de toda la distribución, los ingresos de los empresarios son muy superiores a los promedios globales. En el decil inferior, los ingresos de los empresarios son superiores en más de una tercera parte a la cifra global, y esta diferencia aumenta significativamente a medida que se sube en la distribución. En los deciles superiores respectivos, los ingresos medios de los empresarios son más de dos veces superiores a los señalados en la distribución global. La comparación directa con los ingresos medios que aparecen en la distribución de los asalariados pone en evidencia un contraste aún más agudo, aunque sólo en los deciles superiores. En los respectivos deciles octavo y noveno los ingresos de los empresarios doblan con creces los ingresos de los asalariados, y en el décimo decil, casi los quintuplican.

Estas cifras confirman la tesis expuesta con anterioridad de que en la Argentina el trabajo del empresario es relativamente lucrativo, no sólo para los pocos que han tenido éxito sobresaliente y que se hallan en la

/cúspide, sino

cúspide, sino también para la mayoría de las personas que se dedican a esta actividad. Como se ha señalado, los de más éxito perciben ingresos muy elevados y concentran en sus manos un porciento considerable del ingreso total; pero aquellos cuyo éxito no es tan espectacular también tienen una posición relativamente satisfactoria. Más de la mitad de todos los empresarios percibieron ingresos superiores al promedio nacional en 1961, mientras sólo menos del 20 por ciento de los asalariados pudieron sobrepasar tal promedio. Ningún grupo numeroso de empresarios percibió ingresos anormalmente bajos, pues en toda su distribución tuvieron ingresos medios por encima de los niveles correspondientes en la distribución global.

La distribución del ingreso de los jubilados y pensionados y de los rentistas sólo se mencionará brevemente. Además de tener menos importancia dentro del total, estos dos grupos se distribuyen en forma semejante a los asalariados y los empresarios, respectivamente. La distribución del ingreso de los jubilados y pensionados es algo menos despareja que la de los asalariados y sus ingresos medios son más bajos, especialmente en el tramo superior. La distribución de los rentistas es un poco más desigual que la de los empresarios, y sus ingresos medios son más altos, especialmente en la cúspide. (Véase nuevamente el cuadro 10.)

En tanto que la distribución del ingreso entre los asalariados es decididamente menos desigual que la distribución global del ingreso, no por eso deja de ser apreciablemente despareja. El ingreso de los asalariados se distribuye en la Argentina en forma casi tan dispar como el ingreso total en los países industrializados que se caracterizan por una menor desigualdad en el ingreso; además, parece distribuirse en forma un poco más desigual que el ingreso de los asalariados en muchos países industriales para los cuales se dispone de esta información. Conviene pues investigar la composición del ingreso de los asalariados, y determinar en lo posible las causas de su dispersión dentro de la distribución global; asimismo, sería muy útil establecer hasta qué punto las diferencias en los niveles de sueldos y salarios corresponden a diversos grados de especialidad y capacitación.

/El cuadro

El cuadro 11 muestra, en cifras relativas, el número de componentes y los ingresos medios de cada una de las doce categorías de asalariados para las que se compilaron datos. En él se observa que los ingresos medios varían considerablemente y que dos grupos, los empleados domésticos y los trabajadores agropecuarios, tienen ingresos muy inferiores al promedio y ambos abarcan un gran número de personas (en conjunto, más del 22 por ciento de los asalariados). Ambos grupos están formados principalmente por mano de obra no calificada; dentro de ellos la dispersión de los ingresos es pequeña, y se debe tanto a variaciones regionales de los salarios como a escalas diferentes para diversos tipos de trabajo. En un nivel más alto, pero quedando siempre muy por debajo del promedio, se encuentran trabajadores de otros servicios, que en su mayoría también carecen de calificación.

En el extremo opuesto hay cuatro grupos con ingresos muy superiores al promedio: empleados de instituciones financieras, de la industria, de los servicios de utilidad pública y de la minería. Sin embargo, todos estos grupos son relativamente poco numerosos, pues en conjunto abarcan sólo al 7.3 por ciento de todos los asalariados y la mitad de esta cifra corresponde a empleados de la industria. En una posición intermedia, no tan alta como la de los precedentes, pero siempre muy por encima del promedio, hay dos grupos mucho más numerosos constituidos por los empleados públicos y los trabajadores del transporte y las comunicaciones, que constituyen un sector semigubernamental; entre los dos abarcan casi la cuarta parte de los asalariados.

Cada uno de los grupos mencionados (nueve del total de doce), tiene un ingreso medio que se aparta en más de 25 por ciento del ingreso medio de todos los asalariados. Los tres grupos restantes (trabajadores de la construcción, obreros industriales y empleados de comercio) tienen cada uno un ingreso medio que se aparta hasta en sólo 10 por ciento del promedio global. Estos tres grupos son muy numerosos; los obreros de la industria representan el 26 por ciento de los asalariados, y los tres grupos en conjunto, más del 41 por ciento de ellos. Evidentemente, constituyen un factor de importancia para determinar el ingreso medio total. Sin embargo, cabe notar que dos de estos grupos, los obreros de la industria y los

Cuadro 11

IMPORTANCIA RELATIVA E INGRESO PROMEDIO DE LOS DISTINTOS GRUPOS DE ASALARIADOS

Grupo económico	Porcentaje de asalariados y obreros ocupados	Ingreso promedio (U.S. dollars)	Ingreso promedio (Ingreso promedio todos asalariados y obreros = 100)
Instituciones financieras	1.5	2 630	211
Industria (asalariados)	3.7	2 140	171
Electricidad, gas y agua	1.3	1 930	154
Canteras y minas	0.8	1 790	143
Transporte y comunicaciones	8.6	1 620	130
Gobierno general	15.4	1 590	127
Comercio	7.7	1 370	109
Industria (obreros)	26.0	1 260	101
Construcción	7.7	1 130	90
Otros servicios	5.1	920	74
Agricultura y pesca	14.2	700	56
Servicio doméstico	8.0	530	42

/empleados de

empleados de comercio, incluyen una gama bastante amplia de actividades económicas; y que de los doce grupos, son los únicos que no tienden a concentrarse en un tramo de la distribución, sino que se extienden en forma más o menos pareja en los diez deciles.

Los hechos referidos se observan en el cuadro 12, que muestra la composición por tipo de actividad económica de cada una de las categorías de ingreso de los asalariados. Los obreros de la industria y los empleados de comercio se reparten en forma aproximadamente pareja entre los diez deciles, y por lo tanto tienen un ingreso medio semejante al promedio global. Los obreros de la construcción, en cambio, tienden a concentrarse en los deciles medios, lo que también da por resultado un promedio parecido al global. Cada uno de los otros nueve grupos tiende a reunirse en los deciles más altos o en los más bajos, y por lo tanto, a tener un ingreso medio que difiere sustancialmente del promedio global.

En cuanto a la composición, en los deciles inferiores predominan los empleados domésticos y los trabajadores agropecuarios, pero también se incluyen en ellos muchos obreros industriales. En la mitad superior de la distribución, tres grupos absorben aproximadamente el 70 por ciento del total: obreros industriales, empleados públicos y trabajadores del transporte y las comunicaciones. Pero la composición de la élite del grupo asalariado (el 1 por ciento superior) no es igual. Predominan en ella los empleados públicos, seguidos por los empleados de la industria, los del comercio y los de instituciones financieras.

De acuerdo con los datos referidos, la desigualdad del ingreso de los asalariados no parece hallarse vinculada muy directamente a diferencias de especialidad y capacitación. Dentro de la mayoría de los grupos económicos el ingreso tiende a concentrarse en algún tramo de la distribución, y si los grupos industriales y comerciales pudiesen descomponerse en actividades más homogéneas, es posible que sus ingresos también mostraran la misma tendencia. El único grupo más o menos homogéneo que se concentra en parte en los deciles medios, pero que también se halla en gran número en los deciles más bajos y más altos, es el de la construcción. Puesto que en diferentes actividades la concentración se produce en niveles de ingreso muy diferentes, los ingresos medios varían mucho, lo que contribuye

/Cuadro 12

Cuadro 12

ARGENTINA: DISTRIBUCION DEL INGRESO ENTRE LOS ASALARIADOS;
COMPOSICION PORCENTUAL POR GRUPOS OCUPACIONALES

	Agropecuarios y pesca	Canteras y minas	Obreros industriales	Empleados industriales	Construcción	Comercio	Transporte, almacenaje y comunicación	Electricidad, gas y agua	Instituciones financieras	Gobierno general	Servicio doméstico	Otros servicios y vivienda
1er 10 por ciento	25.0	0.1	11.9	1.5	4.3	8.0	1.1	0.1	0.1	2.7	33.9	11.7
2º 10 por ciento	26.3	0.3	19.2	1.0	3.6	9.5	0.7	0.0	0.0	5.1	23.8	10.5
3er 10 por ciento	45.8	0.5	15.2	1.0	6.6	7.5	0.6	0.6	0.0	4.1	17.9	6.9
4º 10 por ciento	24.0	0.7	26.2	2.0	12.3	10.0	2.6	0.2	0.1	8.8	6.9	6.1
5º 10 por ciento	10.2	0.8	33.1	3.0	14.3	9.5	6.3	0.4	0.2	14.6	2.6	4.9
6º 10 por ciento	4.0	0.7	33.5	3.8	13.3	6.5	12.1	0.8	0.5	20.7	1.3	2.9
7º 10 por ciento	3.9	0.4	32.3	3.3	8.4	5.4	15.2	2.1	1.3	25.3	0.0	2.3
8º 10 por ciento	2.5	0.5	32.4	4.1	6.8	5.9	16.0	2.4	1.8	25.5	0.0	2.1
9º 10 por ciento	0.7	1.1	32.0	6.0	4.5	6.4	17.8	3.2	3.5	23.3	0.0	1.6
10º 10 por ciento	0.0	2.6	24.0	10.9	2.8	8.6	13.5	3.4	7.9	23.9	0.0	2.4
5 por ciento más alto	0.0	2.2	18.4	13.3	2.2	10.0	10.8	2.8	10.1	27.0	0.0	3.2
1 por ciento más alto	0.0	1.0	4.9	21.4	2.5	18.2	7.1	2.1	13.5	24.1	0.0	5.3

/a la

a la disparidad que se observa en la distribución global del ingreso de los asalariados. Si la desigualdad resultara principalmente de salarios diferentes para diferentes especialidades y grado de capacitación, cabría esperar más distribuciones por el estilo de la que exhibe la construcción.6/

Los cuadros 13 y 14 presentan el mismo tipo de datos que los dos cuadros precedentes, pero su información se refiere a los ingresos de los diferentes grupos de empresarios. Puesto que el ingreso se distribuye en forma muy desigual entre los empresarios, interesa saber si esta desigualdad también proviene principalmente de niveles muy divergentes en los diversos sectores. Aparentemente, esto sucede menos entre los empresarios que entre los asalariados, pero la comparación no es perfecta por el menor número de agrupaciones de empresarios, y por la situación especial de los independientes.

El cuadro 13 ofrece las cifras medias sobre dos bases distintas, pues en este nivel es posible distribuir los independientes entre los demás grupos. La parte A muestra las categorías de empresarios considerados en forma general en otras secciones de este estudio, con los independientes como grupo aparte; la parte B presenta sólo las agrupaciones económicas más importantes, incluyendo a los independientes en los diversos grupos. (Véase el cuadro 13.)

La parte A del cuadro parecería indicar una situación similar a la que presentan los asalariados. Ninguno de los grupos tiene un ingreso medio que se aproxime al promedio total de los empresarios. Dos grupos, los independientes y los empresarios de otros servicios, tienen ingresos muy inferiores al promedio, y más de la quinta parte de los empresarios están incluidos en el grupo de los independientes. En un nivel mucho más alto, pero siempre muy por debajo del promedio, se hallan los productores agropecuarios, que abarcan más de la cuarta parte de los empresarios. Los otros cuatro grupos, que incluyen a poco menos de la mitad de todos los empresarios, tienen ingresos muy superiores al promedio.

6/ Los ingresos medios de los diferentes grupos indudablemente varían sólo en alguna medida debido a diferencias de capacitación y especialidad. La concentración de los trabajadores de transporte y comunicaciones en la mitad superior de la distribución, por ejemplo, probablemente se debe a que ese sector es semigubernamental (en ellos la distribución se acerca mucho a la del sector público) más que a una mayor capacitación media de sus componentes. Por lo demás, dentro del sector público, los niveles de ingreso dependen de la esfera gubernamental de que se trate (local, provincial o federal) tanto como del grado de capacitación del individuo. Para extraer una conclusión definitiva al respecto sería necesaria una información más detallada.

Cuadro 13

IMPORTANCIA RELATIVA E INGRESOS MEDIOS DE LOS DIFERENTES GRUPOS DE EMPRESARIOS

Grupo	Porcentaje de empresarios en el grupo	Ingreso medio (dólares)	Ingreso medio (ingreso medio de los empresarios = 100)
A. Con los independientes como agrupación separada a/			
Profesionales	5.6	5 670	168
Industria, minería, construcción	14.8	5 300	157
Transporte	4.2	4 730	140
Comercio	21.3	4 210	125
Agricultura y pesquería	26.2	2 810	83
Otros servicios	5.8	1 720	51
Independientes	22.1	1 550	46
B. Con los independientes incluidos en las demás agrupaciones			
Profesionales	6.5	5 160	153
Transporte	4.2	4 730	140
Industria, minería, construcción	24.4	3 930	116
Comercio	28.6	3 520	104
Agricultura y pesquería	26.2	2 810	83
Otros servicios	10.1	1 390	41

a/ La agrupación de los independientes incluye empresarios en pequeña escala de la industria, construcción, comercio, finanzas, electricidad y otros servicios.

/Cuadro 14

Cuadro 14

ARGENTINA: DISTRIBUCION DEL INGRESO ENTRE LOS EMPRESARIOS, 1961

(Composición porcentual por grupos ocupacionales)

	Empresarios						
	Sector agropecuario y pesquería	Canteras, minas industria y construcción	Comercio	Transporte y almacenamiento	Profesionales	Prestación de servicios	Independientes
1. 10%	31.4	35.5	0.9	0.3	0.4	9.7	21.8
2. 10%	37.8	5.7	10.5	0.4	0.8	10.9	30.0
3. 10%	24.7	10.9	16.8	0.2	0.8	10.0	36.7
4. 10%	18.2	12.1	25.9	1.2	1.2	7.4	34.1
5. 10%	23.9	9.3	27.0	1.9	1.7	5.8	30.4
6. 10%	30.4	5.7	27.7	2.9	2.6	4.6	26.1
7. 10%	27.4	8.3	30.3	4.1	4.2	4.7	21.1
8. 10%	27.2	13.5	23.2	9.2	10.1	2.0	14.9
9. 10%	24.2	16.5	19.8	13.8	19.1	1.6	5.1
10. 10%	17.2	26.6	30.9	7.6	15.2	1.8	0.7
5 por ciento más alto	19.6	31.5	32.6	4.1	10.3	1.6	0.2
1 por ciento más alto	23.3	43.0	25.6	1.0	5.3	1.7	0.1

/Esta presentación

Esta presentación, sin embargo, resulta engañosa por la forma en que la falta de datos básicos obligó a definir los grupos. Los independientes no constituyen un sector económico, sino que son simplemente productores en pequeña escala de la mayoría de los sectores no agropecuarios. Por lo tanto, casi por definición son productores con ingresos relativamente bajos, que al incluirse en los sectores económicos que les corresponden - lo que sólo puede hacerse en este nivel global - alteran considerablemente las cifras. (Véase la parte B del cuadro 13.)

Sobre esta base, sólo el sector de los servicios sigue teniendo ingresos decididamente bajos, lo que no es de extrañar si se tiene en cuenta que en este sector tienden a predominar las actividades en pequeña escala. En el otro extremo, los profesionales y los empresarios de transportes tienen ingresos medios muy superiores a los del promedio total de los empresarios. Pero conviene destacar aquí que estos tres grupos, uno con ingresos muy bajos y dos con ingresos muy altos, sólo incluyen a poco más del 20 por ciento de los empresarios. Casi el 80 por ciento restante se halla en tres grandes sectores, el industrial, el comercial y el agropecuario, cuyos ingresos medios respectivos no varían mucho. El sector agropecuario se halla levemente por debajo del promedio total de los empresarios, y la industria y el comercio ligeramente por encima.

Un examen del cuadro 14 sugiere que los diferentes grupos de empresarios no se concentran en un tramo de la distribución en la misma medida que los grupos de asalariados. Los independientes y los empleadores en el sector de otros servicios tienden a reunirse en la mitad inferior de la distribución de empresarios, puesto que tienen ingresos medios bajos; y paralelamente, los profesionales y los empresarios de transporte y comunicaciones se concentran en los deciles más altos; pero exceptuados los independientes, el número de personas involucradas es relativamente pequeño. Por su parte, los tres grupos más numerosos, que comprenden la agricultura, la industria y el comercio, abarcan casi a dos tercios de los empresarios y no se concentran en tramo alguno de la distribución.

/Esta amplia

Esta amplia gama de ingresos en cada uno de los sectores principales confirmaría la tesis de que los ingresos altos de los empresarios dependen primordialmente de su capacidad y de la posibilidad de contar con los elementos necesarios, y relativamente menos de su ubicación en algún sector que pueda ofrecer ingresos relativamente favorables a la mayoría de sus componentes; la excepción, solo aparente, es la de los independientes. A su vez, los profesionales se concentran en los deciles superiores, pues este grupo requiere una capacitación especial a la que pocos tienen acceso. El único grupo que no se ciñe al razonamiento expuesto, por lo tanto, es el de transportes y comunicaciones, cuya concentración en los deciles superiores se debe, por lo menos en parte, al hecho de que la depreciación, factor de gran importancia en este sector, se calculó sobre el costo de origen. Cabe señalar, sin embargo, que sólo fue posible efectuar estimaciones para seis grupos de empresarios, más los independientes (contra doce categorías de asalariados), y que tal vez una discriminación más detallada hubiera modificado un poco esta conclusión.

b) Distribución del ingreso por sectores económicos

Los análisis de la distribución del ingreso en la región a menudo le han asignado a las diferencias sectoriales una influencia preponderante en las desigualdades existentes. Como se observó en la sección anterior, en la Argentina existen diferencias considerables en los niveles de ingreso de los asalariados que trabajan en distintas actividades económicas, y existe también alguna divergencia de esta índole entre los grupos de empresarios; sin embargo, las discrepancias sectoriales probablemente son mucho menores que en la mayoría de los demás países latinoamericanos, y frente a la disparidad general son un factor mucho menos decisivo que las diferencias funcionales ya anotadas.

Para examinar el tema con más detenimiento, es aconsejable organizar los datos de modo que cada sector incluya las diversas categorías funcionales, lo que sólo puede hacerse con los datos sobre los dos grupos activos (asalariados y empresarios), e incluso aquí la definición de los sectores queda determinada en alguna medida por la disponibilidad de informaciones

/básicas. Pese

básicas. Pese a que esta limitación impide comparar muchos sectores relativamente restringidos (como se hizo respecto a los asalariados), permite en cambio mostrar con algunos pormenores las distribuciones relativas en los tres grandes tipos de actividad económica, es decir, la agropecuaria, la industria y los servicios, entre los cuales se distribuyeron los 19 grupos socioeconómicos activos. El cuadro 15 muestra el porcentaje de la fuerza laboral ocupada en cada uno de esos grandes sectores en 1961, así como el ingreso personal "activo" percibido y el ingreso medio en cada sector.

Ante todo, se advierten diferencias considerables entre el tamaño de los tres sectores. El más pequeño es el agropecuario, con sólo 17 por ciento de la fuerza de trabajo y una participación algo menor del ingreso total; el sector industrial lo dobla aproximadamente, y los servicios incluyen casi la mitad de la fuerza de trabajo, percibiendo más de la mitad del ingreso total. Sin embargo, los ingresos medios no difieren grandemente entre un sector y otro. Así, en el industrial el promedio es idéntico al promedio total; en el sector agropecuario es 15 por ciento más bajo, y en los servicios es 5 por ciento más alto. De este modo, el ingreso medio en el sector de ingresos más altos, el de los servicios, es menos de 25 por ciento superior al del sector de ingresos más bajos, que es el agropecuario. Esta semejanza contrasta acusadamente con las diferencias funcionales que se muestran en el cuadro 9, puesto que el ingreso medio de los empresarios es allí más de dos veces y media superior al ingreso medio de los asalariados, y si se consideran los dos grupos funcionales más pequeños, las diferencias son aún más marcadas.

No es de extrañar que los ingresos medios de la industria y los servicios sean tan similares, pues probablemente representan en forma aproximada la situación que impera en la mayoría de los países; en cambio es excepcional el hecho de que los ingresos medios en el sector agropecuario sean sólo ligeramente inferiores a tales niveles,[7] siendo que en la

---

7/ En un año normal la comparación es aún más favorable. Los ingresos agrícolas fueron anormalmente bajos en 1961, no obstante lo cual, en promedio resultan aproximadamente iguales a los del resto de la economía.

/Cuadro 15

Cuadro 15

POSICIONES RELATIVAS DE LOS TRES SECTORES ECONOMICOS PRINCIPALES

Sector	Porcentaje de la fuerza laboral activa	Porcentaje del ingreso personal "activo"	Ingreso medio	
			Dólares	Total=100
Agropecuario	17.1	14.5	1 400	85
Industria	33.6	33.5	1 650	100
Servicios	49.3	52.0	1 740	105
Total	100.0	100.0	1 650	100

Nota: Los 19 grupos socioeconómicos activos se repartieron entre los tres sectores en la siguiente forma:

Sector agropecuario: 1) obreros agropecuarios y de pesquería, 2) empresarios agropecuarios y de pesquería.

Industria: 3) empleados de la minería, 4) obreros de la industria, 5) empleados de la industria, 6) empleados de los servicios de utilidad pública, 7) empleados de la construcción, 8) empresarios de minería, industria y construcción.

Servicios: 9) empleados de comercio, 10) empleados de transporte y comunicaciones, 11) empleados de instituciones financieras, 12) empleados públicos, 13) servicio doméstico, 14) empleados de otros servicios, 15) empresarios de comercio, 16) empresarios de transporte y almacenamiento, 17) profesionales, 18) empresarios de otros servicios, y 19) independientes.

/mayoría de

mayoría de los países de la región son comparativamente muchísimo más bajos. Los ingresos relativamente altos del sector agropecuario argentino, y la proporción relativamente pequeña de la fuerza de trabajo que éste ocupa, constituyen precisamente algunos de los factores determinantes de la distribución del ingreso en la Argentina, así como de muchos otros aspectos de la economía nacional.

Los sectores de la industria y de los servicios muestran similitudes y diferencias apreciables en la distribución del ingreso dentro de cada uno de ellos. (Véase el cuadro 16.) La estructura de los ingresos percibidos por los diferentes deciles en las dos distribuciones es muy semejante, lo que significa que los ingresos medios en los distintos niveles son también muy parecidos; así, los ingresos medios en los servicios son levemente menores en los primeros deciles, apreciablemente mayores en los deciles más altos, y otra vez menores en la cumbre de la distribución.

La distribución en el sector agropecuario no es paralela a la de los otros dos sectores sino decididamente más despareja, pues existe una mayor concentración del ingreso en los deciles noveno y décimo, mientras que la mitad central de la distribución tiene una menor participación. Esto indica que aunque los ingresos absolutos en el tramo más bajo y en el más alto de la distribución del sector agropecuario sean casi iguales a aquellos de otros sectores, en el tramo medio son muy inferiores; en especial, desde el cuarto al octavo decil están muy por debajo de los ingresos en deciles correspondientes de otros sectores. Por lo demás, esta distribución desigual del ingreso refleja la propia estructura del sector agropecuario. Ante todo, es preciso señalar que los ingresos mínimos no son más bajos que los de otros sectores pues, como se ha dicho anteriormente, no existió una fuerte presión sobre la tierra, lo cual - unido a otros factores - mantuvo relativamente altos los niveles mínimos de ingreso. Sin embargo, los obreros agrícolas se concentran decididamente en los tramos inferiores de ingreso y las variaciones relativamente pequeñas de sus salarios se deben en gran parte a diferencias regionales. Así, los niveles de ingreso sólo se elevan lentamente de un decil a otro más o menos hasta el séptimo decil, y caen en los últimos tramos muy por

/Cuadro 16

Cuadro 16

DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN CADA UNO DE LOS TRES SECTORES ECONOMICOS PRINCIPALES

Grupo de ingresos	Ingreso "activo" total	Sector agro-pecuario	Sector indus-trial	Sector de los ser-vicios
a) Distribución porcentual del ingreso personal				
Primer decil	1.8	1.9	2.0	1.8
Segundo decil	3.4	3.5	3.8	3.2
Tercer decil	4.2	4.2	4.8	4.3
Cuarto decil	5.1	4.5	5.5	5.3
Quinto decil	6.1	5.0	6.2	6.4
Sexto decil	7.0	5.6	7.0	7.4
Séptimo decil	8.3	6.6	8.1	8.4
Octavo decil	10.0	8.9	9.4	10.5
Noveno decil	13.0	14.0	12.1	13.6
Decimo decil	41.2	45.9	41.1	39.2
5 por ciento más alto	31.4	34.6	32.9	28.8
1 por ciento más alto	16.0	18.5	19.7	13.3
b) Ingresos medios (en dólares)				
Primer decil	320	340	350	330
Segundo decil	600	520	670	590
Tercer decil	750	630	860	800
Cuarto decil	900	680	970	990
Quinto decil	1 080	750	1 110	1 190
Sexto decil	1 240	840	1 240	1 400
Séptimo decil	1 480	1 000	1 440	1 570
Octavo decil	1 770	1 340	1 670	1 970
Noveno decil	2 310	2 110	2 150	2 550
Décimo decil	7 320	6 910	7 290	7 350
5 por ciento más alto	11 170	10 450	11 680	10 810
1 por ciento más alto	28 500	27 890	32 950	18 720
c) Ingresos medios (promedio global en el nivel correspondiente = 100				
Primer decil	100	106	107	102
Segundo decil	100	88	113	99
Tercer decil	100	84	115	107
Cuarto decil	100	75	107	110
Quinto decil	100	69	103	110
Sexto decil	100	67	100	112
Séptimo decil	100	68	97	106
Octavo decil	100	75	94	111
Noveno decil	100	91	93	110
Décimo decil	100	94	100	100
5 por ciento más alto	100	94	105	97
1 por ciento más alto	100	98	116	66

/...

debajo de los de otros sectores. Dentro de cada sector, en esta parte de la distribución predominan los asalariados, y aunque los niveles mínimos son los mismos, los ingresos medios de los asalariados del sector agropecuario alcanzan sólo a la mitad de los otros dos sectores.

No se observa una concentración similar en los empresarios del sector agropecuario, pues si bien en los tramos inferiores de la escala de ingresos se encuentran algunos productores muy pequeños, los niveles de ingreso de este grupo se elevan con rapidez; y como además existe gran cantidad de latifundios, un grupo considerable de productores agrícolas percibe ingresos elevadísimos. Los empresarios son más numerosos en los deciles superiores de cada una de las tres distribuciones, pero especialmente en la que se refiere al sector agropecuario, en el que componen casi exclusivamente los deciles noveno y décimo. Esto explica la rápida elevación de los ingresos medios en los tramos superiores de la distribución del sector agropecuario y su aproximación a los de otros sectores.

Pero a pesar de que la distribución del ingreso dentro del sector agropecuario es considerablemente más despareja que en los otros dos sectores, no es éste un factor determinante de la desigualdad general del ingreso. Ello sucede así, en primer lugar, porque el sector agropecuario es pequeño en relación con los otros dos sectores, pero además porque las diferencias señaladas deben considerarse en relación con variaciones de otra índole. En especial, las divergencias entre las distribuciones de los diferentes grupos funcionales, examinadas en la sección anterior, son mucho más marcadas que cualesquiera de las diferencias sectoriales.

En efecto, no obstante las diferencias analizadas, la distribución del ingreso dentro de cada uno de los tres sectores económicos principales muestra un grado de disparidad muy aproximada a la de la distribución global; y en cada caso la causa principal de la desigualdad es la misma que se señaló respecto a dicha distribución global, pues subsiste la diferencia entre los niveles de ingreso de los asalariados, por una parte, y de los empresarios, por otra.

/La conclusión

La conclusión de que las diferencias sectoriales no son un factor determinante de la distribución global del ingreso en la Argentina se debe en parte a que sólo se han considerado tres grandes sectores. Si fuera posible clasificar la información en un mayor número de sectores, indudablemente surgirían diferencias más pronunciadas. Pese a que ello no se puede intentar en forma sistemática, existen tres áreas dentro del sector de los servicios que pueden ordenarse incluyendo tanto a los empleados como a los empresarios que son las de comercio, transporte y comunicaciones, y otros servicios. Un breve análisis de estos tres sectores puede indicar la posible magnitud de las diferencias, y también algunas de las ambigüedades que se observan en agrupaciones más pequeñas. El análisis de estos tres sectores muestra que, comparativamente, los ingresos medios varían mucho más. El promedio en el sector de otros servicios alcanza sólo a las dos terceras partes del promedio global, mientras en el transporte lo supera en 15 por ciento y en el comercio, en 50 por ciento; el promedio del comercio, por lo tanto, dobla con creces al de los grupos de "otros servicios". Asimismo, la distribución dentro de cada uno de estos sectores también difiere significativamente. Así, en el sector de otros servicios es muy parecida a la distribución global, mientras que los desniveles son menores en transportes y comunicaciones y menos pronunciados aun en el comercio. Estas diferencias, sin embargo, no pueden aceptarse indiscriminadamente como prueba de la forma en que las diferencias sectoriales contribuyen a la desigualdad global en la distribución del ingreso. En parte, ellas reflejan de modo indirecto las diferencias en los niveles de ingreso funcionales; tanto es así que, por ejemplo, el porcentaje de empresarios dentro de la fuerza de trabajo es muy diferente en los tres grupos, lo que influye considerablemente en los resultados finales.

Por su parte, las cifras referentes a "otros servicios" traducen con bastante exactitud la situación de este sector, que es de ingresos bajos; en él la proporción de empresarios es algo más alta que en el conjunto de la economía, pero no lo suficiente como para distorsionar los resultados en forma apreciable. En este sector, los ingresos de los asalariados son inferiores a los ingresos medios de los asalariados, y los ingresos de los

/empresarios son

empresarios son aún más bajos en relación con el promedio de ingreso de los empresarios. Si se combinan los ingresos de ambos grupos se obtiene un ingreso medio para el sector que también resulta bajo, con una distribución similar a la global.

En los otros dos grupos, sin embargo, la situación es diferente. En transportes y comunicaciones hay relativamente pocos empresarios (sólo 14 por ciento de la fuerza de trabajo), ya que mucho de este sector es semi-gubernamental. La distribución, por lo tanto, es mucho menos despareja que la global, puesto que consiste esencialmente en una distribución de sueldos y salarios, pero el ingreso medio resultante hace subestimar la ventaja relativa del sector. Los ingresos de los asalariados de este sector son 30 por ciento más altos que el promedio de ingresos de todos los asalariados; y los empresarios de este sector perciben ingresos 40 por ciento más altos que el promedio de ingreso de los empresarios. Sin embargo, el ingreso medio del sector en su conjunto es sólo 15 por ciento más elevado que el promedio total, ya que incluye relativamente pocos empresarios, cuyos ingresos medios en cifras absolutas son mucho más elevados.

A su vez, la situación se invierte en el sector comercio, pues más del 40 por ciento de la fuerza de trabajo está compuesta por empresarios, de modo que su ingreso medio es muy alto, y en la distribución predominan los empresarios, siendo por lo tanto muy despareja. En particular, los ingresos de los asalariados del sector comercial son 9 por ciento más altos que el ingreso medio de los asalariados en general, y los ingresos de los empresarios de comercio son 25 por ciento mayores que el ingreso medio del total de los empresarios; pero el ingreso medio del sector es 50 por ciento más alto que el del conjunto de la economía.

Las diferencias de esta índole influyen también en los tres grandes sectores que se señalaron, pero no se destacan a ese nivel con la misma claridad que cuando se consideran agrupaciones más pequeñas.

/c) La

c) La distribución del ingreso por región, y las diferencias urbano-rurales

Las diferencias regionales y urbano-rurales son menos importantes en la estructura global de la distribución del ingreso de la Argentina que en la mayoría de los países de la región. Sin embargo, aun en la Argentina tales diferencias parecen ser un factor de real importancia en lo que respecta a los grupos de ingresos inferiores, pues un porcentaje desproporcionadamente alto de los que ocupan los deciles más bajos de la distribución están concentrados en las zonas rurales de las provincias del Norte. En este caso, el enfoque regional presenta una dificultad metodológica, pues las informaciones sobre la distribución de ingreso por niveles presentados en secciones anteriores no se pueden clasificar según un criterio regional ni urbano-rural, de modo que el análisis debe basarse en informaciones menos completas; sin embargo, se dispone de suficiente información parcial como para describir con claridad la situación actual.

En gran medida, la menor importancia de las diferencias por región o urbano-rurales en la Argentina son simple consecuencia del hecho de que un alto porcentaje de la población está concentrado en la zona de Buenos Aires. Allí reside un tercio del total de la población y si se agrega la región pampeana circundante, que es de altos ingresos, quedan comprendidos aproximadamente dos tercios del total de la población. De este modo aun con las sustanciales diferencias regionales que existen, la fuerte concentración de la población en la región Buenos Aires-pampeana tiende a dominar la mayor parte de la estructura de la distribución del ingreso. Además del gran conglomerado de población de la ciudad de Buenos Aires, hay un alto grado de urbanización en las provincias vecinas y relativamente muy pobladas de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos y Santa Fe. Si bien el grado de urbanización es menor en el resto del país, estas otras regiones están menos densamente pobladas, de modo que más del 70 por ciento de la población total es urbana. Si bien hay importantes diferencias urbano-rurales en algunas zonas, esta fuerte concentración en los centros urbanos, a su vez, tiende a dominar la mayor parte de la estructura de la distribución del ingreso.

/Un análisis

Un análisis más detenido se facilita por la disponibilidad de estudios recientes de la estructura económica regional del país.[8] Cabe anotar en primer lugar que la magnitud de la divergencia entre regiones depende mucho de la forma en que se la defina. Particularmente, cuando el número de regiones que se considera es grande y la población de cada una es relativamente baja, las diferencias regionales tenderán a acentuarse mucho más que si se utiliza un número menor de divisiones regionales. Por ello, es útil comenzar con una clasificación en un número de unidades relativamente grande, antes de pasar a un examen de diferencias entre regiones más amplias y económicamente más significativas.

Así se hace en el cuadro 17, en donde el país se divide en 24 unidades distintas. Se trata de unidades administrativas - provincias y territorios del país - con excepción del Gran Buenos Aires. Esta última división comprende a la Capital Federal, más la zona metropolitana circundante (que administrativamente corresponde a la provincia de Buenos Aires), en tanto que el resto de la provincia de Buenos Aires se considera entonces como unidad distinta. Las unidades administrativas del cuadro 17 se ordenan por producto bruto per cápita, valor que aparece como proporción del promedio nacional en la primera columna. Además, se indica la población en cada unidad, así como la composición de la producción según los tres amplios sectores económicos a que corresponden, a saber, sector primario, secundario y servicios. Los datos se refieren al año 1959, pues es el año más reciente respecto del cual se cuenta con estimaciones de este tipo.

Dos hechos surgen inmediatamente del cuadro. Hay una gran gama de variación en las cifras del producto per cápita; pero el efecto de ésto se atenúa en gran parte por la concentración de la población en unas pocas unidades.

8/ Véase Consejo Federal de Inversiones - Instituto Torcuato di Tella, Relevamiento de la estructura regional de la economía argentina, Buenos Aires, 1962 y 1965; véase también Consejo Federal de Inversiones, Bases para el desarrollo regional argentino, Buenos Aires, 1963.

/Cuadro 17

Cuadro 17

NIVELES RELATIVOS DE PRODUCCION PER CAPITA, POBLACION Y ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION DE LAS DIFERENTES JURISDICCIONES DE ARGENTINA, 1959

Jurisdicción	Producto bruto per capita (promedio nacional)	Población		Composición porcentual del producto bruto		
		Miles de personas	Porcentaje del total	Primario	Secundario	Terciario
Tierra del Fuego	324	7	0.0	50	20	30
Santa Cruz	234	51	0.3	55	19	26
Chubut	144	138	0.7	40	28	32
La Pampa	134	159	0.8	59	9	32
Gran Buenos Aires	127	6 545	33.5	0	49	51
Resto de Buenos Aires	126	2 887	14.8	35	28	37
Santa Fe	98	1 849	9.5	25	33	42
Mendoza	95	804	4.1	33	30	37
Río Negro	94	180	0.9	29	29	42
Córdoba	82	1 736	8.9	32	28	40
Jujuy	76	233	1.2	39	29	32
San Juan	73	344	1.8	43	22	35
Entre Ríos	65	802	4.1	34	20	46
Tucumán	62	762	3.9	29	27	44
Chaco	61	526	2.7	37	24	39
Salta	60	401	2.0	33	29	38
San Luis	59	173	0.9	35	18	47
Neuquén	56	109	0.6	34	16	50
Corrientes	47	541	2.8	35	21	44
Formosa	45	172	0.9	39	17	44
La Rioja	43	127	0.7	30	17	53
Catamarca	40	170	0.9	15	33	52
Santiago del Estero	34	476	2.4	23	26	51
Misiones	32	377	1.9	25	20	55
Total nacional	100	19 570	100.0	19	37	44

Fuente: Consejo Federal de Inversiones - Instituto Torcuato di Tella, Relevamiento de la estructura regional de la economía argentina.

/El producto

El producto per cápita en el territorio de Tierra del Fuego es de 8 a 10 veces mayor que la de las provincias norteñas situadas en la parte inferior de la escala. En términos de ingreso personal, estas diferencias son sin duda mucho más pequeñas, pues las regiones patagónicas de la parte superior de la escala (Tierra del Fuego, Santa Cruz y Chubut) tienen muy baja densidad de población, y la mayor parte de su producción consiste en petróleo, cría extensiva de ovejas, y pesca, sectores todos en que la proporción de producción bruta que corresponde a personas que no residen en la región es relativamente alta. Si bien los ingresos personales son sin duda relativamente altos en la región, probablemente son mucho más parecidos a los de otras parte del país que lo que parecerían indicar las cifras del cuadro 17.

Con todo, aun pasando por alto el grupo patagónico, las diferencias siguen siendo muy grandes. La provincia de La Pampa y la ciudad y provincia de Buenos Aires tienen cifras de producto per cápita que triplican con creces las correspondientes a las provincias norteñas de ingresos más bajos. De otra parte, en cierta medida tiende a haber agrupamientos en diferentes niveles de ingresos. Entre ellos, ya se ha mencionado al grupo patagónico, pero cabe hacer salvedad que lo reducido de las poblaciones de que se trata tiene por resultado una amplia variación dentro del propio grupo. La provincia de La Pampa y la ciudad y provincia de Buenos Aires se agrupan luego en un nivel de producto per cápita que supera en algo más de una cuarta parte al promedio nacional. Se observa luego una baja sustancial en las provincias de Santa Fe, Mendoza y Río Negro, con niveles algo inferiores al promedio nacional. Luego ocurre otra disminución en la provincia de Córdoba, que junto con las provincias de Jujuy y San Juan tienen niveles de producto per cápita equivalentes más o menos al 80 por ciento del promedio nacional. Después de San Juan se observa una nueva baja, y la mitad restante de las unidades administrativas indicadas en el cuadro tienen niveles de producto per cápita de menos de dos tercios del promedio nacional. La declinación en esta segunda mitad del cuadro es continua, y relativamente constante, no obstante que se la podría descomponer en dos grupos, tomando como límites las provincias de Neuquén y Corrientes. Al pie de la escala está la provincia de Misiones, que en 1959 tenía un nivel de producto per cápita de menos de un tercio del promedio nacional.

/Esta amplia

Esta amplia gama de niveles de producto per cápita, y el hecho de que en la mitad de las jurisdicciones administrativas indicadas el producto por persona no llegue a los dos tercios del promedio nacional, tiene importantes consecuencias en la estructura de la distribución del ingreso. Como ya se señaló, estas consecuencias se reducen por la concentración de la población en las zonas de ingresos más altos; así casi la mitad de la población está concentrada en la ciudad y provincia de Buenos Aires, y las zonas de ingresos relativamente altos - de la provincia de San Juan en adelante, o las que tienen niveles de ingresos equivalentes aproximadamente a tres cuartos o más del promedio nacional - representan casi el 80 por ciento del total de la población.

De otra parte, aun dentro de este grupo de altos ingresos, la variación en los niveles de producto es relativamente grande; por ejemplo, la cifra per cápita correspondiente a Buenos Aires es 70 por ciento mayor que la correspondiente a San Juan. Pero la brecha más importante es la que separa a este grupo de las provincias más pobres, y que divide a un grupo de altos ingresos que contiene al grueso de la población, de un grupo de menores ingresos que incluye a una pequeña parte de la población. De este modo, el efecto total de las modalidades regionales en la estructura de la distribución del ingreso, es menor del que parecen indicar las cifras a primera vista.

Las últimas columnas del cuadro 17 muestran la estructura del producto en cada una de las jurisdicciones. Si bien no se entrará aquí en ningún examen detallado de las razones a que obedece la amplia variación en los niveles per cápita, cabe hacer notar que no hay ninguna correlación particular entre los niveles de ingresos y la estructura del producto. Así, en varias de las jurisdicciones de ingresos altos, gran parte del total está representado por el sector primario, especialmente el agropecuario; y, salvo el Gran Buenos Aires, las tres jurisdicciones en que el producto primario tiene la menor importancia, están al pie de la escala. Esto sugiere que las diferencias regionales no obedecen a diferencias en las estructuras de la producción, sino más bien a distintos niveles de productividad en los principales sectores. Este hecho tiene importantes consecuencias con respecto a la forma en que estas diferencias afectan la estructura de la distribución del ingreso, como se examinará más adelante con mayor detalle.

/Cuando el

Cuando el país se divide en un número más pequeño de regiones geográfica o económicamente significativas, las diferencias en los niveles de producción per cápita son menores que las observadas en el cuadro 17, pues estas diferencias se contrarrestan en cierta medida en el proceso de combinación de las unidades. Con todo, siguen siendo sustanciales las diferencias, aun si se considera un pequeño número de regiones; y el principal factor que limita esas desigualdades es la concentración de la población en las regiones de ingresos más altos.

Las principales regiones del país se han definido de varias maneras, según el objetivo determinado que se perseguía con cada clasificación. En este trabajo, no se intenta presentar una división regional detallada, sino sólo ilustrar la gama aproximada de diferencias de ingresos que se comprueba. Esto servirá para demostrar en forma general su probable efecto sobre la distribución del ingreso, y como sólo se cuenta con los datos medios de ingresos, estas diferencias regionales de todos modos no pueden correlacionarse con la estructura de la distribución del ingreso.

A los efectos del análisis, se ha dividido al país en cuatro regiones, cada una de las cuales comprende varias de las jurisdicciones que se indican en el cuadro 17. Cada una de ellas se ha circunscrito enteramente a una región única, pues esto no contraría el objeto que se persigue y en cambio simplifica los cálculos. El efecto principal consiste en aumentar la región pampeana, aunque en una división más exacta, la mitad norte de las provincias de Entre Ríos y Santa Fe y la parte noroeste de la provincia de Córdoba deberían incluirse en lo que aquí se llamará el Norte. Esto no sólo aumentaría algo la importancia relativa de esa región, sino que elevaría ligeramente los ingresos per cápita tanto de la región pampeana como del Norte. La clasificación completa de las 24 jurisdicciones para integrar las regiones que aquí se examinan, aparece en la nota al cuadro 18.

La primera región y la más importante es la pampeana, zona que se abre desde la ciudad de Buenos Aires, en forma de abanico, que se caracteriza por sus altos ingresos, y que tiene un producto por habitante 14 por ciento por encima del promedio nacional. Comprende el 70 por ciento del total de la población del país y el grueso de la producción agropecuaria e industrial. Los niveles medios de ingresos son más bien altos y uniformes en toda la

/Cuadro 18

Cuadro 18

GRANDES REGIONES DE ARGENTINA: PRODUCCION Y POBLACION PER CAPITA, 1959

Región	Producción per capita (Promedio nacional = 100)	Porcentaje de la población total
Pampa	114	71.4
Oeste Central	84	8.2
Patagonia	174	1.0
Norte	52	19.4

Nota: Las jurisdicciones presentadas en el Cuadro han sido combinadas como sigue para formar las regiones aquí presentadas.

La Pampa incluye: Gran Buenos Aires, resto de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fé.

El Oeste Central incluye: Mendoza, Neuquén, Río Negro, San Juan y San Luis.

La Patagonia incluye: Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

El Norte incluye: Catamarca, Corrientes, Chaco, Formosa, Jujuy, La Rioja, Misiones, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.

/región, salvo

región, salvo en la provincia de Entre Ríos, en donde sólo llegan a los dos tercios del promedio nacional. Debe señalarse que la alta cifra de producción per cápita de la región no es sólo consecuencia del alto producto por habitante del Gran Buenos Aires, pues lo supera el de la provincia de La Pampa, lo iguala el del resto de la provincia de Buenos Aires, y es ligeramente inferior el de la mitad sur de la Provincia de Santa Fe.

La segunda región es la que comprende la parte Oeste Central del país; se trata de una zona de ingresos moderados, que incluye el 8 por ciento de la población nacional y con una producción per cápita inferior en casi 15 por ciento al promedio nacional. En este caso, el promedio se obtiene combinando niveles muy distintos en las diferentes jurisdicciones de la región, y ejemplifica un rasgo importante que presentan las zonas alejadas del país. Como estas regiones no están densamente pobladas y no hay todavía ninguna presión real sobre los recursos, un conjunto favorable de circunstancias pueden conducir a niveles relativamente altos de ingresos, no obstante que la economía de la zona no se acerque al grado de diversificación y desarrollo de la región Buenos Aires-pampeana. De este modo, los valles con riego del Río Negro y Mendoza originan cifras de producción per cápita altas, en tanto que los ingresos en San Luis y Neuquén son mucho menores.

La tercera región es la amplia pero poco poblada zona patagónica, que reúne sólo el 1 por ciento de la población, cuyo producto per cápita es muy alto, pues se ubica aproximadamente 75 por ciento por encima del promedio nacional, pero con ingresos personales probablemente muy inferiores.

Por último, se ha considerado al Norte como una región única, aunque en la mayoría de los casos es necesario subdividirlo, porque comprende subregiones muy definidas. Por ejemplo, el noroeste fue el asiento de las primeras colonias españolas permanentes, por lo que las instituciones tienen una tradición y desarrollo relativamente antiguos; en cambio, el nordeste fue colonizado en fecha mucho más reciente. A los efectos de este estudio, el rasgo común radica en que las cifras de producto per cápita son relativamente bajas. Esta región comprende algo menos de la quinta parte de toda la población, y el producto medio por habitante apenas sobrepasa la mitad del promedio nacional. Si bien dentro de ella hay considerables

/variaciones, ninguna

variaciones, ninguna zona tiene un nivel de ingresos realmente alto. El mayor corresponde a la provincia de Jujuy, en donde la producción per cápita llegó al 76 por ciento del promedio nacional en 1959; de allí que, con esa excepción, todas las jurisdicciones en la región se ubiquen en la mitad inferior del ordenamiento indicado en el cuadro 17 con cifras per cápita que como máximo llegan al 62 por ciento del promedio nacional. Por lo tanto, el problema regional, si se lo define simplemente en el sentido de bajos ingresos per cápita, se circunscribe casi exclusivamente al Norte del país. La clasificación más detallada del cuadro 17 prácticamente se puede dividir por la mitad, obteniéndose la siguiente configuración: la parte superior de la lista comprende las regiones de ingresos moderados y altos - a saber, la pampeana, la Oeste Central, y la Patagonia -, en tanto que la inferior enumera las provincias del Norte. La única provincia norteña que no está en la mitad inferior de la lista, como ya se señaló, es Jujuy, en tanto que Entre Ríos (región pampeana) y Neuquén y San Luis (región Oeste Central), incluidos en otras regiones, no están en la mitad superior del cuadro, por lo que también pueden considerarse como parte del "problema regional".

La forma en que estas diferenics regionales se reflejan en la distribución global de los ingresos no se puede especificar con precisión, pues ello depende no sólo de los ingresos medios de las distintas regiones, sino también de la forma en que los ingresos se distribuyen dentro de esas regiones. Antes de presentar la información parcial de que se dispone en este último aspecto, conviene hacer un breve examen en términos generales, para definir la naturaleza del problema. Para este fin se puede caracterizar hipotéticamente la situación, distinguiendo dos regiones: una que contiene el 80 por ciento aproximadamente de la población, con un ingreso medio que equivale al 110 por ciento del promedio nacional; y la otra con el 20 por ciento restante y un ingreso medio que sólo equivale al 55 por ciento de la cifra nacional.

/Surge inmediatamente

Surge inmediatamente que la zona de altos ingresos, en la que además vive el grueso de la población, tendrá que determinar las líneas generales de la estructura de distribución del ingreso. La región de bajos ingresos, sólo puede influir en forma importante en una pequeña parte de la distribución, y eso únicamente si los ingresos de dicha región tienden a concentrarse en ese tramo de la distribución. Desde luego, es en la parte inferior de la distribución global que tenderá a ocurrir tal concentración, y partiendo de supuestos suficientemente razonables, esto podría significar que el grupo de ingresos inferiores es primordialmente un agrupamiento regional, a pesar de que sólo el 20 por ciento de la población se ubica en esa región.

Si, continuando el razonamiento, se supone primero que la distribución del ingreso en ambas regiones es igual, entonces el rasgo de importancia desde el punto de vista adoptado es que en la región pobre los ingresos mínimos son mucho menores que en la región rica; de tal modo, cada decil en la distribución de la región pobre tendrá un ingreso medio equivalente a la mitad del ingreso medio del mismo decil en la distribución de la región rica. De otra parte, si la distribución en cada región fuese igual a la distribución por familias que se tiene en la Argentina, más de la mitad de todas las unidades perceptoras de ingresos en el grupo inferior (el 20 por ciento inferior de la distribución combinada) se ubicaría en la región pobre, y aun dentro de este grupo inferior dichas unidades se concentrarían hacia abajo. Así más de la mitad de todas las unidades de ingresos de la región pobre se reunirían en el grupo de ingresos más bajos de la distribución global. En cambio, si la distribución en cada región fuese la que corresponde a los perceptores individuales de ingresos (que es más desigual, con ingresos mínimos relativamente menores y más rápido aumento de los ingresos a partir del nivel mínimo), habría una concentración menor, pero todavía sustancial, pues se ubicaría en la región pobre algo más del 40 por ciento del grupo de ingresos ínfimos.

Se pueden, desde luego, formular distintas hipótesis acerca de las distribuciones comparadas del ingreso en ambas regiones, con resultados que variarían según los supuestos de que se parta. Podría suponerse, por ejemplo, que los ingresos mínimos no son sustancialmente menores en la

/región pobre,

región pobre, sino que son aproximadamente iguales a los del resto del país, y que los ingresos suben lentamente a partir de ese nivel. Esta segunda suposición es necesaria en vista de que el ingreso medio es mucho más bajo en la región pobre, y significa que una gran proporción de la población tendrá ingresos similares; aun si se utiliza esta suposición extrema, la situación no cambia tanto como podría esperarse, pues aproximadamente del 40 al 50 por ciento del grupo de bajos ingresos seguiría ubicándose en la región pobre, aunque ya no existiría una concentración tan alta en la parte inferior de este grupo.

En general, con cualquiera de las suposiciones antes mencionadas, el resto de la distribución global quedaría igualmente afectado. Así, en la gama central las dos regiones estarían representadas en proporción a la magnitud de sus poblaciones, en tanto que en los deciles superiores habría muy pocas unidades de ingresos correspondientes a la región pobre. De este modo, la única parte de la distribución global que tenderá a ser afectada en forma fundamental si se hace una división regional de este tipo, es el grupo de ingresos inferiores; en consecuencia, el grupo de bajos ingresos tenderá a ser en gran medida un agrupamiento regional.

La información parcial sobre distribución regional del ingreso, indica una situación similar a la anticipada en el examen general que se acaba de hacer. Al mismo tiempo, es importante observar que los ingresos bajos pueden estar muy fuertemente concentrados en unos pocos grupos socioeconómicos; por otra parte, una estructura integrada de distribución del ingreso como la que se tiene para la Argentina, permite especificar tal concentración, y da un cuadro más claro de la forma en que las diferencias regionales inciden en la distribución del ingreso.

Como resultado de la forma en que se hicieron las estimaciones del ingreso en el sector agrícola, es posible mostrar distribuciones regionales detalladas para este grupo, y especificar con cierta precisión en qué forma las diferencias regionales afectan a la distribución global. Si bien no se dispone de una información análoga para ningún otro sector, pueden extraerse algunas conclusiones significativas de esta clasificación, aun cuando sólo se refiera a la agricultura. Ante todo, se observa que el 40 por ciento aproximadamente de quienes se ubican en el grupo de bajos ingresos en la distribución global por familias, pertenecen al sector agropecuario, de modo que esta información por sí sola es muy reveladora de la importancia de las diferencias regionales entre las

/familias de

familias de bajos ingresos; además, con esta información se puede comprobar que las diferencias regionales en otros sectores son menores que las que se encuentran en la agricultura.

Aun al nivel regional, y dentro de un sector único, las diferencias funcionales son de gran importancia, y es necesario tratar primero y por separado la distribución de los obreros agrícolas y de los agricultores independientes. La disparidad más grande afecta a los agricultores independientes, pues hay una gran desigualdad en los ingresos de este grupo, determinada en gran parte por las diferencias regionales. El cuadro 19 muestra, por región, los ingresos medios de los agricultores independientes, y la distribución porcentual según la escala de ingresos. Las cuatro regiones indicadas son análogas a las analizadas anteriormente, pero con la diferencia de que en este caso se reduce la región pampeana a los límites más estrechos a que anteriormente se hizo referencia. Como consecuencia, resulta ampliada la región Norte, que pasa a comprender aproximadamente el 35 por ciento del total de la población.

Como se observa en el cuadro, los ingresos medios de los agricultores independientes son muy diferentes en las distintas regiones; así, los de la región pampeana llegan casi al triple de los del Norte, y a su vez los del Oeste-Central y la Patagonia se ubican en un nivel intermedio; estas diferencias se reflejan en variaciones igualmente bruscas en la composición de los diferentes grupos de ingresos. Hay aproximadamente igual cantidad de agricultores independientes en el Norte y en la región pampeana, pero de los incluidos en el grupo de bajos ingresos, aproximadamente el 76 por ciento se localiza en el Norte y sólo el 8 por ciento en la región pampeana. Si se considera la parte superior de la escala de ingresos, la situación se invierte, con el 73 por ciento de los de altos ingresos en la región pampeana y sólo el 10 por ciento en el Norte. Las regiones Oeste-Central y patagónica están representadas más o menos en forma proporcional en ambos grupos, pues los ingresos medios de magnitud intermedia de que se trata, resultan en gran medida de la combinación de pequeñas zonas con niveles de ingresos muy dispares.[9/]

9/ En la definición de regiones que se considera, se han incluido las provincias de Río Negro y Neuquén en la Patagonia y no en la región Oeste-Central, como se lo había hecho anteriormente.

/Cuadro 19

Cuadro 19

PRODUCTORES AGROPECUARIOS: INGRESO MEDIO Y COMPOSICION DE LAS CATEGORIAS DE INGRESOS, POR REGION, 1961

Región a/	Ingreso por productor		Distribución porcentual de los productores		
	(En dólares)	(Promedio de todos los productores=100)	Todos los productores	Productores de bajos ingresos b/	Productores de altos ingresos c/
Pampeana	4 860	150	42.5	8	73
Oeste Central	2 870	88	9.5	11	10
Patagonia	3 820	118	4.6	5	7
Norte	1 670	52	43.4	76	10

a/ Las regiones corresponden en este caso a las definiciones del Consejo Nacional de Desarrollo, Consejo Federal de Inversiones, Tenencia de la tierra.

b/ Los productores de bajos ingresos son, aproximadamente, los que entran en el 20 por ciento inferior de la distribución del ingreso por familia.

c/ Los productores de altos ingresos son, aproximadamente, los que entran en el 10 por ciento superior de la distribución por familia.

/Con respecto

Con respecto a los obreros agrícolas, se repiten análogas modalidades regionales, pero la significación no es la misma, pues los ingresos en su totalidad están en niveles muy inferiores y existe menos dispersión dentro del grupo. (Véase el cuadro 20.)

La diferencia funcional en los niveles de ingresos es mayor en la agricultura que en cualquier otro sector de la economía; los obreros agrícolas son, con excepción de los empleados domésticos, el grupo asalariado peor pagado, y su ingreso medio representa menos de un cuarto del que obtiene el agricultor independiente medio. Esencialmente, todos los obreros agrícolas se ubican en los deciles inferiores de la distribución global del ingreso, y por esta razón la disparidad regional es menos significativa en este caso.

Existe aproximadamente el mismo número de obreros agrícolas en la región pampeana y en el Norte, pero en la categoría que encierra a la mitad de todos los obreros que reciben los ingresos más bajos, el 72 por ciento aproximadamente está en el Norte y sólo el 14 por ciento en la región pampeana; en la mitad que encierra a todos los obreros con ingresos más altos la situación se invierte y sólo el 13 por ciento se ubica en el Norte y el 72 por ciento en la región pampeana. En este caso, como sucede con los agricultores independientes, las variaciones en los niveles de ingresos están en gran medida correlacionadas con las diferencias regionales.

Al combinarse estos dos grupos (obreros agrícolas y agricultores independientes) para determinar el efecto total de las diferencias regionales en el sector agropecuario, el resultado varía según se examine a perceptores individuales de ingresos o a unidades familiares. En particular, presenta interés la agregación familiar, especialmente con respecto al grupo de ingresos bajos, pues la familia es la unidad básica más útil para estudios de bienestar económico. Con todo, conviene observar primero la situación con respecto a los individuos.

/Cuadro 20

Cuadro 20

OBREROS AGRICOLAS, INGRESOS MEDIOS Y COMPOSICION DE LAS CATEGORIAS DE INGRESOS, POR REGION, 1961

Región	Ingresos por obrero		Distribución porcentual de los obreros		
	(En dólares)	(Promedio del total=100)	Todos los obreros	Mitad con ingresos más bajos	Mitad con ingresos más altos
Región pampeana	840	119.00	42.80	14.00	73.00
Oeste Central y Patagonia a/	705	100.00	14.00	14.00	14.00
Norte a/	565	80.00	43.20	72.00	13.00

a/ Los datos básicos se clasifican para los obreros agrícolas sólo entre la región pampeana y el resto de la Argentina. El ingreso medio para el total no pampeano es de 600 dólares. Para calcular las cifras que se indican en el cuadro, se ha supuesto que el ingreso medio del obrero agrícola en las regiones Oeste-Central y patagónica, combinadas, es igual al promedio de todos los obreros agrícolas, y que la proporción ubicada allí es igual en la mitad inferior y en la superior de la escala. Esto corresponde estrechamente a la posición relativa de los agricultores independientes de dichas regiones.

/El grupo

El grupo de ingreso más bajo de la distribución global de perceptores individuales de ingresos (el 20 por ciento inferior de esa distribución) comprende aproximadamente un 40 por ciento de todos los trabajadores agrícolas, pero sólamente un 10 por ciento aproximadamente de todos los agricultores independientes, de los cuales casi todos están en el Norte.[10/] El efecto regional por lo tanto es esencialmente el mismo que se observa en el cuadro 20, pues aproximadamente un 75 por ciento de todos estos bajos ingresos individuales en la agricultura están en el Norte. Los obreros agrícolas de la región pampeana entran en su mayor parte en el tercero y cuarto deciles de esta distribución. Por su parte, las personas dedicadas a tareas agrícolas que tienen ingresos suficientemente altos para colocarse en el decil superior de la distribución son propietarios y por lo tanto la distribución regional es similar a la indicada en el cuadro 19, que muestra a casi las tres cuartas partes de éstos ubicados en la región pampeana.

Cuando la distribución se estima tomando a la familia como unidad básica de ingresos, la influencia regional en el nivel de ingresos altos no cambia, pero varía la composición del grupo de bajos ingresos. La diferente composición del grupo de bajos ingresos según se los agrupe por familias o por perceptores individuales, así como la razón de esta diferencia, se ha considerado anteriormente. Aquí sólo es necesario recordar que los ingresos mínimos de las familias pueden ser significativamente más altos, pues gran parte de los individuos de más bajos ingresos son segundos perceptores de ingresos dentro del grupo familiar. Como consecuencia, en relación con el total, existen muchas más familias agrícolas en el grupo de ingresos más bajos. A su vez, los obreros agrícolas de la región pampeana, que se concentran en el tercero y cuarto deciles de la distribución individual, están en su mayor parte en el grupo de bajos ingresos, si se comparan sus ingresos familiares con los de otras unidades

10/ En cierta medida esta combinación de los dos grupos puede inducir a error, porque todo el ingreso neto procedente de la explotación de campos individuales se supone que va a manos del jefe de familia; pero de cualquier modo incluye cantidades importantes de trabajo no remunerado realizado por otros miembros de la familia.

/familiares. Y

familiares. Y si bien sólo un pequeño número de agricultores independientes se ubican en la parte inferior de la distribución por individuos, aproximadamente un tercio de todas las familias de agricultores independientes están en el grupo de bajos ingresos en la distribución por familia;[11] como consecuencia, las familias agrícolas representan casi el 40 por ciento de todas aquellas que están en el grupo de ingresos bajos.

En el Norte, existe una fuerte concentración de estas familias agrícolas de bajos ingresos; a su vez, entre las familias de obreros agrícolas la concentración es menos marcada, pero aun así, comprende el 60 por ciento. Entre las familias agrícolas independientes, la influencia regional es mayor, pues las tres cuartas partes de ellas están localizadas en el Norte. Si se combinan estos dos grupos, se encuentra que cerca de dos tercios de todas las familias agrícolas del grupo de bajos ingresos se ubican en el Norte; desde el punto de vista más amplio de la distribución global, esto significa que las familias agrícolas del Norte representan aproximadamente una cuarta parte de todas las familias del grupo de bajos ingresos y que, además se concentran en la parte inferior del grupo, pues reúnen casi el 40 por ciento del decil inferior.

Para advertir la magnitud del problema, basta considerar que más del 90 por ciento de todas las familias de obreros agrícolas del Norte integran el grupo de bajos ingresos en la distribución global; a ellas se suman más de la mitad de todas las familias agrícolas independientes, por lo que, combinadamente, casi las tres cuartas partes de todas las familias agrícolas del Norte son, según esta definición, familias de bajos ingresos.

Como se observó anteriormente, para otros sectores no existen datos regionales de este tipo, y toda tentativa para obtener una mayor discriminación en la clasificación de la distribución del ingreso, en gran parte deberá ser conjetural. En primer término, puede observarse que las diferencias regionales en el resto de la economía son algo menores que en la

---

11/ Como se observó en la nota anterior, el ingreso "individual" del agricultor independiente muchas veces se asemeja al concepto de ingreso familiar, y por lo tanto la posición de este grupo no cambia sustancialmente en las dos distribuciones globales.

/agricultura. Así,

agricultura. Así, en la región pampeana, en el sector agrícola la familia media tiene un ingreso que es aproximadamente 2.4 veces mayor que el de la familia media norteña; y si se supone que las diferencias en los ingresos por familia son proporcionales a las diferencias en la producción per cápita, esto significa que en el sector no agrícola en su totalidad, el ingreso de la familia media en la región pampeana es aproximadamente 1.9 veces mayor que en el Norte. Sin embargo, resulta claro al analizar la situación en la agricultura, que estos promedios pueden encubrir tipos muy variados de interrelaciones.

Una vez más, la situación difiere si la comparación se hace sobre la base de ingresos individuales en lugar de utilizar los ingresos familiares, dada la diferencia de composición del grupo de ingresos bajos en las dos distribuciones; en este caso, los dos grupos socioeconómicos que tienen el mayor número de participantes en el grupo de bajos ingresos de la distribución de ingresos individuales son los jubilados y los empleados domésticos (que representan aproximadamente el 40 por ciento del total), y es probable que ambos grupos se ubiquen en la región pampeana por lo menos en proporción a la población total, y quizás aun en mayor medida. Así, dos de los tres grupos socioeconómicos que tienen los ingresos individuales más bajos (el tercero son los obreros agrícolas) no están concentrados desproporcionadamente en regiones de bajos ingresos, no obstante que dentro de cada grupo los individuos ubicados en el Norte sin duda se acumulan en la parte inferior.

Sin embargo, es importante destacar que los integrantes de estos grupos en su mayor parte no son jefes de familia, sino más bien segundos perceptores en un grupo familiar, con lo cual la situación varía substancialmente. De este modo, paradójicamente, algunos de los ingresos más bajos de la región de altos ingresos pueden ser un indicio de mayor bienestar económico, pues estos ingresos, que son adicionales en el grupo familiar, pueden ser más difíciles de conseguir en una región pobre. Los que proceden de jubilaciones, por ejemplo, constituyen sin duda una ventaja, no obstante ser bajos, y son más frecuentes en la región pampeana, que está muy urbanizada; en cambio, en el Norte la mayor parte de la población se dedica a la agricultura, que no está cubierta por planes de jubilación.

/El caso

El caso de los empleados domésticos es parte de un aspecto más general del problema, debido a que muchos de los ingresos individuales más bajos son percibidos por mujeres. Si bien desde cierto punto de vista ello implica una discriminación injusta, desde otro representa una oportunidad de ganar segundos ingresos, que también es más común en la región pampeana, por su mayor urbanización. En las zonas rurales, el número de mujeres en la fuerza de trabajo es muy bajo, en parte y sin duda por tradición social, pero también porque existen menos oportunidades; de cualquier modo, las mayores ocasiones de este tipo que hay en las ciudades son una ventaja económica, a pesar de que los ingresos individuales que se perciban sean bajos. De ahí que cuando la comparación se hace al nivel de los ingresos familiares, que es el concepto más significativo desde el punto de vista del bienestar, se advierte una mayor concentración del grupo de bajos ingresos en el Norte.

Para determinar la probable distribución regional del ingreso en el sector no agrícola, puede utilizarse la información obtenida en una encuesta sobre consumidores que se hizo en 1963.[12/] Esta encuesta no tuvo por objeto estudiar diferencias regionales, pero se reunieron datos en distintas partes del país, lo cual permite llegar a algunas conclusiones. La investigación sólo se refiere a ciudades con 10 000 o más habitantes, pero dentro de ellas parecería que los ingresos medios por familia difieren menos al nivel regional, que dentro del sector no agrícola en su totalidad. Así, en la región pampeana los ingresos medios pueden superar en un tercio a los del Norte, pero la diferencia no radica en los niveles mínimos de ingresos, sino más bien en el hecho de que relativamente pocas familias en las ciudades norteñas tienen ingresos comparables con los más elevados de la región pampeana. Estos hechos parecerían indicar que los ingresos medios en las ciudades más pequeñas y los de la población rural no agrícola del Norte son sustancialmente inferiores a aquellos de la región pampeana, y que, en general, tales ingresos probablemente se asemejan bastante. Sería razonable explicar tal distribución con la hipótesis de que las ciudades

---

12/ Programa Conjunto de Tributación, OEA-BID-CEPAL, Estudio sobre política fiscal en la Argentina, 1963 (mimeografiado).

/más grandes

más grandes tienden a estar relativamente integradas en la economía nacional, y que los ingresos no varían tanto dentro de esta esfera económica. Las ciudades más pequeñas y las zonas rurales, sin embargo, están más estrechamente vinculadas al sector agrícola de las respectivas regiones, y es en este ámbito que los ingresos varían considerablemente. Es lógico que los diferentes niveles de ingresos de la región pampeana y la del Norte tiendan a transmitirse a los sectores vinculados a cada una de ellas.

A continuación se mencionarán brevemente las diferencias urbano-rurales, sobre las que hay poca información directa, pero que en la Argentina parecerían ser de mucho menos importancia que en la mayor parte de los países de la región; en parte esto se debe simplemente al hecho de que el país está relativamente muy urbanizado, pero también a las pequeñas diferencias entre los niveles urbanos y rurales de ingresos.

Aunque no se dispone de datos estadísticos sobre los niveles de ingreso del sector urbano y el sector rural como tales, es posible estimarlos con alguna aproximación, considerando a los ingresos agropecuarios como representativos de los rurales y a los no agropecuarios de los urbanos. Como ya se observó al analizar las diferencias sectoriales, en el conjunto del país el ingreso agropecuario medio es muy similar al ingreso medio de las actividades no agropecuarias. En 1961, año anormalmente malo para la agricultura, los ingresos agrícolas fueron cerca de 20 por ciento más bajos que los de otros sectores; pero en otras oportunidades, como en 1959, el ingreso medio del sector ha superado apreciablemente al de los grupos no agrícolas. Si se consideran varios años, los ingresos agropecuarios (rurales) parecen ser muy semejantes a los ingresos no agropecuarios (urbanos), situación que contrasta marcadamente con la de la mayoría de los países. No obstante, los promedios globales encubren grandes diferencias regionales, que se advierten al distinguir nuevamente entre la región norte y la pampa. A los efectos del análisis, las estimaciones por regiones del valor de la producción por persona ocupada en los diferentes sectores pueden efectuarse comparando los datos sobre la producción de 1959 que aparecen en los estudios regionales mencionados anteriormente, con los datos relativos a la mano de obra suministrados por el censo de población de 1960. Estas estimaciones sólo pueden considerarse como aproximativas, pero bastan para los fines de este estudio.

/En la

En la región pampeana tales cálculos resultan muy favorables para la agricultura, pues la producción por persona activa supera en más de 20 por ciento a la cifra correspondiente al sector no agrícola; más aún, si se excluye de las estimaciones al Gran Buenos Aires, el producto por persona ocupada en la agricultura en el resto de la región es más de un tercio superior al del producto por persona ocupada en actividades no agrícolas. En cambio, en el Norte la producción por persona activa en el sector agrícola fue casi 20 por ciento inferior a la del sector no agrícola.

En 1961, casi el 40 por ciento de las familias de ingresos bajos fueron agrícolas, y seguramente gran parte del resto se dedicaba a actividades no agrícolas en el medio rural. Como se señaló al analizar los desniveles regionales, el grupo de menores ingresos resulta de una combinación de diferencias de ingresos entre las regiones y entre el sector urbano y el rural. El área de ingresos bajos es el Norte, donde los ingresos rurales son muy inferiores a los urbanos, y donde una gran proporción de los pobladores habita en el campo. En la región pampeana, más del 80 por ciento de la población es urbana, en tanto que en las provincias norteñas poco menos de la mitad de la población vive en zonas urbanas. Así, aunque las provincias del norte tienen poco menos de 20 por ciento del total de la población, una proporción mucho mayor del grupo de menores ingresos se concentra en las zonas rurales de esas provincias.

Sin embargo, no debe darse una importancia exagerada a la concentración de los grupos de ingresos bajos en los campos norteños, pues ni siquiera allí es excesiva la presión sobre los recursos básicos, y por lo demás, el ingreso mínimo en la Argentina es relativamente alto. Las principales diferencias entre los niveles de vida rurales y urbanos probablemente no emanan de desniveles de ingreso, sino de diferencias entre modos de vida y disponibilidades de instalaciones y servicios. Así, precisamente el factor que hace que los ingresos rurales sean relativamente altos - poca población frente a la abundancia de recursos, y especialmente de tierras - es el que dificulta la prestación de muchos de los servicios sociales que ofrecen tradicionalmente las ciudades. Las distancias son largas, y aún teniendo ingresos monetarios adecuados, es probable que escuelas, hospitales, médicos y otros servicios similares resulten relativamente inaccesibles; y ésto, aunque en menor grado, también sucede en la región pampeana, aunque por desgracia, no es posible registrar estas diferencias en forma sistemática.

/3. Distribución

3. Distribución del ingreso monetario y del bienestar real

Hasta ahora, las informaciones y el análisis se han referido a la distribución del ingreso monetario, y si bien este es el principal factor determinante de la distribución del bienestar económico real, no es el único. Diversos elementos pueden influir para que la distribución del bienestar real se aleje de las modalidades indicadas, y en este capítulo se discuten los más importantes. Cabe señalar que no se ha intentado entrar en el campo más amplio del bienestar considerado en términos socioculturales, limitándose la discusión a los aspectos puramente económicos del bienestar y su distribución. Pero aún así, estos aspectos no pueden cuantificarse en la misma medida, debido en gran parte a las limitaciones de los datos, y por ende las conclusiones son menos precisas; en consecuencia, no es posible presentar una distribución definitiva, numérica, de la distribución del bienestar real.

a) Reservas con respecto a las cifras sobre el ingreso monetario

Ante todo, debe señalarse que las estadísticas son incompletas o adolecen de vicios en varios aspectos. Separadamente se ha publicado una exposición completa sobre la metodología empleada en la investigación estadística por lo que aquí sólo se mencionarán las limitaciones y objeciones más importantes.

De modo análogo a casi todos los cálculos sobre la distribución del ingreso, las cifras se refieren al concepto de ingreso corriente, y en consecuencia no incluyen las ganancias y pérdidas de capital, que sin duda forman parte, y quizá una parte importante, del bienestar económico. Sobre las variaciones del capital no existen cálculos, ni siquiera de magnitudes aproximadas y como la Argentina se ha caracterizado por una rápida inflación desde finales de los años cuarenta, es casi imposible llegar a establecer cifras significativas. Sin embargo, cabe hacer dos generalizaciones. En primer término, desde el punto de vista histórico, las ganancias de capital han sido un factor importante en la acumulación de la riqueza personal y por ende en la posterior generación de ingresos. Hace

/menos de

menos de un siglo, la Pampa estaba en gran parte deshabitada y Buenos Aires tenía una población de alrededor de 225 000 habitantes. Los que en ese tiempo recibieron propiedades, que solían ser extensas, vieron subir su valor enormemente cuando se produjo la rápida expansión económica a fines del siglo pasado y en la primera mitad del presente siglo, y transformarse en fuente de grandes ingresos. En esa época, se produjo el mismo fenómeno, aunque en menor medida, en cuanto al crecimiento de las empresas comerciales e industriales. Como había una fuerte preferencia social a favor de mantener la propiedad, especialmente la tierra, en manos de la familia, no hay duda que muchos ingresos altos tienen su base, a través de la herencia, en este tipo de ganancias de capital. En segundo lugar, es probable que las ganancias de capital hayan sido, en términos reales, relativamente reducidas en los últimos años. La expansión ha sido mucho menos rápida, especialmente en el sector agrícola, y a este respecto las medidas de política - aunque variables - en conjunto probablemente hayan sido un factor restrictivo. Otro hecho quizá de igual importancia es que no parece tener una influencia significativa en la Argentina el deseo de grupos de altos ingresos, por razones de ventaja tributaria, de obtener renta en forma de ganancias de capital en vez de ingresos corrientes. Se ha sostenido que en algunos países industriales avanzados esta constituye una de las principales disparidades entre el ingreso corriente del grupo de altos ingresos y su bienestar económico, pero en la Argentina el deseo de pagar menos impuesto a la renta se expresa casi totalmente en forma de una simple evasión.

De otra parte, las cifras consideradas se refieren al ingreso personal, y por consiguiente no incluyen ingresos que las personas en cierto sentido controlan pero no reciben directamente. A veces se ha expresado que las utilidades no distribuidas de las sociedades anónimas deben computarse como ingresos que perciben los dueños de las acciones de dichas sociedades, pues se presume que ellos se benefician indirectamente al aumentar los fondos de las compañías. En este caso, las utilidades de las sociedades anónimas una vez deducidos los impuestos se

/dividieron en

dividieron en partes aproximadamente iguales entre pagos por concepto de dividendos y utilidades no distribuidas. Estas últimas representaban alrededor de 2 por ciento del ingreso personal total, o sea casi el 5 por ciento del ingreso del 10 por ciento de familias con ingresos superiores, que cabe suponer eran dueños del grueso de las acciones de las sociedades anónimas. No obstante, hay que señalar que en una situación de rápida inflación se retira una proporción importante de esos fondos para mantener las actividades de las empresas a un nivel constante, y en consecuencia no son utilidades reales.

Aparte de estas exclusiones, es evidente que deberían considerarse otras formas de ingresos, que no se incluyen o sólo se le hace parcialmente, debido a que no se dispone de los datos básicos necesarios para llegar a un cálculo razonable. Dentro del total, estos rubros representan una proporción pequeña, pero pueden llegar a ser importantes en el caso de determinados grupos. En primer término, existe el problema de estimar el valor del ingreso en especie, que es importante en los sectores agropecuario y gubernamental, por lo que fue calculado y se incluyó en las cifras correspondientes a ambos sectores; en cambio, no fue posible llegar a estimaciones adecuadas del ingreso en especie para el resto de la economía, y por ello no se lo tuvo en cuenta. Aunque es corriente que se pague cierta proporción de los ingresos en esta forma, se calcula que esos montos son pequeños en relación con los ingresos monetarios recibidos, excepto en el caso de algunas ocupaciones de servicios, especialmente los empleados domésticos. Para el grupo de empleados domésticos que viven en la casa de sus patrones - más o menos la mitad del total - la habitación y la comida pueden tener un valor que oscila entre el 50 y el 100 por ciento de sus ingresos en dinero, y esos pagos no se incluyen en las cifras. Por consiguiente, el bienestar económico de este grupo en su conjunto es considerablemente más alto que el indicado por el ingreso monetario.

/En segundo

En segundo lugar, no fue posible incluir cálculo alguno sobre la renta presunta de la propiedad. Ello implica que cuando la propiedad se destina a producir ingresos monetarios en cualquier forma, se incluye dicho ingreso, pero si es usada directamente por el propietario no se ha sumado la renta presunta correspondiente a su uso; dentro de esta modalidad, el caso más importante es el de la renta presunta de las viviendas ocupadas por sus dueños. En general, la exclusión de esta partida y la de otras formas de renta presunta de la propiedad, subestima algo el bienestar económico relativo del grupo de altos ingresos, que reúne la mayor parte de los propietarios; pero sin embargo esta distorsión sería menor en la Argentina que en la mayoría de los países de la región, porque la propiedad de vivienda es común en mayor número de tramos de ingreso. Así, según el censo de 1947 casi el 40 por ciento de todas las viviendas eran ocupadas por sus dueños, variando la cifra de 26 por ciento para las viviendas de una habitación a casi 50 por ciento para las viviendas de 4 habitaciones o más. La encuesta sobre movilidad social efectuada en Buenos Aires en 1960-61, indicó que alrededor de la mitad de las viviendas encuestadas eran ocupadas por sus dueños, y la proporción de propietarios tendía a subir de acuerdo con los niveles de ingresos. En el sector agrícola es raro que se pague alquiler, ya que las viviendas pertenecen al ocupante o no se paga alquiler por ellas; en este caso se trata realmente de una forma de pago en especie que no se incluyó en los cálculos. Así la posición de la agricultura en su conjunto frente al resto de la economía se mide con mayor precisión en función del bienestar real, que si se consideran las estimaciones sobre los ingresos monetarios; sin embargo, cabe señalar que la vivienda rural suele ser de mala calidad, especialmente en el norte.

/Por último,

Por último, se sabe que las informaciones empleadas para hacer los cálculos eran inexactas en un aspecto importante. Al estimar el ingreso de los empresarios, la depreciación se calculó sobre la base del costo de origen pero, dada la rápida inflación, procediendo en esta forma se subestiman los costos reales y por consiguiente se sobrestima el ingreso de este grupo. Como los empresarios predominan en los grupos de altos ingresos, este hecho exagera la proporción que reciben esos grupos. Esta constituye la reserva más importante que se formula respecto de la interpretación de las cifras sobre el ingreso monetario, y un cálculo muy aproximado sobre la depreciación a costo de reposición indica que con ese cambio variaría considerablemente la distribución global y su composición.

Sobre esta base parecería que la proporción del ingreso total recibido por el 10 por ciento de ingresos más altos declinaría quizá en 1.5 por ciento, y con supuestos más extremos podría declinar en 2 por ciento. De este modo, el ingreso personal del grupo empresarial se reduciría, y disminuiría levemente el predominio de este grupo en el tramo más alto de la distribución del ingreso. El cambio sería especialmente importante en el transporte y la industria, ya que la depreciación representa una mayor proporción del ingreso total en esos sectores. Pero el grupo individual socioeconómico más afectado sería el de los rentistas, ya que sus ingresos por concepto de arriendos de propiedad bajarían marcadamente si se introdujera ese cambio en la base empleada para calcular la depreciación; esta disminución sería de alrededor de 15 por ciento, pero no obstante el grupo continuaría concentrándose en el tramo superior de la distribución.

/b) La

b) La influencia de la política económica gubernamental

Una de las principales causas de diferencias entre la distribución del bienestar real y la distribución del ingreso monetario reside en la política económica del gobierno. En realidad, mucho del interés por estudiar las estructuras de la distribución del ingreso ha derivado de una insatisfacción creciente con las modalidades actuales de distribución y de la voluntad de reducir sus disparidades aplicando medidas de gobierno. Las políticas que pueden modificar la estructura de la distribución del ingreso son muy variadas. Así, algunas de ellas, como la de regulación de sueldos y salarios o control de precios, afectan directamente el funcionamiento del sector privado e influyen en la distribución del ingreso real, sin encauzar recursos a través del sector público. En la medida que tales políticas afectan el ingreso monetario, estos efectos están ya incluidos en las distribuciones de ingreso monetario presentadas anteriormente. A continuación se examinarán algunos efectos de la política fiscal en la distribución del ingreso.

Tradicionalmente se ha considerado que la política fiscal es el medio más apto para que un gobierno pueda modificar la distribución del ingreso; por ello, más adelante se la analizará con más detenimiento, puntualizando aquí sólo la magnitud de sus efectos en la distribución del ingreso dentro de la Argentina.

Aunque los dos elementos de la política fiscal - entradas y gastos - tienen muchas vinculaciones que a menudo exigen considerarlos en conjunto, para los fines presentes conviene analizar por separado su efecto en la distribución del ingreso. Así, se observará que en la Argentina la tributación casi no ha tenido efectos redistributivos, en tanto que los gastos parecen haber sido un instrumento más eficaz. Esta disparidad de resultados tiene importancia, ya que los efectos de uno y otro pueden recaer sobre tramos diferentes de la distribución; por otra parte, la falta de un sistema tributario suficientemente progresivo limita el grado de redistribución que puede lograrse a través de la política fiscal en su conjunto.

/Los resultados

Los resultados de la política fiscal se expondrán brevemente, puesto que bastará referirse a las conclusiones de un estudio reciente efectuado por el Programa Conjunto de Tributación.[13] La distribución del ingreso utilizada en ese estudio se calculó sobre la base de la encuesta sobre presupuestos de consumo para 1963 allí incluida y difiere en muchos aspectos de la información presentada en este trabajo, por lo que no se ha intentado presentar aquí sus resultados en una distribución por deciles; pero los intervalos entre los diferentes niveles de ingreso utilizados en este estudio bastan, sin embargo, para ilustrar los puntos generales que aquí interesan. Todos los datos presentados corresponden al año 1959, de modo que sólo pueden considerarse como ilustrativos, y no constituyen correcciones a las cifras de la distribución del ingreso para 1961.

El cuadro 21 muestra la distribución entre los diferentes grupos de ingresos de los impuestos personales sobre los ingresos y de los pagos tributarios totales. Como se indica en la nota al citado cuadro, el monto total incluye algunos rubros que no hacen diferir el ingreso real de las cifras de ingreso monetario expuestas en capítulos anteriores; sin embargo, la omisión de esos rubros no hubiera afectado apreciablemente el grado de progresión del sistema tributario. El único elemento claramente progresivo en el sistema tributario es el impuesto sobre los ingresos, y por esta razón se muestran separadamente las recaudaciones por concepto de impuesto sobre el ingreso personal. Puede advertirse así que en 1959 menos de la cuarta parte de las familias pagaron impuestos sobre los ingresos de alguna cuantía; tales pagos sólo tuvieron importancia en la categoría de ingresos más altos; y aún para este 3 por ciento de familias de más altos ingresos, esos pagos representaron menos del 8 por ciento del ingreso personal. Esto refleja la escasa magnitud relativa de las recaudaciones por concepto de impuesto sobre el ingreso personal dentro del sistema tributario, que en 1959 sólo representaron el 10 por ciento del total.[14] Puesto que el único elemento realmente

13/ Programa Conjunto de Tributación OEA-BID-CEPAL, Estudio sobre política fiscal en la Argentina, citado.

14/ Cabría señalar que la importancia relativamente limitada de los impuestos sobre los ingresos personales podría deberse a evasión tributaria de los contribuyentes más que a bajas tasas impositivas.

/Cuadro 21

Cuadro 21

DISTRIBUCION DE LA CARGA TRIBUTARIA POR TRAMOS DE INGRESO FAMILIAR, 1959

(Miles de pesos)

Tramos de ingreso familiar	Número de familias (porcentaje)	Impuesto sobre los ingresos personales (porcentaje respecto al ingreso)	Total de impuestos a/ (porcentaje respecto al ingreso)
Total	100.0	1.9	19.4
hasta 25	4.9	-	17.1
25 a 35	8.8	-	21.3
35 a 50	23.4	-	21.7
50 a 75	16.6	-	21.3
75 a 100	12.1	0.1	21.1
100 a 135	10.1	0.2	19.5
135 a 175	8.9	0.5	16.9
175 a 250	7.5	1.2	17.2
250 a 375	4.7	2.7	17.4
375 y más	3.1	7.8	21.6

Fuente: Programa Conjunto de Tributación, Estudio sobre política fiscal en la Argentina, capítulo VI.

a/ La cifra empleada aquí es el total indicado en el estudio del Programa Conjunto, e incluye las recaudaciones tributarias en todos los niveles del gobierno, así como las recaudaciones del sistema de previsión social. Esto hace sobrestimar considerablemente la reducción del ingreso personal, una vez percibido, a causa de pagos tributarios, ya que algunos de los rubros incluidos (impuestos sobre las utilidades de las sociedades de capital, contribuciones de los empleadores al sistema de previsión social e impuestos de exportación) no disminuyen el ingreso monetario disponible, ni reducen el ingreso real alzando los precios de los bienes que se compran. Evidentemente, esta aseveración se funda en supuestos rebatibles sobre la incidencia de la carga tributaria, pero esto no afecta apreciablemente al grado de progresión del sistema impositivo. Si los impuestos indicados se restan del total, las cifras sólo disminuyen aproximadamente en 6 por ciento en todos los niveles de ingreso.

/progresivo en

progresivo en el sistema es de tan reducidos efectos, las recaudaciones totales, como se ha visto, son esencialmente neutras en cuanto a sus efectos redistributivos.

En cambio, el efecto redistributivo de los gastos públicos fue significativo, pues beneficiaron comparativamente más a los grupos de ingresos más bajos. Esta redistribución se alcanzó con un gasto público total elevado, del cual se destinó una porción relativamente grande a programas sociales. En el cuadro 22 se discrimina el gasto público, incluidos todos los niveles de gobierno, y se lo clasifica en varias categorías principales. Los gastos que favorecen directamente a individuos o grupos se muestran por separado, y los gastos administrativos generales, que conciernen al conjunto de la sociedad y son difíciles de asignar a individuos determinados, se han incluido en "otros gastos". Se supone que estos últimos benefician a los diferentes grupos en forma proporcional a sus ingresos, y por definición, que no tienen efectos redistributivos.

Como se muestra en el cuadro, poco más de la mitad de los gastos fueron del tipo que puede contribuir en alguna medida a redistribuir el ingreso real; como además fueron importantes en relación con el ingreso personal, su efecto redistributivo ha debido ser considerable. En 1959, los gastos públicos totales alcanzaron a poco más de 26 por ciento del ingreso personal total, de modo que los rubros que se presentan separadamente y que pueden asignarse a grupos determinados, llegaron a más de 13 por ciento del ingreso personal.

La distribución de estos rubros entre los diversos grupos de ingresos se muestra en el cuadro 23. Uno de ellos - consistente en los pagos de previsión social - se ha incluido en las cifras sobre el ingreso monetario que se expusieron en secciones anteriores; por lo tanto, no constituye una de las diferencias entre los ingresos reales y los ingresos monetarios, pues su efecto se considera en las distribuciones del ingreso monetario y se exponen aquí sólo con el fin de permitir una evaluación del efecto directo total de la política fiscal, pero es preciso tener presente esta reserva. La distribución del gasto en educación y en salud pública se muestra conjuntamente, ya que no es posible realizar cálculos separados sobre la base de los datos incluidos en el estudio del Programa Conjunto.

/Cuadro 22

Cuadro 22

GASTOS DEL GOBIERNO. EJERCICIO FISCAL 1958/59 a/

Concepto	Porcentaje de gastos totales
Gastos en educación y cultura	10.9
Gastos en salud pública	4.8
Pagos de previsión social	19.3
Subsidios	15.5
Gastos restantes	49.5
Total	100.0

Fuente: Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL.

a/ Incluye gastos del gobierno nacional, gobiernos provinciales, y gobiernos municipales.

/Cuadro 23

Cuadro 23

DISTRIBUCION DE LOS RUBROS REDISTRIBUTIVOS DEL GASTO PUBLICO POR NIVELES DE INGRESO, 1959

(Porcentaje del ingreso)

Tramos del ingreso familiar (miles de pesos)	Gastos en educación y salud pública	Pagos de previsión social	Subsidios	Total
Total	4.1	5.0	4.0	13.1
Hasta 25	36.0	3.6	4.7	44.3
25 a 35	20.6	9.2	4.6	34.4
35 a 50	12.6	9.5	4.8	26.9
50 a 75	8.2	8.4	4.8	21.4
75 a 100	5.1	8.0	4.7	17.8
100 a 135	2.7	6.3	4.3	13.3
135 a 175	2.0	3.9	3.9	9.8
175 a 250	1.5	3.3	3.7	8.5
250 a 375	1.0	2.6	3.3	6.9
375 y más	0.5	1.9	3.1	5.5

Fuente: Programa Conjunto de Tributación, Estudio sobre política fiscal en la Argentina, capítulo VI.

/Como se

Como se observa en el cuadro, los gastos públicos en educación y salud tienen efectos redistributivos mucho mayores, siendo muy importantes en relación con el ingreso en los grupos de ingresos más bajos, y reduciéndose en cambio hasta llegar a cantidades insignificantes en la parte superior de la escala. Sin embargo, conviene destacar que el método empleado para asignar beneficios en el estudio del Programa Conjunto probablemente exagera un poco el efecto redistributivo del gasto en educación; en efecto: para distribuir el gasto en educación primaria y secundaria, se supuso que los beneficios son recibidos en forma proporcional por la población incluida en cada grupo de ingresos, pero si se considera que en los grupos de ingresos más bajos la deserción escolar es considerablemente mayor, este supuesto probablemente sobrestima las ventajas que reciben estos últimos grupos.

Los pagos de previsión social tienen un efecto redistributivo mucho menor, pero siempre de importancia. Por su parte, el efecto de los subsidios es muy leve; por ejemplo, los pagos en concepto de subsidios son cuantiosos, pero la mayor parte de ellos están destinados a saldar los déficit de diversas empresas públicas. Con frecuencia se ha sostenido que benefician primordialmente a los grupos de menores ingresos, puesto que mantienen bajos los precios de los bienes y servicios destinados principalmente a tales grupos; pero la información recopilada por el Programa Conjunto indica que, en realidad, los subsidios benefician a todos los grupos de ingresos aproximadamente en proporción a sus ingresos respectivos.

El total de estos rubros pone de relieve que el gasto público de este tipo tiene un efecto redistributivo de importancia, pues aumenta los ingresos de la mitad más pobre de todas las familias en porcientos que van desde más de 40 a más de 20 por ciento; en cambio, en la mitad de las familias más ricas, el beneficio relativo disminuye sostenidamente desde 20 por ciento a menos de 6 por ciento en la categoría de ingresos más altos. Cabe recordar, sin embargo, que la diferencia entre los ingresos reales y las distribuciones del ingreso monetario presentadas en páginas anteriores es algo menor, ya que en tales distribuciones se incluyeron los pagos de previsión social.

/Sobre la

Sobre la base de estos datos se puede estimar el efecto total directo de la política fiscal en la estructura de la distribución del ingreso. Teniendo en cuenta todas las entradas y gastos, el efecto neto sería una nueva "distribución" en la cual la participación del 10 por ciento superior de las familias se reduciría aproximadamente en 2.5 por ciento. La participación del resto de la mitad superior de la distribución no se vería afectada por la política fiscal, y la mitad más pobre de las familias ganaría un 2.5 por ciento, siendo más alto, en términos relativos, el beneficio de los grupos de ingresos más bajos.

Las distribuciones del ingreso monetario que se mostraron en secciones precedentes cambiarían menos, ya que en ellas se incluyen algunos aspectos de la política fiscal. Si estos rubros - principalmente los pagos de previsión social, pero también algunos ingresos tributarios - se excluyen de los cálculos, resulta que la política fiscal redujo la participación del 10 por ciento de ingresos más altos en 1.5 por ciento, aproximadamente, en relación con la que aparece en las distribuciones del ingreso monetario; además, no se modificaría la participación de la mitad superior restante de la distribución, y aumentaría la participación de la mitad inferior de la distribución en 1.5 por ciento, aproximadamente.

Cabe señalar que el efecto redistributivo directo de la política fiscal difícilmente hubiera podido ser mayor. Su influjo principal se hizo sentir a través de los gastos, que eran ya muy elevados y sólo podían mantenerse incurriendo en un déficit muy pronunciado. Por esta razón, el Programa Conjunto, pese a su interés en la redistribución del ingreso como meta de la política fiscal, no prevé ninguna posibilidad de avanzar hacia esa meta a plazo corto o mediano por medio de la política de gastos. La única posibilidad real de acrecentar el efecto redistributivo, por lo tanto, se halla en las recaudaciones, de modo que la estructura de los ingresos fiscales tendría que modificarse para hacerla más progresiva. Este sería un cambio a la vez difícil y fundamental, ya que hasta ahora esas recaudaciones tienen un carácter casi neutro al respecto.

/Pero de

Pero de todo lo anterior, lo más importante tal vez sea que, en el mejor de los casos, la política fiscal sólo puede modificar la distribución del ingreso en forma más limitada que lo que generalmente se supone. Su efecto redistributivo directo en la Argentina probablemente sea igual o superior al de la mayor parte de América Latina, y sin embargo se ha estimado que la participación del 10 por ciento superior se reduciría entre un 1.5 a un 2.5 por ciento, según el punto de referencia. Este es un cambio de importancia, sobre todo si se lo considera en función de los beneficios encauzados hacia los grupos de ingresos más bajos; pero no altera el hecho de que la distribución del ingreso en la Argentina sigue siendo bastante desigual. El 10 por ciento superior de las familias todavía percibe del 37 al 38 por ciento de todo el ingreso personal, aun después de haberse hecho sentir los efectos redistributivos de la política fiscal; y si esos efectos redistributivos fuesen el doble de lo que son ahora, lo cual sería muy difícil de lograr, ese grupo seguiría percibiendo el 35 por ciento del total.

c) Niveles de consumo y precios relativos

La distribución del bienestar económico en un año dado puede considerarse en gran medida análoga a la variación en los niveles de consumo, que pocas veces será idéntica a la distribución de los ingresos monetarios. Esa variación generalmente se produce porque en todo momento hay muchos individuos de ingresos bajos cuyo consumo excede su ingreso, y que financian la diferencia con ahorros anteriores, con préstamos o recurriendo a otras fuentes. En los niveles de ingresos más altos, en cambio, los ahorros generalmente aumentan, de modo que su consumo desciende progresivamente por debajo de sus ingresos. Pero a su vez, los niveles de consumo no pueden igualarse completamente con el bienestar económico, ya que el desahorro en los niveles de ingresos más bajos impone sacrificios económicos, y el ahorro en los niveles más altos implica diversos beneficios. No obstante, en un año determinado y dada la distribución del ingreso monetario, mientras menos desigual sea la distribución del consumo, menos desigual en líneas generales será la distribución del bienestar real. En un plazo más largo, esta aseveración tiene más de conjetura, ya que el ahorro de los grupos de ingresos más altos contribuye apreciablemente al ingreso futuro y a perpetuar así la estructura de la distribución del ingreso.

/En las

En las distribuciones del ingreso monetario que se presentaron con anterioridad, no se consideraron conjuntamente estimaciones de los niveles de consumo, de modo que no puede establecerse una comparación directa de esta índole. Un panorama aproximado de la situación puede extraerse de los datos contenidos en la encuesta sobre presupuestos de consumo de 1963.[15/] La distribución del ingreso estimada sobre la base de la encuesta difiere en muchos aspectos de las presentadas con anterioridad: ante todo, la encuesta sólo abarcó a la población urbana de ciudades mayores de 10 000 habitantes; además el ingreso de los tramos superiores probablemente está sobrestimado, y por ingreso parece haberse entendido el ingreso neto, no el bruto. Por lo tanto, no se puede comparar esta distribución - que resultó menos despareja - con las presentadas en secciones anteriores. Pero no obstante estas limitaciones puede confrontarse con las estimaciones de los niveles de consumo.

En el cuadro 24 aparecen las estimaciones de la distribución del ingreso monetario y del consumo, basadas en la encuesta sobre presupuestos de consumo para 1963. En ellas se consideró a la familia como unidad perceptora de ingresos y unidad consumidora, y las agrupaciones se efectuaron basándose en los niveles de ingreso.

Como muestra el cuadro, las cinco categorías de ingresos más bajos, que abarcan poco más de la mitad de todas las familias, tuvieron una participación apreciablemente mayor del consumo total que del ingreso. En cada una de las primeras cuatro categorías, el nivel absoluto de consumo excedió al ingreso percibido, y en la quinta categoría fue sólo levemente inferior. La mitad más pobre de las familias, por lo tanto, percibió sólo 27.9 por ciento del ingreso total, pero efectuó el 34.4 por ciento de los gastos de consumo. Los tres grupos de ingresos siguientes, que incluyen a poco menos del 40 por ciento de las familias, registró aproximadamente igual participación en el ingreso y en el consumo, aunque en cifras absolutas los niveles de consumo en estos grupos fueron inferiores a los ingresos. Finalmente, los dos grupos de ingresos más altos, que comprenden al 8.6 por ciento de las familias, tuvieron niveles de consumo muy inferiores a sus ingresos, en términos absolutos, pues sólo efectuaron 20.5 por ciento del gasto de consumo, aunque percibieron el 27.8 por ciento del ingreso total.

15/ Programa Conjunto de Tributación OEA-BID-CEPAL, Encuesta sobre presupuestos de consumo de las familias urbanas por niveles de ingreso para 1963.

/Cuadro 24

Cuadro 24

DISTRIBUCION DEL INGRESO MONETARIO Y DEL GASTO DE CONSUMO, FEBRERO/MARZO DE 1963

Tramos de ingreso familiar (miles de pesos)	Porcentaje		
	De familias	De ingreso familiar	De consumo
hasta 50	1.7	0.3	0.4
50 - 70	3.4	0.8	1.1
70 - 100	8.7	3.0	4.0
100 - 150	21.2	10.6	13.1
150 - 200	18.8	13.2	15.8
200 - 275	18.7	17.4	18.8
275 - 350	9.4	11.6	11.4
350 - 500	9.6	15.4	14.8
500 - 750	5.4	12.7	10.3
más de 750	3.2	15.1	10.2

Fuente: Programa Conjunto de Tributación OEA/BID/CEPAL.

/El efecto

El efecto global de considerar la distribución del consumo como una estimación del bienestar real radica en que al compararla con la distribución del ingreso monetario, los grupos superiores - poco menos del 10 por ciento de las familias - parecen haber reducido su participación en más del 7 por ciento, y la mitad inferior de la distribución parece haberla aumentado casi en esa misma cifra.[16/]

Otro factor que influye en los beneficios derivados del gasto y que en la Argentina ha sido importante, es el nivel de los precios que es preciso pagar. Puesto que la estructura del gasto es diferente para los diversos grupos de ingresos, la estructura de los precios relativos puede afectar en distinta forma a la cantidad de bienes y servicios recibidos. A continuación se comparará la estructura de precios relativos en la Argentina con la del resto de la región, para determinar su efecto en la distribución del bienestar real.

Ante todo, es preciso conocer las modalidades de consumo de los diferentes grupos de ingresos, que pueden obtenerse con algún detalle en las encuestas sobre presupuestos de consumo. El cuadro 25 presenta dos grupos de partidas; el primero está compuesto por las que predominan en los presupuestos de consumo de los grupos de ingresos más bajos, y el segundo por las que tienen mayor importancia relativa en los presupuestos de los grupos de ingresos más altos. Sólo se mencionan aquellas partidas cuya compra tiene importancia variable en las diversas partes de la distribución y se han omitido las que todos los grupos de ingresos registran en proporciones similares (entre ellas, vestuario y alquileres).

El gasto en alimentación predomina en los grupos de ingresos más bajos, y su importancia relativa declina marcadamente en los niveles de ingresos superiores. La modalidad de gasto de los grupos de ingresos más altos, como es natural, aparece más diversificada, y ningún rubro de importancia relativa para estos grupos tiene una magnitud similar. Los gastos principales en estos tramos corresponden a compra de bienes duraderos, a servicios de diversa índole, y a gastos de viaje y esparcimiento.

16/ Cabe señalar que el concepto de consumo utilizado en la encuesta fue muy amplio, lo que da mayor significado a una comparación de esta índole. Así, incluyó rubros como la amortización de préstamos para vivienda, impuestos sobre los bienes raíces y otros gastos en que incurren principalmente los grupos de ingresos más altos y que con frecuencia no se incluyen en el consumo.

/Cuadro 25

Cuadro 25

GASTO EN ALGUNAS PARTIDAS, POR GRUPOS DE INGRESOS

(Porcentaje del gasto total de consumo)

	Alimentos	Menaje a/	Higiene b/ personal	Electricidad, gas y teléfono	Total
A. Partidas de importancia relativamente mayor en los presupuestos más bajos					
Hasta 50	57.3	7.8	5.5	6.5	77.1
50 - 70	58.8	5.3	4.0	5.1	70.2
70 - 100	55.3	4.2	4.4	4.8	68.7
100 - 150	53.5	3.7	3.8	4.4	65.4
150 - 200	47.9	2.9	3.1	4.4	58.3
200 - 275	44.8	2.6	2.8	4.5	54.7
275 - 350	42.0	2.3	2.7	4.3	51.3
350 - 500	36.1	1.8	2.4	4.0	44.3
500 - 750	32.0	1.6	2.3	3.6	39.5
más de 750	23.2	1.3	1.5	2.9	28.9

	Bienes duraderos c/	Gastos generales no frecuentes d/	Automóvil (mantenimiento)	Servicio doméstico	Peluquería, tintorería, esparcimiento e/	Total
B. Partidas de importancia relativamente mayor en los presupuestos más altos						
Hasta 50	-	6.5	-	-	0.6	7.1
50 - 70	2.4	6.3	0.1	0.3	1.1	10.2
70 - 100	2.9	7.8	0.1	0.4	1.6	12.8
100 - 150	4.6	7.2	0.5	0.3	1.7	14.3
150 - 200	5.8	9.0	1.5	0.4	2.2	17.9
200 - 275	8.0	9.2	1.8	1.1	2.5	22.6
275 - 350	8.4	9.3	3.5	1.6	2.9	25.4
350 - 500	11.0	12.2	4.9	2.5	2.9	33.5
500 - 750	12.3	12.2	5.4	4.0	3.3	37.2
más de 750	21.6	15.7	5.4	4.5	3.1	50.3

a/ Artículos de aseo y combustibles domésticos.

b/ Principalmente farmacia.

c/ Además de las partidas que se incluyen habitualmente, abarca muebles y pagos por compra de terrenos, casas y departamentos.

d/ Principalmente vacaciones y turismo, escuela y gastos médicos.

e/ Incluye solamente cines, teatro y lotería.

/La información

La información sobre los precios relativos de estas diferentes partidas puede encontrarse en el estudio de la CEPAL sobre las equivalencias, a tipos paritarios de cambio, del poder adquisitivo de la moneda en América Latina.[17/] El sistema de clasificación empleado no es el mismo que se utilizó para presentar las modalidades de gasto, pero el examen de los precios de bienes representativos da una idea de la estructura de precios relativos a este respecto. Los precios pueden expresarse por medio de números índices, siendo igual a 100 el precio medio del bien en el conjunto de la región.[18/]

Para efectuar la comparación, se recopilaron datos y se efectuaron estimaciones referidas a mediados de 1960 y mediados de 1962 y aunque los dos grupos de datos muestran modificaciones apreciables en algunos precios individuales, los resultados globales son igualmente válidos a los fines que aquí interesan. En este estudio se han utilizado los datos referentes a 1962, porque están más cerca de la fecha de la encuesta sobre presupuestos de consumo, y por lo tanto, pueden compararse mejor con la estructura del gasto derivada de dicha encuesta.[19/]

A mediados de 1962, los precios relativos de las partidas que predominaron en la estructura del gasto de los grupos de ingresos más bajos fueron los siguientes:

17/ CEPAL, Medición del nivel de precios y el poder adquisitivo de la moneda en América Latina, 1960-62.

18/ Estos números índices se obtienen convirtiendo los precios vigentes en los diversos países en una unidad común, utilizando las equivalencias del poder adquisitivo de la moneda. El promedio no ponderado del precio de un bien en todos los países se iguala entonces a 100 y se calcula el índice del precio de ese bien en cada país. Estos números índices calculados para todas las categorías de gasto, muestran la estructura de precios de cada país en relación con la de América Latina en su conjunto. Los índices sobre 100 indican los bienes que son relativamente caros en el país, y los índices por debajo de 100 indican los que son relativamente baratos. El índice del gasto total en cada país es por definición igual a 100, ya que este tipo de cálculos sólo pretende mostrar estructuras de precios relativos.

19/ La estructura de precios de 1960 probablemente fue un poco más favorable para los grupos de menores ingresos, puesto que los precios de los alimentos fueron más bajos.

/Alimentos

Alimentos	82
Combustible, electricidad, agua	79
Enseres domésticos	93
Drogas, medicinas	110

En la misma fecha, los precios relativos de muchos de los rubros principales en los presupuestos de gastos de los grupos de ingresos más altos fueron los siguientes:

Artefactos eléctricos	95
Vehículos automotores	148
Construcción de edificios	145
Muebles	142
Transporte privado (funcionamiento)	111
Servicios médico-dentales	142
Servicios domésticos	123
Peluquería	100
Recreación, diversión	119
Divisas (cambio libre)	127

La enumeración anterior deja en claro que existen grandes diferencias en los precios relativos que confrontan los diferentes grupos de ingresos. En 1962, el precio relativo de los alimentos, que absorben más de la mitad del gasto total de los grupos de menores ingresos, fue más bajo en la Argentina que en cualquier otro país de la región, exceptuado el Brasil; y a excepción de las drogas y medicinas, los otros rubros de importancia relativa para estos grupos fueron también relativamente baratos. En cambio, los precios de las partidas que los grupos de ingresos más altos consumen de preferencia fueron casi todos relativamente elevados. Si los bienes de inversión se consideran entre los rubros comprados por estos grupos, la comparación les favorece aún menos, ya que el precio relativo de tales bienes en la Argentina era mucho más alto que en el resto de la región.

Las causas de estas diferencias son muy variadas, y algunas se aplican sólo a bienes determinados; no obstante, cabe destacar aquí tres causas generales. En primer lugar, el sector agropecuario argentino es muy productivo, lo que se refleja en precios relativamente bajos para los

/alimentos. En

alimentos. En segundo lugar, la Argentina, como otros países latinoamericanos, ha aplicado una política de restricción de las importaciones que ha originado la fabricación nacional de muchos artículos a precios relativamente elevados; y dada la estructura de producción que ha surgido en consecuencia, esos productos a menudo son precisamente los que consumen de preferencia los grupos de mayores ingresos. Finalmente, como en la Argentina los niveles de ingreso son relativamente elevados, los precios de los servicios también tienden a ser altos, lo que influye considerablemente en la modalidad de gasto de los grupos de mayores ingresos.

Sobre la base de la estructura del gasto que muestra la encuesta sobre los presupuestos de consumo, y considerando los precios relativos obtenidos del estudio sobre las equivalencias del poder adquisitivo de la moneda, es posible calcular un índice de precios para el gasto total de los diversos grupos de ingresos. Aunque este cálculo sólo puede ser aproximativo, permite evaluar aproximadamente las diferencias entre los ingresos reales y los ingresos monetarios causados por la estructura de precios, siempre en relación con la región en su conjunto. El índice de precios relativos para los gastos totales de las primeras cuatro categorías de ingresos - el 35 por ciento más pobre de las familias - es aproximadamente de 90, en tanto que para los dos grupos de ingresos más altos - poco menos del 10 por ciento de las familias - es aproximadamente de 10[illegible]. Entre esos dos extremos, el índice de precios relativos se eleva con los niveles de ingreso, a medida que cambia la modalidad de gasto.

La modificación del ingreso real producida por esta disparidad de los precios relativos es considerable. Al favorecer a los grupos de ingresos más bajos, la estructura de precios reduce en 3 por ciento, aproximadamente, la participación en el ingreso real del 10 por ciento más alto de la distribución; también es probable que el penúltimo decil pierda, pero sólo levemente. Tales disminuciones se producen respecto a la participación que hubieran tenido si la estructura de precios no favoreciera a ningún grupo de ingresos, esto es, con la composición media de precios de la región

/en su

en su conjunto. Por su parte, la mitad inferior de la distribución ganaría aproximadamente dos puntos porcentuales y el saldo beneficiaría a los grupos de ingresos medios superiores, cuyas modalidades de gasto se asemejan más a las de los grupos de menores ingresos que al gasto del 10 por ciento superior de la distribución.[20]

En síntesis, puede señalarse que las estructuras de precios contribuyen a determinar la distribución del ingreso monetario y que en el caso de la Argentina los precios relativos favorecen a los grupos de ingresos más bajos, y por lo tanto, tienen un efecto redistributivo considerable, mayor, por ejemplo, que el de la política fiscal.

d) Movilidad económica

El último aspecto que cabe considerar es el grado de movilidad dentro de la estructura de la distribución del ingreso. Las distribuciones que se han presentado comparan los ingresos percibidos en el curso de un solo año; pero si, con el tiempo, los individuos o las familias pasan de un nivel de ingreso a otro, la distribución a largo plazo del ingreso es menos despareja que en un año cualquiera. La distribución muy desigual del ingreso, aunque sólo sea en un año, tendrá siempre efectos sociales y económicos perjudiciales; pero probablemente se la valorará de modo muy distinto si es inmutable en el tiempo, de manera que los individuos y aun las familias permanecen generación tras generación en el mismo punto de la estructura económica, que si por el contrario, existe una fuerte movilidad.

20/ En lugar de una comparación como la que aparece arriba, basada en los precios medios de la región en su conjunto, sería posible efectuar cálculos similares partiendo de los precios en dos ciudades de los Estados Unidos (Houston y Los Angeles). Tal cálculo indicaría que la estructura de precios relativos en la Argentina (comparada ahora con la de los Estados Unidos) favorece a los grupos de menores ingresos más de lo que se ha señalado aquí. Sin embargo, las modalidades de gasto en ambos países son tan diferentes - disparidad que en parte se debe precisamente a la diferencia de precios relativos - que tal comparación es de menor utilidad.

/En términos

En términos económicos, generalmente se considera a la Argentina como una sociedad muy móvil, y aunque esta creencia emana en parte de acontecimientos pasados, es probable que la movilidad actual también sea alta si se la compara con la de la mayoría de los países latinoamericanos. Sea como fuere, es preciso señalar de partida que en esta materia los juicios deben ser casi exclusivamente cualitativos, pues no existen datos numéricos directos sobre la estabilidad de los individuos en la estructura de la distribución del ingreso, y aún la información estadística indirecta sobre este punto es muy escasa.

Durante el período de inmigración masiva, hasta la Primera Guerra Mundial, y en menor grado durante los años veinte, la movilidad económica en la Argentina fue excepcionalmente alta. Como se dijo antes, la región pampeana se poblé y se transformó económicamente en el transcurso de medio siglo, y los cambios de posición económica que produjo esta transformación general tan rápida fueron muy numerosos. Basta citar aquí una simple estimación global para ilustrar la situación durante este período: en 1914, se estimaba que aproximadamente las tres cuartas partes de la clase media tenía origen obrero, mientras la cuarta parte de todas las personas de origen obrero había ascendido a la clase media.[21/]

Durante ese período, además de su magnitud, la movilidad social tuvo otras características importantes, vinculadas principalmente a la gran cantidad de extranjeros en la población. En primer lugar, una parte considerable de esa movilidad ascendente no se produjo de una generación a otra, sino dentro de la vida de trabajo de un individuo; en especial, muchos inmigrantes alcanzaron una situación muy superior a la que tenían en su país natal o a su llegada a la Argentina. En segundo lugar, esta

---

21/ Gino Germani, "Movilidad social en la Argentina", apéndice en Lipset y Bendix, Movilidad social en la sociedad industrial. La división entre clase obrera y clase media que se utiliza en este artículo se basa esencialmente en la distinción entre trabajadores manuales y no manuales. El artículo contiene un análisis de numerosos aspectos de la movilidad durante el período de inmigración masiva y períodos subsiguientes.

/situación superior

situación superior se alcanzaba a menudo estableciendo algún tipo de empresa; en 1914 más de las dos terceras partes de todos los empleadores industriales, y más de las tres cuartas partes de los empleadores del comercio y de los servicios habían nacido en el extranjero. Al comienzo, esas empresas eran necesariamente pequeñas, pero al estar ubicadas en un medio económico que crecía con rapidez, a menudo alcanzaron una magnitud suficiente como para elevar a sus propietarios hasta los niveles más altos de la estructura económica.

Después del período de inmigración masiva, la movilidad económica siguió siendo relativamente alta, pero cambiaron algunas de sus características esenciales. Al llegar a la Primera Guerra Mundial, la tierra de la región pampeana estaba totalmente ocupada, y después de esa época la superficie de cultivo se ha ampliado muy poco; a su vez, Buenos Aires era ya una ciudad importante que seguía creciendo con rapidez. En estas nuevas circunstancias, el salto de trabajador manual a empresario de éxito se hizo menos frecuente en todos los sectores. La movilidad geográfica siguió siendo elevada, y la población urbana continuó creciendo con ritmo rápido, debido a la inmigración extranjera durante los años veinte, y, posteriormente, a la migración interna. Pero la mayoría de estos migrantes tardíos parecen haber permanecido en los grupos económicos inferiores, y haber empujado a los nacionales hacia situaciones superiores; este tipo de movilidad es la más frecuente cuando hay inmigración en gran escala desde el extranjero o desde zonas rurales.

En lo que respecta a la movilidad actual dentro de la economía argentina debe señalarse, ante todo, que la Argentina es una sociedad industrial muy urbanizada. Ya en 1914 el censo calificaba de urbana a más de la mitad de la población (calificando como tales a los residentes en poblados de 2 000 habitantes o más); ahora, más del 70 por ciento de la población es urbana, y de este número, aproximadamente la mitad reside en el Gran Buenos Aires. En sociedades de esta índole la movilidad tiende a ser relativamente alta, en contraposición con lo que ocurre en una sociedad rural tradicional, en la que las necesidades técnicas son pocas y la posición económica depende en gran medida de la propiedad de la tierra o de relaciones personales con

/quienes la

quienes la poseen. De este modo, en las sociedades predominantemente rurales, las posiciones son relativamente fáciles de perpetuar, incluso de una generación a otra; pero en una sociedad urbana industrial, en cambio, las exigencias técnicas son muy superiores y están diversificadas, por lo que las relaciones económicas tienden a hacerse menos personales y la propiedad por sí sola es garantía menos segura del mantenimiento de una situación económica. La Argentina muestra las características generales de una sociedad industrial, y además, no ha estado afectada por problemas graves de desempleo urbano, lo que ha contribuido también a acrecentar la movilidad dentro de la economía.

En un medio de este tipo, en que las exigencias técnicas son relativamente altas, la educación constituye un factor determinante. Los empleos para los cuales se necesita capacitación son muchos y su número, así como el grado de preparación necesaria para ocuparlos, crece constantemente con el avance de la economía. En consecuencia, la movilidad entre los diferentes grupos económicos depende en su mayor parte del grado en que el sistema educativo sea accesible a todos los sectores de la sociedad. Al mismo tiempo, esta situación limita en parte el tipo de movilidad más frecuente. Puesto que la educación o la preparación técnica especializada generalmente se adquieren en la infancia y la juventud, una vez que el individuo comienza su vida de trabajo es poco probable que pueda cambiar radicalmente su situación socioeconómica; por lo tanto, la movilidad se producirá de preferencia entre una generación y otra, y no en el curso de una vida de trabajo. Asimismo, disminuirán paulatinamente los hombres de esfuerzo que, sin preparación sistemática, se elevan gracias a su talento y a su espíritu de iniciativa y a los que se debió gran parte de la movilidad observada en la Argentina durante el período de inmigración masiva.

Una encuesta sobre la movilidad social en Buenos Aires en 1960-61 proporciona datos sobre muchos de estos aspectos, e indica un grado relativamente alto de movilidad.[22/] La encuesta abarcó sólo jefes de familia, y

---

22/ Véase Germani, op. cit., quien analiza los principales resultados de la encuesta.

/relacionó su

relacionó su nivel ocupacional principalmente con el de sus padres; es decir, los datos se refieren esencialmente a la movilidad entre una generación y otra. En ella se muestra claramente los vínculos con la educación, pues dada la ocupación del padre, a mayor educación corresponden mayores posibilidades de movilidad ascendente y menores probabilidades de movilidad descendente; de los hijos de trabajadores manuales calificados, por ejemplo, elevaron su posición menos de la cuarta parte de los que no terminaron sus estudios primarios, y el 80 por ciento de los que cursaron algunos grados de la enseñanza secundaria.

La posibilidad de alcanzar algún nivel educativo dado se distribuye en forma muy desigual, pues poco más del 90 por ciento de los hijos de trabajadores manuales no calificados, y más de 80 por ciento de los hijos de trabajadores manuales calificados no pasaron de la enseñanza primaria, y sólo excepcionalmente algunos de ellos llegaron a la universidad (menos del 3 por ciento). En los grupos ocupacionales medios más altos, aproximadamente un tercio de los hijos asistió a la escuela secundaria y otro 15 a 20 por ciento llegó a la universidad. Y en el grupo ocupacional más alto (empresarios en gran escala y personal administrativo superior, que forman el 1.8 por ciento de todos los jefes de familia), casi todos los hijos recibieron por lo menos alguna enseñanza secundaria, y la mitad de ellos asistieron a la universidad. Estas cifras probablemente sobrestiman un poco la desigualdad de las oportunidades educativas actuales entre los diferentes grupos, ya que en parte los datos se refieren a experiencias del pasado, y el número de estudiantes secundarios y universitarios ha aumentado mucho en los últimos dos decenios; pero la disparidad de las oportunidades de educación en el resto del país parece ser mucho más pronunciada que en la zona de Buenos Aires. La igualdad de oportunidades educativas en la Argentina probablemente es mayor que en el resto de la región, y según Gino Germani, se compara favorablemente con la que existe en los países de Europa occidental; pero también es cierto que en la mayoría de los países los sistemas educativos, especialmente en la esfera universitaria, actúan todavía como una barrera que protege las divisiones de clase, más que como un medio que promueva la movilidad social.

/La encuesta

La encuesta reveló que había una considerable movilidad, tanto ascendente como descendente. Así, de los jefes de familia cuyos padres habían sido trabajadores manuales, más de un tercio se había elevado a la clase media o alta, mientras que de aquéllos cuyos padres habían tenido ocupaciones de clase media o alta, más de un tercio había descendido a la categoría de trabajador manual. A su vez, más de un tercio de todos los trabajadores manuales provenían de la clase media o alta, y más de un tercio de los grupos medios y altos provenían de la clase obrera. Como es natural, estas transiciones se efectuaron en gran parte hacia grupos adyacentes, y no por ascensos o descensos bruscos en la escala socioeconómica. Por ejemplo, de las personas de origen obrero que se elevaron, pocas llegaron a la clase alta, y ninguna al tramo superior de la escala.[23/] La encuesta comprobó también la existencia de una movilidad considerable dentro de una misma generación. Entre los 21 y los 45 años, más de la cuarta parte de los jefes de familia a los que se pudo aplicar esta parte de la encuesta se había elevado del trabajo manual a empleos de clase media o alta, y la octava parte había declinado desde la clase media o alta a la clase obrera.

Como se señaló anteriormente, los datos sobre la zona de Buenos Aires muestran una movilidad considerable entre los diferentes grupos ocupacionales. Germani la compara con la información disponible sobre países industriales avanzados y considera que incluso frente a esas pautas, la movilidad en la Argentina resulta alta, y seguramente supera mucho a la de la mayoría de los países latinoamericanos. Sin embargo, cabe señalar algunas reservas. Primero, es probable que la movilidad en el resto de la economía argentina, especialmente en el sector agropecuario, sea mucho menor. Segundo, los

---

23/ La encuesta distinguió 7 categorías. Las 1 y 2 incluyeron esencialmente a los trabajadores manuales no calificados y calificados (14.2 y 35.4 por ciento de todos los jefes de familia, respectivamente). Las 3, 4 y 5 abarcaron los grupos de clase media, esencialmente niveles crecientes de trabajadores no manuales y de pequeños empresarios (20.3, 12.2 y 6.8 por ciento de todos los jefes de familia). Las 6 y 7 incluyeron a los grupos de clase alta: personal administrativo superior y profesionales, y grandes empresarios (9.3 y 1.8 por ciento de todos los jefes de familia).

/cambios en

cambios en la composición de la clase alta parecen ser menores que en otros grupos, aunque la información sobre este punto es insatisfactoria. Y por último, el resultado de la encuesta depende en parte de acontecimientos pasados, y dado el crecimiento lento del decenio de 1950 y comienzos del decenio de 1960, la movilidad actual tal vez sea inferior. Pero estas reservas no alteran el hecho fundamental de que la movilidad en la Argentina es alta, juzgada conforme a las pautas de comparación disponibles.

Toda estimación de la forma en que los diversos aspectos de la movilidad que se reseñaron más arriba afectan a la distribución del ingreso en un plazo más largo, sólo puede ser cualitativa, y en parte necesariamente conjetural, ya que las clasificaciones de la ocupación o de la movilidad social no coinciden completamente con los niveles de ingreso. No obstante, es posible formular algunas observaciones, si se consideran por separado los distintos tramos y grupos de la distribución.

Se ha señalado que en algunos países los grupos de ingresos más bajos están formados principalmente por familias que se hallan sólo transitoriamente en tal nivel, y que durante la mayor parte de sus vidas perciben ingresos mucho más altos. Así, se encuentran en esta situación los muy jóvenes, los ancianos, y los que sufren algún contratiempo pasajero, tales como enfermedad, desempleo, etc. La encuesta sobre los presupuestos de consumo deja en claro que en alguna medida esto es así en la Argentina. Las familias pertenecientes a las tres categorías de ingresos más bajos (algo menos del 14 por ciento de todas las familias) declararon gastos de consumo superiores a su ingreso total; pero la diferencia era sólo de cerca del 10 por ciento, cifra que no es desmedida en este tipo de comparación. Por su parte, la estructura de la categoría de ingresos bajos por grupos socioeconómicos proporciona algunas indicaciones sobre esta situación, siendo los resultados muy diferentes según se considere la distribución por perceptor individual o por familias. En la distribución por individuos, el grupo socioeconómico más importante en los dos primeros deciles de la distribución es el de los jubilados y pensionados, que representan un 23 por ciento del total. En este nivel de ingreso hay muchos menores de edad incluidos entre los trabajadores agropecuarios, y seguramente los hay también en otros sectores.

/Pero, en

Pero, en cambio, cuando la distribución se basa en la familia el resultado es muy distinto, pues menos del 10 por ciento de todas las familias que aparecen en los dos primeros deciles está encabezada por un jubilado o pensionado; y en el grupo de ingresos bajos predomina el sector agropecuario, que abarca a poco más del 40 por ciento del total de las familias y a más de la mitad de las incluidas en el primer decil. En este aspecto también se advierte una diferencia entre la distribución individual y la familiar, pues los individuos cuyos ingresos bajos son transitorios, se ven absorbidos en su mayoría por grupos familiares más extensos, aunque en otras épocas hayan sido jefes de familia independientes; pero los bajos ingresos de las familias en general no responden a una situación transitoria, sino a niveles mantenidos durante períodos prolongados.

Actualmente, sigue existiendo bastante movilidad entre esos grupos de ingresos bajos, pero a plazo más largo. La movilidad dentro del sector agropecuario es reducida, pues generalmente, los movimientos ascendentes de las familias del sector agropecuario de bajos ingresos implican su desplazamiento hacia algún tipo de empleo urbano, de modo que tales familias hacen abandono de la agricultura. Aun así, la persona que abandona el empleo agrícola normalmente tiene poca preparación y pasa a ocupaciones que no exigen calificación y que, por lo tanto, son mal remuneradas; la movilidad deriva entonces principalmente de las oportunidades educativas que ofrece la ciudad a la próxima generación, de modo que la movilidad ascendente de las familias agrícolas de bajos ingresos seguramente será un proceso lento.

Si se excluye este grupo, puede decirse que la movilidad en los tramos inferiores, medios y medios superiores de la distribución es relativamente elevada. Estos tramos abarcan esencialmente a los trabajadores manuales urbanos y a los grupos de clase media a los que pueden aplicarse los resultados de la encuesta efectuada en Buenos Aires. Pero es precisamente en esta parte de la distribución donde la desigualdad es relativamente menor. Los niveles de ingreso se elevan con relativa lentitud en la amplia parte media de la distribución, de modo que ni siquiera una gran movilidad entre tales grupos alteraría en forma apreciable la desigualdad general de la estructura de la distribución del ingreso.

/En el

En el tramo superior de la distribución los ingresos suben con mucha rapidez y la desigualdad es pronunciadísima. En 1961, el 10 por ciento superior de todas las familias percibió más de 39 por ciento de todo el ingreso, y el ingreso medio de este grupo triplicó con creces el ingreso medio del noveno decil. Por lo tanto, el grado en que la movilidad reduce las desigualdades en la distribución del ingreso a plazo más largo depende principalmente de la movilidad existente en este grupo.

La cuarta parte de las familias incluidas en el décimo decil están encabezadas por empleados, cuya movilidad tiende a ser menor que la de los asalariados de ingresos más bajos. Ello se debe, en primer término, a que para elevarse hasta este nivel normalmente se necesita un alto grado de capacitación, y ya se ha visto que las oportunidades educativas se distribuyen desigualmente entre los diferentes grupos, sobre todo en la educación superior; en segundo lugar, en la Argentina, la actividad de los negocios sigue efectuándose en escala relativamente pequeña y con carácter personal, más que impersonal. En este medio, las posiciones, especialmente en la esfera administrativa superior, tienden á mantenerse por razones de familia u otras razones personales, lo que también dificulta el acceso a ellas de los grupos inferiores.[24/]

Pero la mayor parte de quienes integran el décimo decil (casi el 70 por ciento de ellos) son empresarios, de modo que aquí la movilidad más importante es la que se produce entre las distintas empresas. En el sector agropecuario, donde en un año normal los agricultores y ganaderos componen tal vez el 20 por ciento del decil superior, tal movilidad es escasa. Además, la *élite* tradicional proviene en gran parte de este grupo, y permanece relativamente inmutable. El número de empresas agropecuarias ha permanecido casi constante desde los años treinta, de modo que no ha habido oportunidad de movimiento como resultado de una expansión. En consecuencia, existe poca movilidad dentro del sector agropecuario en general, y aún menos en el tramo superior de la escala.

24/ Véase, por ejemplo, Tomás Fillol, Social Factors in Economic Development donde se analiza extensamente esta situación; o Arthur D. Little, Inc., Some Aspects of Industrial Development in Argentina, p. 62, donde se la considera uno de los factores principales de las deficiencias de la administración industrial.

/Entre los

Entre los empresarios urbanos, mucho más numerosos en cifras globales, la movilidad es significativamente mayor. En término medio, las empresas siguen siendo relativamente pequeñas, de modo que gran parte de la ampliación del sector urbano proviene de la creación de empresas nuevas. Tanto es así, que la creación de muchas empresas en pequeña escala parece haber sido contínua; la mayoría de ellas sobreviven, se amplían lentamente con el tiempo, y en muchos casos llevan a sus propietarios hasta los tramos de ingresos más altos. En el sector industrial, las estimaciones numéricas de este proceso pueden obtenerse de los censos industriales periódicos, que muestran que de las firmas incluidas en el censo industrial de 1930, más de la mitad se habían fundado en los años veinte; de las que figuran en el censo de 1941, el 40 por ciento se había formado en los años treinta, y de las consideradas en el censo de 1954, el 60 por ciento habían sido creadas después de 1945. Algunas de esas empresas nuevas no sobreviven, pero aproximadamente el 80 por ciento de las instaladas tanto en el decenio de 1920 como en el de 1930, funcionaban aún en 1954. Aunque el número de estas nuevas empresas es muy grande, su tamaño es reducido; según el censo de 1954, las empresas formadas después de 1945 empleaban un promedio de 3.6 personas, y aunque constituían el 60 por ciento del total de las empresas, sólo originaban el 22 por ciento de la producción. Con el tiempo, sin embargo, tales empresas crecen lentamente y así en 1954, las firmas creadas durante los años treinta empleaban un promedio de más de 10 personas; las establecidas en los años veinte, más de 13; las fundadas en el decenio de 1910, cerca de 20; las iniciadas en el primer decenio del siglo, más de 40, etc. Con respecto a los años más recientes se efectuaron estimaciones de mayor alcance como parte de las estimaciones de datos básicos para el estudio de la distribución del ingreso. Ellas indican que el número total de empresarios urbanos (no agropecuarios) aumentó en poco más de 20 por ciento entre 1947 y 1953, y en 23 por ciento entre 1953 y 1961.

Conviene recordar que sólo parte de estas magnitudes son útiles para una estimación de la movilidad, ya que la magnitud absoluta del decil superior crece en el tiempo a medida que la población aumenta; y que no puede hablarse de movilidad, por ejemplo, cuando un padre que ha tenido

/éxito establece

éxito establece a sus hijos en los negocios. Sea como fuere, la creación de nuevas empresas en tan gran número tiene que haber incluido la formación de muchas firmas pequeñas con recursos limitados, que se ampliaron con el tiempo y dieron a su propietario un ingreso alto. En la distribución global, más de la cuarta parte de los empresarios urbanos se encuentran en el decil superior. Y cabe recalcar que esta forma de ascenso a menudo exige menos preparación sistemática, de modo que es asequible a los miembros más esforzados de los grupos de menores ingresos, y permite cambios de importancia en la distribución del ingreso.

En tanto que las restricciones a la movilidad son más acentuadas en la cumbre de la distribución que en el tramo medio, en este último también parece observarse una movilidad considerable dentro de la economía argentina; un cálculo hipotético permitirá estimar hasta qué punto esa movilidad puede modificar la estructura de la distribución del ingreso. Supóngase que durante un período la cuarta parte de los individuos incluidos en el décimo decil, con un ingreso igual al promedio de ingresos del decil, vea disminuir su ingreso, la mitad de ellos hasta igualar el ingreso del noveno decil, y la otra mitad hasta igualar el ingreso medio del octavo decil; supóngase también que tales individuos sean remplazados en sus anteriores niveles de ingreso por igual número de individuos provenientes del octavo y noveno decil. Para el tramo superior, tal movilidad resulta considerable, pero al promediar la situación antes y después de estos desplazamientos (una distribución a largo plazo), se observa que la participación del décimo decil sólo disminuye en poco más de 1.5 por ciento, que en su mayoría va a beneficiar al noveno decil. Si se suponen intercambios con deciles más bajos de la distribución, o movimientos proporcionales más amplios, es evidente que los cambios serán mayores; pero tales supuestos se apartan de la realidad en forma creciente, y en todo caso, las modificaciones producidas serían menores que las que cabría esperar.

El grado relativamente alto de movilidad en la economía argentina tiene indudable importancia, pero para la distribución del ingreso, esa importancia se debe más bien a su efecto en los individuos - que pueden mirar hacia los grupos más altos con la expectativa de que algún día tal vez

/ellos o

ellos o sus hijos los alcancen - que a su efecto global en la estructura misma de la distribución del ingreso. De este modo, si fuera posible calcular una distribución del ingreso a más largo plazo, probablemente no sería mucho menos despareja que la actual.

e) Algunas conclusiones

Ponderando todos estos factores, parece evidente que la distribución del bienestar real en la Argentina es considerablemente menos despareja que la distribución del ingreso monetario que muestran las cifras. Aunque los resultados mismos no suscitan reparos importantes, existen distorsiones que provienen, sobre todo, del cálculo de la depreciación sobre el costo original, lo que sobrestima el ingreso de los empresarios y, por lo tanto, del grupo de ingresos altos; pero este factor debe compensarse con la falta de cómputo de las ganancias del capital, de las utilidades no distribuidas de las sociedades de capital y de la renta presunta de la propiedad. En consecuencia, es probable que para evaluar el bienestar real, deba disminuirse en 10 por ciento el ingreso monetario de los grupos ubicados en la parte superior de la escala y correlativamente, favorecer a los que se hallan en la mitad inferior de la distribución.

Partiendo de la distribución del gasto de consumo, es posible efectuar una estimación global que resulta marcadamente menos despareja que la distribución del ingreso monetario; y aunque se cuestione esta distribución a causa de los beneficios devengados por los que pueden ahorrar e invertir, el cambio es evidente. La política fiscal disminuye un poco la desigualdad del ingreso, casi exclusivamente como resultado de programas de gasto público y no por efecto de un sistema tributario progresivo. De otra parte, los precios relativos que confrontan los diferentes grupos de ingresos como consecuencia de modalidades distintas de gasto favorecen aún más a los sectores de menores ingresos, si se compara la situación argentina con la de América Latina. Además, en este país la movilidad social es relativamente grande, lo que reduce la desigualdad en un plazo más largo y, lo que probablemente es más importante, aliente expectativas. En total, puede

/estimarse que

estimarse que el décimo decil disminuye su participación en 5 por ciento por estas causas, y que la mayor parte de esta pérdida beneficia a la mitad inferior de la distribución.

Evidentemente, esto no quiere decir que en la Argentina la desigualdad sea relativamente baja, pues cualquier distribución estimada del bienestar económico seguiría siendo muy despareja; por ejemplo, sería apreciablemente más desigual que la distribución de los ingresos monetarios en los países industriales avanzados, en la mayoría de los cuales el efecto redistributivo de la política fiscal, por lo menos, parece ser mucho más acentuado que en la Argentina. Pero las cifras del ingreso monetario no pueden aceptarse sin reservas de importancia cuando se trata de estimar el bienestar real; esto debe tenerse presente al comparar los datos sobre la Argentina con los de otros países de la región, ya que es probable que en la mayor parte de América Latina esas modificaciones sean menores, y que en algunos casos el bienestar real esté distribuido en forma aun más desigual que el ingreso monetario, al contrario de lo que sucede en la Argentina.

II. LAS DISPARIDADES REGIONALES DE DESARROLLO Y LA DISTRIBUCION NACIONAL DEL INGRESO: EL CASO DEL BRASIL

El conocimiento de las características de la distribución del ingreso en el Brasil es sin duda de gran interés, tanto por la alta ponderación que corresponde a las cifras de ese país en los totales o promedios de América Latina en su conjunto como por los contrastes que en más de un aspecto ofrece la economía interna. En efecto, el Brasil comprende alrededor del 35 por ciento de la población latinoamericana, y representa no menos de 29 por ciento del producto bruto de la región. Su posición en términos de ingreso por habitante es relativamente baja, ya que la cifra correspondiente no alcanza probablemente sino al 83.5 por ciento del promedio latinoamericano; su grado de urbanización es moderado en comparación con el de otros países (45 por ciento de población urbana, frente a 50 por ciento para América Latina en su conjunto, y cerca de 70 por ciento en el caso de la Argentina), y la agricultura representa todavía una proporción apreciable del producto (alrededor de 28 por ciento); en cambio, ha llegado a contar con un desarrollo industrial de los más avanzados de la región, tanto en su dimensión absoluta como en su relación con el producto global y en su grado de diversificación.

Desde el ángulo que interesa más directamente a los fines de este trabajo, el caso de Brasil ofrece un ejemplo especialmente ilustrativo de los efectos que ejercen las disparidades de desarrollo regional sobre las características de la distribución del ingreso nacional por niveles. Es precisamente a este aspecto particular a lo que se circunscribe en lo esencial el análisis siguiente; en consecuencia, su propósito no es examinar los factores que configuran las diversas características de la distribución del ingreso en el país, sino el más limitado de ilustrar las relaciones entre la distribución por niveles y la distribución regional del ingreso. Se procura así poner de manifiesto algunas de las consecuencias que tienen desde el punto de vista de los esquemas distributivos las diferencias en los niveles de ingreso y estructura económica de diversas regiones, fenómeno que en mayor o menor medida se extiende a todos los países latinoamericanos.

/Las informaciones

Las informaciones estadísticas básicas en que se apoyará el análisis provienen del censo de 1960 y de las encuestas por muestreo sobre presupuestos familiares efectuados en las capitales estaduales y algunas ciudades del interior entre los años 1961 y 1963, así como de otros indicadores sobre el nivel y estructura del producto y la ocupación y sobre su evolución en el período de postguerra.

1. Características generales de la distribución del ingreso en 1960

Diversos indicadores y relaciones caracterizan la forma en que se distribuye el ingreso del Brasil. En su nivel más general, cabría mencionar en primer término que en 1960 sólo un 20 por ciento de la población remunerada tenía un ingreso medio igual o superior al promedio del país, fracción que es muy inferior a la que se observa en otros países latinoamericanos con grados de desarrollo similares a los de Brasil. (Véase cuadro 26.) Dentro de ese tramo de ingreso superiores, la distribución es muy dispareja, llegando a registrarse relaciones de ingreso medio de 1 a 41 entre los subgrupos extremos que la componen, diferencias que parecen ser también mucho mayores a las que exhiben países como Argentina, Chile y México. En cambio, la distribución es bastante homogénea cuando se trata de los ingresos del 80 por ciento de la población cuyo ingreso medio por persona es inferior al promedio nacional: las relaciones correspondiente de ingreso medio son de 1 a 3 entre el 20 por ciento que constituye el estrato de ingresos inferiores y el 8° decil, y de 1 a 2 entre los deciles 4° y 8°.

En otros términos, la distribución por niveles se caracteriza por un alto grado de concentración del ingreso en la quinta parte de la población de ingresos altos, por márgenes muy considerables de variación dentro de esa categoría, por una proporción muy alta de la población que no alcanza a disfrutar de un ingreso igual al promedio nacional, y por una relativa homogeneidad en los ingresos de esa categoría tan amplia, lo que es indicativo de la ausencia o escasa dimensión de estratos intermedios.

/Cuadro 26

Cuadro 26

BRASIL: ESTIMACION DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN 1960, POR DECILES DE POBLACION REMUNERADA EN ORDEN CRECIENTE DE INGRESO

Población remunerada		Ingreso personal total	
Deciles	Porcentaje acumulado	Porcentaje	Porcentaje acumulado
10	10	2.8	2.8
10	20	3.2	6.0
10	30	4.0	10.0
10	40	4.4	14.4
10	50	5.4	19.8
10	60	6.4	26.2
10	70	7.7	33.9
10	80	9.8	43.7
10	90	14.8	58.5
10	100	41.5	100.0
100		100	
5%		31	
1%		19	

Fuente: IBGE, Censo Demográfico de 1960, datos ajustados.

Es importante anotar esta última característica por dos razones principales. De una parte, tiene evidentes repercusiones económicas (además de las sociales), incluidas las que se expresan en términos de la magnitud del mercado interno para numerosos productos industriales, en lo que ofrece contrastes significativos con la situación, por ejemplo, en la Argentina. En segundo lugar, se trata de características que no siempre se reflejan en los indicadores globales del grado de concentración, que suelen atender más a la posición de los grupos extremos o a las proporciones del ingreso que corresponden a categorías muy amplias sin ilustrar sobre los módulos distributivos dentro de cada una de ellas.[25/]

25/ Por ejemplo, podría tipificarse la distribución del ingreso en Brasil mediante la indicación de que, para lograr la igualdad socioeconómica, tendría que redistribuirse algo más de un 36 por ciento del ingreso total concentrado como excedente en manos del 20 por ciento de las personas de más alta renta, proporción que resultaría ser de 32 por ciento para Argentina en 1961.

/A los

A los fines de un examen más detenido, puede agruparse a la población remunerada en cuatro grandes categorías, constituidas sucesivamente por el 50 por ciento de las unidades perceptoras, el 30 por ciento, 15 por ciento y el último 5 por ciento. Ese ordenamiento respondería a las respectivas posiciones respecto del ingreso personal medio del país por persona remunerada, que como simple indicación de referencia para estos fines puede estimarse en unos 480 dólares en 1960.

La primera categoría socioeconómica, integrada por el 50 por ciento de la población remunerada percibió en 1960 un 19.8 por ciento del ingreso total, disponiendo así de un ingreso por persona apenas igual a un 40 por ciento del ingreso personal medio del país, en tanto que la renta media del 5 por ciento superior fue igual a 6.9 veces ese promedio. Su bajo nivel de ingreso tiene evidentemente relación con la composición, orígen sectorial y posición ocupacional de sus integrantes, puesto que incluye casi la totalidad de los asalariados rurales, la población activa que vive en las poblaciones marginales de las grandes ciudades ("favelas"), los pequeños artesanos y una fracción importante de los jubilados y pensionados. Desde otro ángulo, quedan comprendidas en esta categoría un 70 por ciento de las personas ocupadas en las actividades agropecuarias y extractivas, y un 34 por ciento de las empleadas en los servicios.

En cambio, quedan comprendidos en esta categoría sólo 27 por ciento de los asalariados del sector secundario, - y una proporción aún menor si se excluye a los obreros de la construcción - los que además tienden a ubicarse en los tramos más altos (4° y 5° deciles) de esta categoría. Dicha proporción es considerablemente más alta (40.2 por ciento) en el caso del grupo heterogéneo formado por los jubilados pensionados y otros perceptores de renta fija (contractuales y de transferencia), cuya posición en la escala de ingresos reales parece haber venido debilitándose en la postguerra a causa del rezago de los reajustes de sus ingresos respecto a la velocidad de aumento de los precios.

Las deficientes condiciones de vida de esa primera mitad de la población (y principalmente la fracción rural) en materia de niveles alimenticios, habitacionales, educativos y otros, están en relación directa con su ingreso personal, de unos 190 dólares anuales en promedio por persona

/con un

con un límite superior de unos 275 dólares. Ese nivel de ingreso queda además por debajo de los montos contemplados en las leyes vigentes sobre salario mínimo urbano, cuyo nivel en 1960 fluctuó entre unos 325 dólares anuales (Nordeste) y 610 dólares (Río de Janeiro en el Este), diferencia que es particularmente marcada en el caso del 54.3 por ciento de las mujeres asalariadas integrantes de los tres primeros deciles, cuyo ingreso por persona es sólo de unos 160 dólares anuales.

Las condiciones eran aún más adversas para el primer 10 por ciento de la población remunerada, integrada por un 28 por ciento de la población agropecuaria, un 19.2 por ciento de la ocupación en los servicios y un 40 por ciento de las mujeres. El ingreso medio de ese grupo, de unos 135 dólares anuales, equivale aproximadamente a la cuarta parte del ingreso promedio del país, y a un 40 por ciento del salario mínimo legal más bajo vigente en la región Nordeste en 1960.

Una segunda categoría socioeconómica queda integrada por el 30 por ciento de la población remunerada, absorbe un 23.9 por ciento del ingreso personal total y dispone de un ingreso anual por persona que oscila entre 276 dólares y 570 dólares. Su ingreso medio, de unos 380 dólares anuales, es algo superior al más bajo salario mínimo vigente en la región del Nordeste, y aproximadamente igual a la mitad del salario mínimo para Río de Janeiro en 1960. A pesar del nivel relativamente bajo de este ingreso medio, se advierte que queda comprendida en esta categoría una proporción importante de la fuerza de trabajo con cierta calificación: 53.5 por ciento de la ocupación en la industria y la construcción, 38.8 por ciento de la población remunerada del sector terciario y un 36.2 por ciento de los jubilados y pensionados. En particular, la población ocupada en los servicios tiende a concentrarse más en los tramos altos de renta que los jubilados y rentistas de esta categoría.

La tercera categoría socioeconómica comprende el 15 por ciento de la población remunerada y percibe un 25.3 por ciento del ingreso total. Su ingreso medio oscila entre unos 570 y 1 130 dólares anuales, con un promedio de unos 810 dólares, superior en un tercio al salario mínimo para Río de Janeiro (el más elevado del país en 1960). Sólo un 4.5 por ciento de la población ocupada en las actividades agropecuarias y extractivas

/se sitúa

se sitúa en esa categoría, proporción que alcanza a 16 por ciento y 19.4 por ciento de las personas ocupadas en el sector secundario y terciario respectivamente. Algo menor (15.1 por ciento) es la proporción de los jubilados y pensionados que tienen un nivel de ingreso comprendido entre esos límites.

La cuarta categoría está constituida por el 5 por ciento de la población remunerada que obtiene los ingresos más altos; absorbe un 31 por ciento del ingreso total y dispone de una renta media de unos 3 000 dólares anuales. Sólo un 1 por ciento de la población remunerada de las actividades agropecuarias y extractivas forman parte de esa categoría, y el 3.5 por ciento y el 7.8 por ciento respectivamente de las personas ocupadas en la industria y los servicios, así como una proporción bastente alta de los independientes, jubilados y rentistas.

Conviene destacar además, dentro de esta categoría, un subgrupo constituido por el 1 por ciento de la población de ingresos superiores. Este absorbe un 19 por ciento del ingreso total, proporción que normalmente corresponde al 5 por ciento más alto de las unidades perceptoras en los países desarrollados de América del Norte y de la Europa occidental. La renta media de ese pequeño estrato, superior a 3 000 dólares anuales, oscila en el caso de un tercio de sus integrantes entre unos 20 000 y 133 000 dólares anuales.

La relación de ingreso medio entre el 50 por ciento más pobre de la población y ese 1 por ciento más pudiente resulta ser de 1 a 48, o sea que una persona del estrato superior tiene un ingreso medio equivalente a 48 veces el de otra que forma parte del 50 por ciento de los estratos más bajos.

En general, cabría asociar esos rasgos generales de la distribución del ingreso por niveles y categorías socioeconómicas a la escasez relativa de ciertos factores. Por ejemplo, la posición precaria del trabajo asalariado, principalmente el no calificado, estaría en relación con su oferta abundante a consecuencia de la alta tasa de crecimiento demográfico, del intenso proceso de urbanización y de las técnicas de producción predominantes. Los que aportan sólo ese factor constituyen casi en su totalidad el grueso de los estratos de ingresos más bajos. En cambio,

/en los

en los tramos de renta alta predominan los poseedores de ciertos recursos, ya sea intelectuales o técnicos (educación, capacitación, capital financiero); además, dentro de ellos, los primeros parecen predominar en los estratos de ingresos intermedios (del 6° al 9° decil), mientras los últimos serían los principales integrantes del último decil más alto.

Pero como se verá a continuación las relaciones son mucho más complejas y pesan también otros factores, entre los que en el caso del Brasil destaca el relativo a las diferencias regionales.

2. La distribución del ingreso por regiones

Las informaciones estadísticas básicas, particularmente del producto y el ingreso, suelen presentarse clasificadas para cinco agrupaciones regionales: Norte, Nordeste, Este, Sur y Centro-oeste. Aun esa agrupación relativamente general pone de manifiesto en el Brasil apreciables diferencias en el grado de desarrollo, nivel de ingresos y estructura de las respectivas economías regionales. A su vez, esas diferencias reflejan distintas etapas históricas de desarrollo de los sistemas socioeconómicos regionales, que terminan por configurar una economía nacional heterogénea y de escasa integración desde el punto de vista regional.

Si se toma como base de referencia el ingreso medio por persona del país en 1960, el índice del ingreso por habitante resultaría ser de 51 para el Nordeste, alrededor de 60 para el Norte y el Centro-oeste, 96 para el Este y 144 para el sur. (Véase el cuadro 27.) Esta última región comprende 35 por ciento de la población nacional y se genera en ella un 50.5 por ciento del producto total; en el Nordeste - que constituye el caso opuesto extremo en términos del nivel de ingreso por habitante - la proporción de la población total (22.1 por ciento) equivale a casi el doble de la del producto (11.2 por ciento). El Norte es la región de menor dimensión demográfica y participa en una proporción mucho más baja del producto (3.7 y 2.2 por ciento respectivamente), en tanto que la relación es más o menos equilibrada en el Este. En el Nordeste, un 78.5 por ciento de la población remunerada no llegaba a igualar el promedio nacional de ingreso por habitante, en tanto que en el Sur esa proporción era de sólo 28 por ciento.

/Cuadro 27

Cuadro 27

BRASIL: DISTRIBUCION REGIONAL DE LA POBLACION
Y DEL INGRESO INTERNO NETO, 1960

(Porcientos)

Regiones a/	Población	Ingreso interno neto	Indice del ingreso per cápita
Norte	3.7	2.2	60
Nordeste	22.1	11.2	51
Este	35.0	33.6	96
Sur	35.0	50.5	144
Centro-oeste	4.2	2.5	59
Total del país	100.00	100.0	100.0

Fuente: IBGE - Anuario estadístico do Brasil, 1962.

a/ Para el concepto de región, y los estados integrantes véase "Anuario Estadístico do Brasil".

Como es natural, esas diferencias interregionales de ingreso medio tienen importantes repercusiones en la curva de distribución del ingreso a nivel nacional, acentuando el grado de desigualdad que refleja ésta. Aun si la distribución fuera enteramente igualitaria dentro de cada región, la distribución total mostraría cierto grado de "alargamiento", determinado por las diferencias de ingreso medio entre las regiones. Cuanto más bajo es el ingreso medio regional, tanto más bajo es el nivel de renta en que se sitúa el valor modal de la distribución, es decir, el punto de mayor concentración de las unidades perceptoras. En otros términos, dado el peso de una región en la ocupación total, cuanto más bajo es su ingreso medio tanto mayor es su ponderación en los estratos de ingresos bajos del esquema distributivo total.

/El fenómeno

El fenómeno se percibe con toda claridad en la distribución del ingreso total en 1960. En el 50 por ciento de la población que constituye el estrato de ingresos más bajos, un 80.5 por ciento estaba formado por población remunerada del Nordeste, que es la región de más baja renta, y sólo un 30 por ciento correspondía a unidades perceptoras del Sur.

A la inversa, cuanto más alta es la renta media regional, tanto mayor es la importancia de dicha región en los estratos de ingresos intermedios y altos de la curva de distribución total. De ahí que en el 40 por ciento intermedio de la población remunerada total, sólo un 17.5 por ciento corresponde a personas del Nordeste, proporción que resulta ser de 39 por ciento en el caso del Centro-oeste y 50.2 por ciento en el del Este, mientras alcanza su máximo para el Sur (59 por ciento).

Considerando el origen regional de los integrantes del décimo decil más alto, se advierte que la proporción correspondiente a cada región decrece con el ingreso medio respectivo (11 por ciento proviene del Sur; 7.8 por ciento del Este; 6.8 por ciento del Centro Oeste, y sólo un 2.8 por ciento del Nordeste).

En rigor, esos grados de participación de cada región en los diversos tramos de la escala distributiva a nivel nacional no reflejan sólo las diferencias de ingreso medio, sino también las características de la distribución del ingreso dentro de cada región. Precisar estas últimas contribuiría a explicar mejor la incidencia de los factores regionales en la distribución total, y a la vez tendría gran interés como elemento comparativo de estructuras distributivas que se asocian a economías regionales de distintos grados de desarrollo y estructuras económicas. Desafortunadamente las informaciones básicas son insuficientes y a veces hasta sugieren conclusiones contradictorias. Por ejemplo, la proporción de personas que alcanzan a un ingreso medio igual o superior al promedio regional correspondiente resulta ser más alta en el Nordeste (28 por ciento) y en el Norte y Centro Oeste (57 por ciento) que en las regiones de más alto ingreso del Este (16.2 por ciento) y del Sur (21 por ciento), lo que parece paradójico si se tiene en cuenta que cabría esperar una distribución más diversificada de los ingresos en las zonas de mayor desarrollo industrial, y un mayor

/contraste entre

contraste entre una gran mayoría de ingresos muy bajos y una fracción reducida de personas con renta muy alta en las zonas pobres y con una estructura económica predominantemente agropecuaria.

Lo anterior puede reflejar simplemente la insuficiencia de determinados indicadores sobre las características de una distribución del ingreso, en este caso el porciento de población que iguala o excede el ingreso medio. Pero a la luz de ése y otros antecedentes se justifica mantener cierta reserva sobre la opinión relativamente difundida de que el desarrollo y los cambios consiguientes en la estructura de la economía envuelven de manera automática un mejoramiento en la distribución de los niveles crecientes de ingreso que ellos significan.

En este contexto, conviene examinar las relaciones entre la distribución regional y la distribución sectorial del ingreso más como factores que explican las disparidades en los niveles absolutos de los ingresos regionales por persona que como elementos que influyan sobre las características de la distribución dentro de cada región.

Es claro que en el Brasil cada sección de la curva de distribución del ingreso total refleja en medida considerable las diferencias de productividad de los varios sectores de actividad económica, y que las acentuadas diferencias de ingreso per cápita en las distintas regiones reflejan a su vez las ponderaciones diferentes que tienen esos sectores en las respectivas economías regionales. Los estratos inferiores de la distribución reflejan principalmente la situación del 70 por ciento de la población que se ocupa en las actividades agropecuarias y extractivas, que por su bajo nivel de productividad e ingreso tiende a ubicarse en alta proporción en los 5 primeros deciles de la distribución nacional. A su vez, una fracción pequeña de las personas vinculadas a ese sector forma parte del estrato constituido por el 5 por ciento de la población de más altos ingresos, fracción que probablemente es algo mayor que la indicada por las estadísticas (es probable que se subestime el ingreso de muchos productores agropecuarios y mineros, así como el impacto - algo atenuado en 1960 - de la política de cambios y de financiamiento de la producción agropecuaria en las utilidades de los productores y exportadores de esas actividades).

/El sector

El sector secundario (industria y energía, construcción) ejerce mayor influencia en la sección intermedia de la curva, que abarca al 40 por ciento siguiente de la población remunerada. A ese tramo de ingresos medianos pertenecen los dos tercios de las personas ocupadas en esa rama de actividades, principalmente los asalariados y empleados. En esa misma sección intermedia de la curva es importante la influencia del sector terciario (entre un 40 y 50 por ciento de los empleados y asalariados del mismo, y de la población de jubilados, pensionados y rentistas), aunque la misma se ejerce también en los grupos extremos (50 por ciento más pobre y 10 por ciento más rico de la población) y en forma más decisiva en el 10 por ciento de los estratos de ingresos más altos.

A la luz de esos antecedentes, se explica que la posición de las distintas regiones en la curva general de la distribución, principalmente como consecuencia de sus niveles absolutos de ingreso por habitante, quede determinada en alto grado por la estructura sectorial de sus economías respectivas. Baste mencionar a este propósito que las regiones del Este y el Sur - que predominan en los tramos altos de la distribución - generan respectivamente el 31 y el 60.3 por ciento del total del producto industrial del país, contribución que es muy pequeña en el caso de las otras tres regiones. Además, cabría tener en cuenta las diferencias interregionales de la estructura industrial, en cuanto a la importancia de la artesanía y del tamaño y modalidades de operación de las empresas industriales.

3. La distribución del ingreso en algunas ciudades

Los antecedentes anteriores muestran en definitiva una distribución que se caracteriza por un grado relativamente alto de desigualdad económico-social, que concentra en los tramos inferiores una mayoría considerable de la población, en contraste con un pequeño segmento que absorbe una proporción apreciable del ingreso nacional y con un tamaño reducido de los estratos medios. En buena medida, ese "alargamiento" de la curva de distribución queda determinado por los fuertes desniveles del ingreso regional, reflejos a su vez de disparidades en el grado de desarrollo y en la estructura sectorial de las economías regionales.

El carácter fragmentado de la información disponible no permite profundizar suficientemente en el análisis, lo que hace particularmente útil complementarlo con el examen de los antecedentes que ofrece la encuesta efectuada en algunas ciudades del país entre 1961 y 1963, aunque los dos conjuntos de datos no son estrictamente comparables.

La información disponible sobre la distribución del ingreso y de los gastos familiares en las capitales estatales y algunas ciudades del interior se presenta en nueve escalas. En lo que sigue no se adoptará, por lo tanto, la presentación por deciles, ya que envolvería la pérdida de alguna información o la necesidad de incorporar supuestos de menor validez.

De acuerdo con su posición respecto del nivel del salario mínimo mensual,[26/] calculado sobre la base de un promedio de 1,5 personas económicamente activas por familia (según se desprende de los datos del Salvador, Sao Paulo y Recife), se clasificará a las familias en 4 categorías. La primera agrupa a las familias cuyo ingreso medio es inferior o igual al mínimo familiar (150 000 cruceros anuales entre 1961-63); la segunda categoría comprende a las familias que perciben hasta dos veces el ingreso mínimo, con un límite superior de 349 900 cruceros; la tercera define sus límites entre dos y cinco veces dicho ingreso, hasta un máximo de 799 900 cruceros por familia; y la cuarta categoría reúne a las familias cuyo ingreso es igual a cinco veces o más el mínimo señalado, ya que su límite inferior es de unos 800 000 cruceros anuales.

26/ El salario mínimo mensual en Fortaleza (noreste) uno de los más bajos de Brasil, era de unos 8 288 cruceros (octubre 1961-enero 1963).

La distribución media ponderada del ingreso familiar en 1961-62, sintetiza las características esenciales del reparto de la renta en 8 capitales estatales. (Véase el cuadro 28.) En ella quedan comprendidas las ciudades más importantes de las regiones del norte, noreste, este y sur, regiones éstas que cubrían en 1962 un 95 por ciento de la población total del Brasil. De esas ciudades una se localiza en el norte (Belem); dos en el noreste (Fortaleza y Recife); tres en el este (Belo Horizonte, Río de Janeiro, Salvador) y dos en el sur (Curitiba y Sao Paulo). Se estima también una distribución media ponderada del ingreso en algunas ciudades del interior de Sao Paulo para el período 1962-63.[27/] (Véase el cuadro 29.)

De acuerdo a esos antecedentes, la primera categoría socioeconómica, que tiene una renta media anual inferior o igual a unos 149 900 cruceros, comprende un 8.5 por ciento de las familias en las capitales estatales, y a 3.4 por ciento de las familias en las ciudades del interior del sur. Las primeras perciben un 1.8 por ciento del ingreso total, y las segundas un 0.4 por ciento. Se advierten además importantes diferencias de ingreso medio, siendo éste de unos 66 000 cruceros en el primer 50 por ciento de las familias, y el doble de ese monto en el resto de la categoría.

Desde el punto de vista regional, en esta categoría es relativamente mayor el número de familias del nordeste (entre 20.4 por ciento y 24.5 por ciento) y del norte (11.4 por ciento) que del sur (2.8 por ciento en Sao Paulo y 7.7 por ciento en Curitiba). En cuanto al este, se registran importantes variaciones en el módulo de la distribución entre las ciudades de esa región: las proporciones correspondientes son de 6.9 por ciento de las familas de Río de Janeiro, 11.8 por ciento de las de Belo Horizonte, y 16.5 por ciento en Salvador. Se observan variaciones similares en el caso de las ciudades del interior, ya que forman parte de esta categoría sólo 2.3 por ciento de las familias de Santos, Campiñas y Sorocaba, en tanto que la relación es más alta en Jacarei, Birigui y otras (7.2 por ciento).

27/ En la interpretación de esos dos esquemas distributivos cabría tomar en cuenta la evolución rápida del índice de costo de la vida entre 1961-62 y 1962-63, ya que no se ha hecho el ajuste correspondiente de los valores absolutos.

/Cuadro 28

Cuadro 28

BRASIL: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL POR FAMILIA EN LAS CIUDADES CAPITALES, 1961-62

(Porcentajes)

Ingreso familiar mensual (Miles de cruzeros)	Sao Paulo		Recife		Rio de Janeiro		Curitiba		Belo Horizonte		Salvador		Belem		Fortaleza		Distribución media de la renta en las capitales	
	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso
Hasta 99	0.9	0.1	7.4	1.2	3.1	0.3	2.0	0.2	6.2	0.8	7.0	1.0	3.3	0.6	10.2	1.8	3.4	0.5
100 a 149	1.9	0.3	13.0	4.3	3.8	0.7	5.7	1.1	5.6	1.3	9.5	2.6	8.1	2.4	14.3	4.6	5.05	1.3
150 a 249	13.3	3.8	25.8	13.7	14.2	4.2	16.0	5.1	20.6	7.6	24.3	10.8	25.3	11.5	25.7	13.1	16.9	6.1
250 a 349	15.5	6.5	18.6	14.3	13.7	6.1	17.9	8.4	16.7	9.1	14.5	9.5	16.1	11.8	16.6	12.4	15.3	7.9
350 a 499	24.6	14.4	14.6	15.7	18.8	11.6	16.2	10.8	16.7	12.6	15.1	14.0	19.0	18.3	13.1	14.2	19.7	13.4
500 a 799	20.4	17.9	15.7	16.8	20.5	19.1	20.3	20.6	15.5	17.3	15.3	21.8	18.0	25.7	11.1	17.9	18.5	18.8
800 a 1 199	11.2	14.7	5.0	12.5	13.1	18.8	10.6	16.3	8.2	14.2	8.2	17.6	5.8	12.7	4.4	11.4	10.45	15.9
1 200 a 2 499	9.1	19.8	4.3	17.5	10.7	25.4	9.3	23.3	8.9	25.6	5.4	18.6	4.0	13.6	3.9	17.7	8.6	21.6
2 500 y más	3.1	22.5	0.6	4.0	2.1	13.8	2.0	14.2	1.6	11.5	0.7	4.1	0.4	4.2	0.7	6.9	2.1	14.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Renta media anual (Miles de cruzeros)		711.8		380.2		666.5		626.0		551.6		444.3		433.2		385.6		600.0

Fuente: Fundación Getulio Vargas. "Pesquisa sobre Orçamentos Familiares 1o. de Julio de 1961 - 30 de Junio de 1962".

Cuadro 29

BRASIL: DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL POR FAMILIA EN ALGUNAS CIUDADES DEL INTERIOR, 1962-63

Tramos de renta familiar mensual (Cr. $ 1000)	Santos, Campinas Sorocaba		Rio Claro Araraquara Marilia		Jacarei, Bragança Paulista, Bebedouro, Batatais, Ita, Petininga, Birigui		Distribución media ponderada	
	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso	Familias	Ingreso
Hasta 99	0.6	0.03	2.8	0.1	3.3	0.3	1.44	0.09
100 a 149	1.7	0.25	1.1	0.2	3.9	0.9	1.94	0.35
150 a 249	2.7	0.60	11.1	3.6	17.1	6.4	6.59	2.10
250 a 349	6.5	2.12	16.7	7.4	17.1	9.9	10.12	4.36
350 a 499	15.7	7.4	25.5	15.6	19.9	15.2	18.20	10.18
500 a 799	28.0	19.1	21.7	20.4	19.4	23.7	25.44	20.08
800 a 1 199	21.2	22.4	8.9	13.1	12.7	23.0	17.54	20.77
1 200 a 2 499	20.5	34.8	10.0	25.7	6.6	20.6	16.30	30.81
2 500 y más	3.1	13.3	2.2	13.9	-	-	2.43	11.26
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.00	100.00
Renta media anual (Miles de cruceros)	911.9		671.0		527.2			805.0

Fuente: Fundación Getulio Vargas, "Pesquisa sobre orçamentos familiares", 1962/1963, Río de Janeiro, Brasil.

/La segunda

La segunda categoría comprende a un 32.2 por ciento de las familias en las grandes ciudades, y el 16.7 por ciento de las ubicadas en las ciudades del interior del sur, las que perciben respectivamente un 14 por ciento y un 6.5 por ciento del ingreso familiar total. Su ingreso medio, que oscila entre 1 y 2 veces el mínimo familiar, es más elevado en las primeras ciudades que en las segundas y más alto en el este y sur que en las demás regiones. Por esas razones, y las derivadas de las variaciones interregionales en la fijación del salario mínimo, se advierte que entran en mayor proporción en esa categoría las familias urbanas del norte y noreste (entre 41.4 por ciento y 44.4 por ciento) que las del sur y este (entre 25.9 por ciento y 37.3 por ciento) registrándose los porcentajes más bajos en Sao Paulo (28.8 por ciento) y en Río de Janeiro (25.9 por ciento), las ciudades de más alto ingreso en el país. En cuanto a las otras ciudades, quedan comprendidos un 9.2 por ciento de las familias de Santos, Campiñas y Sorocaba, ciudades de mayor ingreso, y entre el 27.8 y el 34.2 por ciento de las familias de las otras ciudades del interior de Sao Paulo.

De la tercera categoría socioeconómica forman parte un 38.2 por ciento de las familias de las capitales estatales, y un 43.6 por ciento de las de las ciudades del interior, con ingresos familiares que oscilan entre 350 000 y 799 900 cruceros anuales, o sea entre dos y cinco veces el mínimo familiar. Las primeras perciben un 32.2 por ciento del ingreso generado en las grandes ciudades, lo que significa una posición mejor en la escala del ingreso correspondiente que la de las familias urbanas del interior, las que absorben sólo un 30.3 por ciento del ingreso total generado en dichas ciudades. Sin embargo, en promedio las familias de esa categoría no alcanzan al ingreso medio familiar total de ambos grupos de ciudades, debido a la mayor concentración de las mismas en los tramos de renta que oscilan entre 350 000 y 500 000 cruceros anuales. Desde el punto de vista de su localización geográfica, la proporción de las familias urbanas del sur y del este que entran en esa categoría es mayor (hasta un 45 por ciento) que la registrada en el norte y noreste (no más de un 37 por ciento).

/La cuarta

La cuarta categoría socioeconómica reúne a las familias cuyo ingreso medio es igual o superior a cinco veces el mínimo familiar, con un límite inferior de 800 000 cruceros anuales; comprende a un 21.1 por ciento de las familias en las capitales estatales, y a un 36.3 por ciento en las ciudades del interior. La mayor concentración de estas últimas familias en los más altos tramos de ingresos puede atribuirse en parte al hecho de que la muestra de las ciudades del interior correspondió exclusivamente al Estado de Sao Paulo, de más alto ingreso, y en parte al hecho de que el salario mínimo experimentó un importante reajuste entre 1961-62 (en que se realizó la encuesta en las capitales estatales) y 1962-63 (período de la investigación en las ciudades del interior). La proporción del ingreso total respectivo absorbida por las familias de esa categoría es de un 52 por ciento en las primeras ciudades, y de un 69.7 por ciento en las segundas. Referidos a las proporciones respectivas de dichas familias, esos porcentajes del ingreso total muestran que la posición relativa de las primeras familias en la escala del ingreso total es mejor que la de las familias de las ciudades del interior. Desde el punto de vista regional, forman parte de esta categoría un 23.4 por ciento de las familias de Sao Paulo y un 25.9 por ciento de las de Río de Janeiro, mientras el porcentaje correspondiente oscila entre el 9 por ciento en Fortaleza (noreste) y 10.2 por ciento en Belem (norte).

Conviene señalar que la distribución del ingreso dentro de esta última categoría muestra una mayor concentración que en las otras. Un grupo reducido de la misma, constituido por el 2.1 por ciento de las familias que viven en las capitales estatales, y el 2.4 por ciento en las ciudades del interior, absorben respectivamente el 14.5 y el 11.3 por ciento del ingreso total.

En suma, el punto de mayor concentración de las familias urbanas se sitúa a niveles de ingresos más bajos en el norte y noreste (entre 150 000 y 250 000 cruceros) que en el este y sur, donde el mismo se ubica entre los 350 000 y 800 000 cruceros. Por su parte, es más incierta la relación entre coeficiente de desigualdad de la distribución y alguna característica regional, lo que viene a fortalecer las reservas que a este respecto se dejaron sentadas al analizar los datos de 1960.

/Si de

Si de nuevo se toma como base de referencia el porcentaje del ingreso total que se tendría que redistribuir para lograr una distribución media igualitaria, éste resultaría ser de 31 por ciento en las capitales estatales y de 27 por ciento en las ciudades del interior, y sus variaciones no mostrarían correlación alguna con el nivel del ingreso medio de la ciudad correspondiente. En la región sur, este coeficiente fluctúa entre 31 por ciento (Curitiba) y 34 por ciento (Sao Paulo), y sólo entre 26 por ciento y 32 por ciento en las ciudades del interior; en el este, oscila entre el 32 por ciento (Río de Janeiro) y 34.4 por ciento Belo Horizonte); en el norte, es de un 31.3 por ciento, mientras en el noreste varía entre 31.3 por ciento (Recife) y 35 por ciento (Fortaleza).

A conclusiones similares conduce la consideración del porcentaje de las familias que alcanzan al ingreso medio familiar de la ciudad. Esa relación fluctúa entre el 33 por ciento y el 35 por ciento en el noreste y es de un 28 por ciento en el norte (Belem), oscila en el sur entre el 23 por ciento y el 42 por ciento en las capitales estatales, y entre el 21 por ciento y el 45 por ciento en las ciudades del interior. Los límites respectivos en el este son 26 por ciento (Río de Janeiro) y 34.2 por ciento (Belo Horizonte).

A pesar de lo anterior, en las zonas de menor ingreso del norte y noreste, se advierten mayores contrastes entre los grupos extremos; una menor diferenciación de los ingresos en la parte intermedia de la curva que en Sao Paulo y Río de Janeiro, y una mayor relación entre el ingreso medio del estrato más alto y el promedio de las ciudades correspondientes (1 a 10 en Belem y Fortaleza). Sin embargo, esas características no permiten establecer relaciones significativas entre el coeficiente de desigualdad de la distribución y el nivel de ingreso medio urbano.

4. Las tendencias del desarrollo regional y los cambios en la distribución del ingreso

Como se ha visto, tanto las informaciones globales correspondientes a 1960 como las encuestas efectuadas posteriormente en determinados centros urbanos, ponen de manifiesto una incidencia apreciable de las disparidades regionales en las características de la distribución del ingreso nacional. En consecuencia, la atenuación del grado de desigualdad de la distribución global depende en medida considerable de que disminuyan esas diferenciaciones regionales. No parece haber ocurrido así en el desarrollo del Brasil en las últimas décadas; por el contrario, la disparidad en los ritmos de crecimiento económico de las diversas regiones ha constituido más bien un factor que ha pesado hacia una creciente regresividad en la distribución global del ingreso, neutralizando al menos en parte los efectos progresivos de otros factores.[28/]

Conviene examinar con cierto detenimiento ese proceso, tanto en términos de las tendencias generales como de las que han exhibido determinados sectores de actividad económica.

a) Algunas tendencias globales

La economía del Brasil creció con relativa rapidez desde la crisis de los años 30. La tasa media de aumento anual del producto bruto fue de 4.3 por ciento en la década del 40 y de 5.8 por ciento entre 1950 y 1960. Las circunstancias, factores favorables y obstáculos que determinaron esa expansión han sido objeto de análisis detenido en numerosos estudios, cuyo contenido esencial no parece necesario recoger en esta oportunidad. Lo que sí interesa destacar es que ese ritmo global de crecimiento no fue compartido en medida comparable por las cinco grandes regiones que se han definido; por el contrario, las etapas históricas de desarrollo de

---

28/ Por supuesto, esto no quiere decir que no haya habido mejoramientos en los niveles absolutos del ingreso por habitante en todas y cada una de las regiones. Aunque ese es un objetivo esencial, la finalidad misma de este trabajo lleva a acentuar los cambios en la distribución más que en los niveles del ingreso, y la medida en que aquéllos responden a factores regionales. Ello no envuelve tampoco que se preconice una política determinada en favor de uno u otro objetivo, lo que requeriría la consideración de otros muchos aspectos, si bien las conclusiones del análisis pueden ser útiles para apoyar decisiones de esa índole.

/los diversos

los diversos sistemas productivos regionales tendieron a alargarse, no obstante los esfuerzos deliberados para estimular un crecimiento más rápido de las zonas rezagadas.[29/]

Frente a la tasa mencionada de 5.8 por ciento de crecimiento anual del producto interno del país, el sur - la región de más alto nivel de ingreso - creció con mayor rapidez (6.4 por ciento por año), ritmo que sólo fue excedido por el centro oeste (7.8 por ciento anual), en tanto que las otras regiones exhibieron tasas anuales de expansión apreciablemente inferiores: 5 por ciento al Este, 5.1 por ciento el Nordeste y 5.6 por ciento al Norte. Como consecuencia de ello, se modificó la posición relativa de las distintas regiones en el producto nacional. Acrecentaron su participación el sur y el Centro Oeste, el primero de 48.2 a 50.5 por ciento y el segundo de 1.9 a 2.5 por ciento; prácticamente no cambió la participación relativa del norte (2.2 por ciento del producto total), y disminuyó la del Nordeste (de 11.9 a 11.2 por ciento) y el Este (de 35.8 a 33.6 por ciento).

En parte, los efectos de esas diferencias en el ritmo de expansión económica se compensaron por las tasas también distintas de crecimiento demográfico, derivadas del crecimiento natural de la población y los movimientos migratorios internos, cuyo aumento fue mayor en las zonas de alto ingreso o de expansión más rápida. Entre las décadas 1940-50 y 1950-60, la tasa de crecimiento demográfico aumentó en el sur desde 2.8 a 3.9 por ciento, lo que no impidió que entre los años extremos del decenio de los 50 el ingreso por habitante pasara de 290 a 345 dólares anuales. Aún mayor fue la aceleración del crecimiento demográfico en el Centro Oeste - de 3.3 a 5.6 por ciento en iguales períodos de referencia - y el ingreso por persona aumentó de 115 a 140 dólares por año. En cambio, en el Nordeste la tasa de incremento de la población permaneció estable

---

29/ Cabe citar entre tales esfuerzos la creación en 1950 de la Superintendencia de Promoción de la Valorización Económica de la región Amazónica (SPVEA), la creación en 1959 de la Superintendencia de Desarrollo Económico del Nordeste (SUDENE) y otros organismos para la promoción del desarrollo de esa región; y los efectos sobre la región Centro Oeste de la creación de Brasilia.

/(2.3 por

(2.3 por ciento anual), lo que permitió que a pesar de la lenta expansión de la economía regional se tuviera el índice más alto de aumento anual del ingreso por persona, que en términos absolutos pasó de 96 dólares en 1950 a 125 dólares en 1960. Por su parte, el Norte y el Este ocuparon posiciones intermedias, tanto en términos de su crecimiento demográfico como del ritmo de aumento anual del ingreso por persona.

En suma, el desarrollo económico del país no se tradujo en ese período en una atenuación de los desequilibrios regionales, medidos por la participación de las varias zonas en el producto global. En términos del ingreso por habitante, tuvo lugar cierto deterioro de la posición relativa del Norte y del Este, y una recuperación en la del Nordeste y Centro Oeste. Pero en su conjunto, la magnitud y dirección de estos cambios no parecen haber disminuido en cualquier medida significativa los efectos de las disparidades regionales sobre las características de la distribución del ingreso a nivel nacional.

b) La evolución por sectores

La expansión global de la economía nacional y las economías regionales que acaba de reseñarse se acompañó de cambios importantes en la estructura sectorial y la composición del empleo (véanse los cuadros 30 y 31).

Destaca entre esos cambios la ponderación creciente del sector industrial y los servicios básicos (transportes, energía, construcción) en el producto y la ocupación. La tasa de crecimiento anual de esas actividades fluctuó entre 6.7 y 9.2 por ciento y se tradujo en un aumento de la participación del sector secundario en el producto total del 16.7 por ciento en 1940 al 24.1 por ciento en 1950 y 32.3 por ciento en 1960. Por su parte, la proporción del empleo total en esos sectores pasó de 12.9 por ciento en 1940 a 16.9 por ciento y 17.4 por ciento respectivamente en los años 1950 y 1960 (véase el cuadro 32).

/Cuadro 30

Cuadro 30

BRASIL: COMPOSICION PORCENTUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

(A precios de 1960)

Sector	1940	1945	1950	1955	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Agricultura	36.8	33.7	30.8	30.6	28.0	28.2	28.2	28.0	27.4	30.7
Minas y canteras	0.3	-0.4	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.6
Industria manufacturera	10.6	12.4	16.1	18.5	23.0	23.8	24.5	23.9	24.4	23.0
Construcción	0.8	-0.9	1.1	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.1
Electricidad, gas y agua	0.5	-0.6	0.7	0.6	0.7	0.8	0.8	1.0	1.0	1.0
Transporte y comunicaciones	4.8	5.4	6.2	6.8	7.4	7.6	7.7	8.1	8.1	7.5
Comercio y finanzas	10.6	10.9	13.4	14.4	15.2	15.0	14.8	14.7	14.7	14.6
Propiedad de viviendas	5.0	5.0	4.6	4.2	3.9	3.7	3.7	3.7	3.8	3.6
Administración pública y defensa	13.5	13.5	11.9	10.5	9.0	8.6	8.1	8.4	8.3	7.9
Otros servicios	17.1	17.2	14.9	13.0	11.1	10.6	10.3	10.5	10.5	10.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Estimaciones CEPAL, A base de estadísticas nacionales.

/Cuadro 31

Cuadro 31

BRASIL: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Sector de la economía	1940-1945	1945-1950	1950-1955	1955-1960	1960-1964	1945-1950	1950-1960	1940-1965	1960-1965
Agricultura	0.6	3.1	5.1	3.8	3.8	1.9	4.4	3.9	6.9
Minas y canteras	3.2	0.6	6.1	14.8	10.6	1.9	10.4	7.0	10.9
Industria manufacturera	5.5	10.7	8.1	10.3	5.9	8.1	9.2	7.9	4.9
Construcción	4.3	8.8	6.2	7.2	3.4	6.5	6.7	5.9	2.9
Electricidad gas y agua	7.9	7.5	4.2	10.8	11.0	7.7	7.5	8.0	9.7
Transporte y comunicaciones	4.5	8.2	7.1	7.5	6.5	6.3	7.3	6.5	5.2
Comercio y finanzas	2.8	9.7	6.6	6.6	3.6	6.2	6.6	5.9	4.0
Propiedad de viviendas	2.5	3.1	3.6	3.7	3.6	2.8	3.6	3.3	3.4
Administración pública y defensa	2.4	2.5	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4	2.4
Otros servicios	2.6	2.1	2.4	2.2	2.9	2.3	2.3	2.4	2.8
Total	2.6	6.1	5.7	5.9	4.3	4.3	5.8	5.0	4.9

Fuente: Cuentas Nacionales de Brasil F.G.V. 1966.

/Cuadro 32

Cuadro 32

BRASIL: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA POBLACION ACTIVA DE 10 Y MAS AÑOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Ramas de actividad	1940	1950	1960
Agricultura, silvicultura y pesca	64.0	57.7	51.6
Industrias extractivas	2.7	2.8	2.5
Industrias de transformación	7.7	9.4	9.1
Industrias de la construcción	1.8	3.4	3.5
Transportes y comunicaciones	3.4	4.1	4.8
Comercio	5.1	5.6	6.7
Prestación de servicios	9.7	9.8	12.1
Otras actividades	5.6	7.2	9.7
Total población activa de 10 y más años	100.0	100.0	100.0

Fuente: Anuario Estadístico do Brasil 1965. I.B.G.E.

/La importancia

La importancia relativa del sector primario disminuyó desde 37.1 por ciento del producto total en 1940 al 28.5 por ciento en 1960, y la del sector terciario del 46.2 por ciento al 39.2 por ciento entre iguales años. En cambio, el movimiento del empleo fue divergente en uno y otro caso. La proporción del empleo total en el sector primario bajó del 66.7 por ciento en 1940 al 54.1 por ciento en 1960, mientras aumentó en el sector terciario del 20.4 por ciento al 28.5 por ciento. Este último fenómeno refleja, sobre todo en el último decenio, el debilitamiento de la capacidad ocupacional de las actividades dinámicas del sector secundario y la evolución más lenta de la tecnología en los servicios, que en definitiva llevaron a que estas actividades absorbieran en el período 1950-60 un 34.5 por ciento del incremento total del empleo, en comparación con sólo 22.3 por ciento de éste en la década del 40.

No es fácil apreciar con aproximación razonable los efectos de esos cambios en la composición sectorial del producto sobre las características de la distribución del ingreso nacional. La ponderación decreciente de la agricultura ha debido significar una disminución relativa de la incidencia de los estratos de ingresos más bajos, y contribuido por lo tanto a mejorar la distribución. Iguales efectos cabe suponer como consecuencia de la expansión más rápida del sector secundario y sobre todo de la industria manufacturera, al fortalecer la posición de grupos que se ubican en tramos intermedios de la escala; pero cabría apuntar la reserva de que ese desarrollo haya acrecentado también la participación de los estratos que perciben los ingresos más altos. Por último, está el hecho muy significativo - común a muchos otros países latinoamericanos - de una expansión de la ocupación en los servicios a ritmos superiores a los del incremento del producto, que envuelve una productividad decreciente en esas actividades y el surgimiento de grupos cada vez más amplios de "marginalidad urbana"; es muy probable que ellos tengan que asociarse al deterioro de los niveles de ingreso de ciertos estratos de la población y constituya en consecuencia un factor que ha presionado hacia el empeoramiento de las características distributivas.

Se trata, sobre todo en lo último, de aspectos que requerirían investigación más detenida. Entretanto, conviene examinar los efectos de esas

/tendencias sobre

tendencias sobre la distribución del ingreso nacional por la vía directa de sus repercusiones sobre las economías regionales.

Lo cierto es que el ritmo y la magnitud de los cambios en la estructura sectorial variaron según las regiones. (Véase el cuadro 33.) En la década del 50, las economías del Norte y el Nordeste registraron una importancia creciente del sector agropecuario (del 24.5 por ciento al 30 por ciento del producto total en el caso de la primera y del 41.5 al 46.4 por ciento en la segunda). En cambio, en ambas regiones se registró un retroceso de la industria en el producto total (del 26.7 al 23 por ciento y del 13.3 por ciento al 10.9 por ciento respectivamente). Una evolución parecida se observa en el Centro Oeste, en cuyo producto el sector agropecuario acrecentó su participación del 56.1 por ciento al 61.1 por ciento en los años extremos del período 1950-60, mientras bajó la contribución porcentual de la industria (del 8.5 por ciento al 7.5 por ciento).

Como contrapartida de lo anterior, tendió a acentuarse el proceso de concentración de la actividad industrial en las regiones Este y Sur. Tomadas en conjunto, se generó allí el 91.3 por ciento del producto industrial total de Brasil en 1960, proporción que había sido de 88.8 por ciento en 1950. A ello contribuyó particularmente la contribución creciente del Sur al producto industrial total (del 56.1 por ciento en 1950 al 60.3 por ciento en 1960).

La participación decreciente de los servicios privados en el producto se refleja también en las economías regionales, cuya evolución sectorial muestra una clara tendencia a la disminución de la importancia relativa de las actividades terciarias privadas. En cambio, aumentó en todas las regiones la contribución de los servicios gubernamentales al producto, particularmente en los estados del Norte y Nordeste.

En síntesis, la evolución económica de Brasil en el período se acompañó de un cierto reforzamiento de las características estructurales de las economías de las diversas regiones, acentuando desde ese punto de vista las disparidades regionales de desarrollo. Sus implicaciones del lado de la distribución del ingreso se apreciarán mejor en una breve revisión de los cambios ocurridos en cada uno de los principales sectores de actividad.

/Cuadro 33

Cuadro 33

BRASIL: DISTRIBUCION REGIONAL DEL INGRESO NETO INTERNO (A COSTO DE FACTORES) POR SECTORES

Regiones	1950					1960				
	Agricultura	Industria	Servicios	Gobierno	Total	Agricultura	Industria	Servicios	Gobierno	Total
					En porcentaje del ingreso regional					
Norte	24.5	26.7	40.0	8.8	100.0	30.0	23.0	35.3	11.7	100.0
Nordeste	41.5	13.3	39.1	6.1	100.0	46.4	10.9	34.8	7.9	100.0
Leste	26.3	19.2	43.6	10.9	100.0	25.3	20.3	40.9	13.5	100.0
Sur	35.2	24.4	34.3	6.1	100.0	32.9	26.2	33.8	7.1	100.0
Centro-Oeste	56.1	8.5	28.9	6.5	100.0	61.1	7.5	24.1	7.3	100.0
Total	32.9	21.0	38.2	7.9	100.0	32.5	22.0	36.1	9.4	100.0
					En porcentajes del ingreso sectorial total					
Norte	1.7	2.9	2.4	2.5	2.2	2.0	2.3	2.1	2.7	2.2
Nordeste	14.9	7.5	12.1	9.1	11.9	16.0	5.6	10.9	9.4	11.2
Leste	28.6	32.7	40.8	49.6	35.8	26.1	31.0	38.1	48.0	33.6
Sur	51.5	56.1	43.2	37.2	48.2	51.1	60.3	47.2	38.0	50.5
Centro-Oeste	3.3	0.8	1.5	1.6	1.9	4.8	0.8	1.7	1.9	2.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Fundaçao Getulio Vargas, Contas Nacionales do Brasil, Abril de 1966.

/i) El

i) El sector agropecuario

Como se ha visto, el sector agropecuario ejerce considerable influencia sobre las características de la distribución del ingreso nacional, por su alta participación en el producto y el empleo, por las diferencias considerables de productividad que exhibe respecto a otros sectores de la economía, y por los módulos de distribución del ingreso que genera.

Los niveles de productividad y las modalidades de la distribución del ingreso agropecuario se vinculan en buena medida con las características del régimen de tenencia de tierras. La concentración de la propiedad agraria en un grupo reducido de personas tiende a colocarlas en una posición dominante en el mercado de los factores y de los productos y, por lo tanto, en la escala de ingresos. Así ocurre con el 0.05 por ciento de los establecimientos agropecuarios, que en 1960 poseían el 19.9 por ciento de la superficie agrícola, en tanto que el 89.4 por ciento de las explotaciones agropecuarias cubrían sólo el 20.2 por ciento de la superficie agrícola total, con una extensión media de 18 hectáreas. Dentro de estas últimas, las que constituyen propiamente minifundios representan 44.8 por ciento del total de explotaciones agropecuarias y ocupan sólo 2.2 por ciento de la superficie agrícola, lo que significa un tamaño medio de apenas 4 hectáreas.

Como es lógico, esos contrastes entre el latifundio y el minifundio se reflejan en la posición de los grupos socioeconómicos correspondientes en la escala de ingreso. De otra parte, las informaciones disponibles ponen de manifiesto cierta relación entre el nivel de ingreso y de desarrollo agropecuario por una parte, y la distribución de la propiedad agraria y el tamaño de la explotación por la otra.

En las regiones del Este y del Sur, de más alto ingreso medio y desarrollo agropecuario, es mayor la proporción de la superficie cultivada (entre 26.2 por ciento y 44.5 por ciento del total del país); mayor el tamaño medio cultivado por explotación (entre 8.2 y 11.7 hectáreas); y mayor también la proporción de las explotaciones medianas (entre 48.9 por ciento y 58.4 por ciento del total regional respectivo) cuyo tamaño

/oscila entre

oscila entre 10 y 100 hectáreas. En cambio, son escasas las explotaciones con 1 000 hectáreas o más (entre 0.4 por ciento y 0.6 por ciento en 1960). Esas características, sumadas a las de la colonización en esas regiones y a ciertas modalidades institucionales, constituyeron factores que ayudaron al rápido desarrollo agropecuario del Este y del Sur, y contribuyeron desde muy temprano a crear un mercado regional interno favorable a la expansión industrial.

Aunque la importancia del sector agropecuario en la estructura económica de esas dos zonas es relativamente baja y tiende a decrecer (de 26.3 por ciento del producto total al 25.3 por ciento en el Este entre 1950 y 1960, y de 35.2 por ciento en 1950 al 32.9 por ciento del producto total del Sur en 1960), se advierte que su proporción en el producto agropecuario total del país es considerable. La participación del Este en dicho producto fue de 28.6 por ciento en 1950 y 26.1 por ciento en 1960, y la del Sur de 51.5 por ciento y 51.1 por ciento en los años respectivos considerados. Al mismo tiempo, en esas zonas es relativamente mayor el ingreso medio por persona ocupada en las actividades agropecuarias, y más altos los salarios, como consecuencia de una productividad también más alta. En efecto, la alta contribución del Este y del Sur al producto agropecuario total contrasta con proporciones mucho menores de las poblaciones respectivas dedicadas a esas actividades (20.6 por ciento del total regional respectivo en 1950 y 19.6 por ciento en 1960).

Distintas son las circunstancias que se observan en las regiones Centro, Oeste, Norte y Nordeste. Aunque la actividad agropecuaria es importante en los productos regionales totales respectivos y tiene, como se ha visto, una ponderación creciente entre 1950 y 1960, su participación en el producto agropecuario total del país sigue siendo baja: entre 1.7 por ciento y 2 por ciento en el Norte, entre 14.9 por ciento y 16 por ciento en el Nordeste y entre 3.3 por ciento y 4.8 por ciento en el Centro Oeste. A diferencia del Este y del Sur, una proporción no sólo mayor sino también creciente de la población vive de las actividades agropecuarias en las regiones de menor ingreso (entre 17.3 por ciento y 20.6 por ciento de la población del Norte en los años extremos del

/período 1940-1960

período 1940-1960, entre 23.1 por ciento y 29.1 por ciento en el Nordeste, y entre 22.8 por ciento y 22.6 por ciento en el Centro Oeste). En cambio, es menor la proporción del área cultivada referida al total del país (1.5 por ciento en el Norte, 23 por ciento en el Nordeste y 4.8 por ciento en el Centro Oeste); y menor también el tamaño medio del establecimiento agropecuario, con excepción del Centro Oeste por la mayor importancia relativa de la actividad pecuaria (3.3 hectáreas en el Norte, 7.1 hectáreas en el Nordeste, y 8.7 hectáreas en el Centro Oeste). A este hecho se suman los contrastes entre el minifundio y el latifundio, los que explican la baja importancia de la mediana propiedad (entre 10 y 100 hectáreas).

Otros factores contribuyen todavía a acentuar las diferencias interregionales en cuanto al nivel del ingreso medio agropecuario y al módulo de la distribución del mismo.

Aunque el ritmo de crecimiento del producto agropecuario entre los años 1950 y 1960 fue más alto en las regiones atrasadas del Norte, Nordeste y Centro Oeste que en el Este y Sur, se advierte una tendencia inversa en lo referente a la productividad. Estas dos últimas regiones, que concentran el 92.3 por ciento de los tractores y el 91 por ciento de los silos disponibles, incrementaron significativamente la productividad, puesto que disminuyó la proporción de la población ocupada en el sector; en cambio, el incremento del producto agrícola en el Norte, Nordeste y Centro Oeste puede atribuirse a un incremento más que proporcional de la ocupación, y a una extensión de la frontera agrícola. Se explica así que el desarrollo agropecuario de las regiones atrasadas no haya contribuido a atenuar la alta ponderación del sector en la sección de bajos ingresos de la curva de distribución total.

En algunos períodos, esas tendencias divergentes del ingreso agrícola por regiones se han visto acentuadas además por la evolución de los precios, que no afectó de igual manera a todas las regiones en vista de las diferencias en cuanto a los tipos de cultivo que predominan en cada una de ellas.

A lo largo de un período relativamente prolongado, las regiones Este y Sur, que producen en promedio entre el 40.4 por ciento y el 92 por ciento de los principales artículos agropecuarios para la exportación y

/alrededor del

alrededor del 70 por ciento de los destinados al consumo interno, experimentaron un importante incremento de su ingreso debido al alza de los precios internos y externos. Los exportadores de café, que concentran más del 95 por ciento de la producción total de este artículo, fueron los principales beneficiarios, ya que entre 1945 y 1955 la cotización de la tonelada de café en el mercado internacional aumentó en 5.3 veces. Más tarde, los subsidios oficiales mediante los tipos de cambios preferenciales con que contaron los productores y exportadores de café y el financiamiento de los excedentes compensaron, aunque en forma imperfecta, la baja del precio del producto entre 1957 y 1960. Cabe notar, sin embargo, que aun en esos años la cotización del café se mantuvo por encima de los niveles alcanzados antes de la década del 50.

El fenómeno no se limitó sin embargo a los precios de exportación, ya que también mejoraron los precios relativos internos de los productos agrícolas. Pero aún así, el beneficio fue mucho menor para las regiones del Norte, Nordeste y Centro Oeste que para las del Este y Sur.

Además de su evolución en el tiempo, las diferencias de precios en distintos mercados internos parece desmejorar en algunos casos la posición de las zonas más atrasadas. Por ejemplo, en 1960 la producción de arroz en el Nordeste representó 9.1 por ciento del total nacional en términos de volumen y sólo 7.1 por ciento en términos de valor, mientras las proporciones fueron de 46.1 y 49.3 por ciento respectivamente para la región Sur. En el caso de los frejoles, la participación del Nordeste fue de 22.7 por ciento en volumen y 15.8 por ciento en valor, en tanto que la producción del Sur representó 40.5 por ciento del volumen total y 44.3 por ciento del valor de la producción nacional.

Los diversos factores que se han mencionado han debido repercutir también en la distribución funcional del ingreso agropecuario. Sin embargo, sobre el sentido y magnitud de los cambios, apenas cabe insinuar algunos supuestos, reconociendo además que el fenómeno se dio seguramente en condiciones distintas en las diversas regiones.

/En el

En el Norte y Nordeste, el reducido tamaño de la pequeña explotación y predominio del latifundio y de los cultivos extensivos, con intensidad de mano de obra en condición de oferta fluida de este factor, determinaron probablemente que la incorporación considerable de trabajadores a la actividad agropecuaria se haya efectuado a menores niveles de remuneración. Mientras los pequeños productores habrían experimentado un cierto incremento de su renta, los grandes empresarios-propietarios parecen haber sido los principales beneficiarios de la expansión agropecuaria. En cambio, en el Este y Sur la importancia de la mediana propiedad, la difusión temprana de los salarios monetarios, el grado más avanzado de mecanización de la actividad agropecuaria, los cultivos intensivos, y la menor fluidez de la oferta de trabajo, serían factores de atenuación de la desigualdad en la remuneración de los factores. Es probable que hayan aumentado más rápidamente los ingresos mixtos de los productores medianos que la renta de los grandes empresarios propietarios, y aun de los exportadores de café, debido en este último caso a la caída de la cotización internacional del café en los años 1957-60. La disminución relativa de los trabajadores en el empleo agropecuario se habría acompañado de una elevación del salario medio real y de la participación del trabajo en el ingreso del sector. En el Centro Oeste, donde es importante la actividad pecuaria, con el incremento del ingreso total registrado en la región, se habrían beneficiado a la vez los asalariados y los grandes empresarios propietarios.

ii) <u>El sector industrial</u>

El ritmo de crecimiento industrial del Brasil alcanzó a 10.7 por ciento y 9.2 por ciento anual en los períodos 1945/50 y 1950/60 respectivamente, lo que se tradujo en un aumento de la participación del producto industrial en el producto total desde 12.4 por ciento en 1945 a 23 por ciento en 1960.

Ese desarrollo revistió también modalidades distintas según las regiones; entre 1950 y 1960 fue mucho más rápido en las regiones de mayor ingreso per cápita o en expansión - 9,8 por ciento anual en el Sur, 9,7 por ciento en el Centro Oeste y 8.4 por ciento en el Este - que en el Norte (6.6 por ciento) y el Nordeste (5.9 por ciento). De ahí que haya

/aumentado la

aumentado la contribución relativa del Sur al producto industrial total (de 56.1 por ciento al 60.3 por ciento), y se haya mantenido la débil posición del Centro Oeste (0.8 por ciento), mientras declinó la participación de las otras regiones (de 2.9 a 2.3 por ciento el Norte y de 7.5 a 5.6 por ciento el Nordeste).

La evolución global del sector industrial se acompañó igualmente de ciertos cambios que incidieron en la distribución del ingreso generado en el mismo, caracterizados principalmente por un crecimiento más rápido de las industrias dinámicas que las vegetativas. A su vez, esos cambios se asocian a un debilitamiento de la capacidad ocupacional de la industria, como lo demuestra el hecho de que la proporción de ocupación industrial aumentó desde 7.7 por ciento del total en 1940 a 9.4 por ciento en 1950 y disminuyó al 9.1 por ciento en 1960. Del incremento global de la fuerza de trabajo la industria absorbió sólo un 19 por ciento en el período 1950-60, en comparación con 42 por ciento en la década anterior, en que fue más acentuado el dinamismo de las industrias de bienes de consumo.

Cabe suponer que el menor ritmo de crecimiento de las industrias tradicionales frente a las dinámicas, incidió negativamente en el poder de negociación de los trabajadores, frenando al mismo tiempo la absorción económica de buena parte de la población subempleada en otros sectores de gran ponderación en la economía brasilera (agricultura, servicios). La participación decreciente de las industrias tradicionales en el producto industrial (del 49.2 por ciento al 35.9 por ciento) se acompañó de una disminución algo menor de su participación en la ocupación del sector (del 54.1 por ciento al 43.6 por ciento) y en los salarios totales (del 46.9 por ciento al 38.2 por ciento), si se comparan los años extremos del período 1950-60. La pérdida de ingreso que ello involucra para los trabajadores no se compensó por la importancia creciente de las industrias dinámicas en el producto industrial (del 22 por ciento al 32.7 por ciento) y en la ocupación (del 21.4 por ciento al 29.8 por ciento) en los años considerados.

/En efecto,

En efecto, si bien el mayor desarrollo de esas últimas abría importantes posibilidades de mejoramiento de los salarios reales, el debilitamiento del poder de negociación de los trabajadores repercutió en los dos tipos de industrias y obstaculizó un acrecentamiento de la participación de los salarios en el ingreso industrial total. De hecho, entre los años 1950 y 1960 disminuyó la diferencia de salario medio entre los dos grupos de actividades: el salario medio en las industrias tradicionales se elevó del 54 por ciento al 69 por ciento del promedio pagado por las industrias dinámicas.

Esta tendencia a la equiparación de los salarios industriales se debió al estancamiento relativo de los salarios altos, e involucró la tendencia a una desigualdad creciente en la distribución del ingreso industrial entre los factores empleados en el sector, en desmedro de los salarios. Es importante anotar además, que el descenso de la participación de los salarios en el valor agregado fue más acentuado en las industrias dinámicas (del 26.9 por ciento al 19.6 por ciento) que en el de las industrias tradicionales (del 22 por ciento al 20 por ciento).[30]

Es también clara la influencia en la distribución del ingreso industrial del tamaño de las empresas integrantes del sector, y sobre todo el grado de concentración de determinadas actividades manufactureras en un número pequeño de establecimientos.[31]

Si bien en 1960 la remuneración media del trabajo es más alta (entre 49 000 y 60 300 cruceros anuales) en las empresas con una cifra de producción de 25 000 000 de cruceros o más, la proporción del valor agregado que correspondía en ellas a remuneración del trabajo (entre 19.3 por ciento y 30 por ciento) era menor que en las empresas pequeñas y medianas (entre 30 por ciento y 48 por ciento). En otros términos, la remuneración de los empresarios propietarios es mayor en las grandes empresas consideradas (entre 70 por ciento y 80 por ciento del valor agregado) que en las demás (entre 52 por ciento y 70 por ciento).

30/ Excluidos la remuneración y honorarios de los directores, propietarios y socios de las empresas individuales y sociedades de personas, así como las gratificaciones, comisiones, etc.

31/ Por ejemplo, en 1960 el 4.2 por ciento de los establecimientos industriales de Pernambuco concentró el 67.3 por ciento del empleo industrial de la zona, el 82.3 por ciento del valor agregado y el 76 por ciento de los sueldos y salarios totales.

/Por supuesto,

Por supuesto, la validez de tal conclusión queda sujeta a numerosas reservas de carácter técnico, combinación relativa de los factores en los procesos de producción y su grado de eficiencia, el régimen del mercado de las empresas y otras.

El análisis de la remuneración de los factores en las empresas industriales de Sao Paulo ordenadas según el número de operarios ocupados en 1959 ofrece algunos elementos de juicio adicionales. Si bien, como en la referencia anterior, la remuneración media del trabajo crece con el tamaño del empleo (entre 46 000 y 93 100 cruceros anuales en las empresas con menos de 50 operarios y entre 98 000 y 111 000 cruceros en las empresas con 50 o más operarios), la proporción del valor agregado absorbida por los empresarios-propietarios no muestra una tendencia definida. Esta última representa el 75.5 por ciento en las empresas con menos de 50 operarios, oscila entre 69.5 por ciento y 74.2 por ciento en las empresas medianas, y en las mayores con 500 o más operarios alcanza a su nivel promedio máximo (76 por ciento).

Se desprende de esos antecedentes que, junto con los factores estructurales ya señalados, influyeron en la distribución del ingreso industrial la alta ponderación de las pequeñas empresas con bajos salarios, y la concentración de la producción en unas cuantas grandes empresas donde es alta la participación en el ingreso, de los empresarios-propietarios. En el mismo caso de Sao Paulo, el 4.7 por ciento de los establecimientos industriales generaron el 84.5 por ciento del ingreso total de los empresarios-propietarios industriales en 1959.

El fenómeno se aprecia también si se considera su evolución a lo largo de cierto período. Por ejemplo, entre 1940 y 1959, aunque se mantuvo el salario medio real (debido principalmente a la incorporación en actividades dinámicas de una fracción importante de trabajadores provenientes de actividades menos remuneradas, ya sea del propio sector industrial o de otros), la participación de los salarios en el producto industrial bajó del 23.2 por ciento al 18.8 por ciento. En otros términos, el menor ritmo de crecimiento del salario medio real respecto del ingreso medio industrial se habría traducido por un deterioro de la posición de los asalariados en la escala de ingresos. Ilustra ese hecho la diferencia de ritmo

/de crecimiento

de crecimiento entre la productividad y el salario real: en las industrias de transformación, la primera se incrementó anualmente en un 6.1 por ciento entre 1955 y 1962, y el segundo lo hizo sólo en un 1.9 por ciento. (Véase el cuadro 34.)

La conclusión es probablemente distinta si se consideran los sueldos y honorarios de los directores de sociedades, y la remuneración de los propietarios y socios de las firmas individuales y sociedades de personas, en cuyo caso aumenta la participación global del trabajo en el ingreso industrial. Ello se explica por un aumento persistente de las diferencias entre salario y sueldo medio, así como por la proporción creciente de los empleados y empresarios en la población económicamente activa. No obstante, distinguiendo entre obreros por una parte, y por la otra las demás categorías funcionales, se advierte una desigualdad creciente en la distribución del ingreso industrial.

Estos antecedentes generales sobre el conjunto del sector industrial contribuyen a ilustrar otros aspectos de las diferenciaciones regionales y sus efectos sobre la distribución del ingreso, tanto dentro de cada región como en sus proyecciones sobre las características distributivas a nivel nacional.

A estos efectos, el cuadro 35 recoge algunas características de la distribución del ingreso industrial por regiones, apoyadas en datos que representan un poco más de la mitad del empleo industrial, en los años 1950 y 1960. Para este último año, se observan importantes variaciones regionales en los módulos relativos de remuneración de las dos grandes categorías funcionales: asalariados y otros. La participación del trabajo asalariado en el valor agregado osciló entre 18.3 por ciento y 20.2 por ciento en el Este y Sur, mientras los límites respectivos son más bajos en las otras regiones (entre 14.5 por ciento y 18.2 por ciento).

Los niveles absolutos de salarios muestran también diferencias apreciables. Si se toma como base de referencia el salario medio industrial del país en 1960, se observa que el índice correspondiente oscila entre 63 y 80 en el Norte, Nordeste y Centro Oeste, mientras fluctúa entre 103 y 106 en el Este y Sur.

/Cuadro 34

Cuadro 34

BRASIL: EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS REALES EN LA INDUSTRIA

(Tasas anuales acumulativas)

Industria	1955-62	1962-65	1955-65
Transformación			
Empleo a/	3.8	-3.0	1.7
Productividad b/	6.1	3.1	5.2
Salario real c/	1.9	0.1	1.3
Vegetativas			
Empleo a/	0.7	3.0	-0.6
Productividad b/	4.8	1.4	3.8
Salario real c/	0.8	-1.4	0.1
Textil			
Empleo a/	0.5	-5.6	-2.1
Productividad b/	6.2	0.5	4.5
Salario real c/	1.1	-1.5	0.3
Alimentación			
Empleo a/	1.8	1.0	1.5
Productividad b/	4.6	-2.4	2.5
Salario real c/	1.1	-1.6	0.3
Dinámicas			
Empleo a/	8.4	-2.9	4.9
Productividad b/	6.0	4.5	5.5
Salario real c/	1.9	1.2	1.7
Metalúrgica			
Empleo a/	7.6	-0.0	5.3
Productividad b/	1.9	1.9	2.0
Salario real c/	-0.3	2.2	0.5
Material de transporte			
Empleo a/	22.8	-1.6	14.5
Productividad b/	14.3	-1.2	9.4
Salario real c/	3.8	-1.1	2.3
Química			
Empleo a/	6.8	-3.2	3.7
Productividad b/	9.4	7.7	8.9
Salario real c/	3.3	0.9	2.5

Fuente: "Registros Industriales" IBGE para empleo y salarios, productividad (ver notas abajo).

a/ Total de personas ocupadas a fines de cada año (sólo se incluyen las empresas con más de cinco personas.

b/ Los índices de aumento de la productividad fueron obtenidos por la división de los índices del producto real por los índices de empleo (nota a).

c/ Salario total dividido por el total de personas ocupadas y deflacionados por el índice del costo de vida de la ciudad de Sao Paulo; se escogió ese deflactor por el hecho de que Sao Paulo abarca cerca del 50 por ciento de la fuerza de trabajo industrial del país.

/Cuadro 35

Cuadro 35

BRASIL: ALGUNAS CARACTERISTICAS REGIONALES DE LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1950-60

Región	Establecimiento (porcentaje) total	Porcentaje producto bruto total	Media mensual de operarios	Salarios			
				Media anual Cr.$ corrientes	Indice	Valor agregado	Salario total
						Porcentajes	
			1950				
Brasil	100.0	100.0	100.0	9 569	100.0	23.2	100.0
Norte	1.5	0.7	1.2	5 560	58.1	22.3	0.7
Nordeste	13.3	7.5	13.8	4 619	48.3	20.7	6.7
Este	31.1	29.5	30.8	9 437	98.6	23.9	30.4
Sur	52.9	61.8	53.6	11 049	115.5	23.2	61.9
Centro-Oeste	1.2	0.5	0.6	5 789	60.5	14.0	0.3
			1960				
Brasil	100.0	100.0	100.0	67 985	100.0	18.8	100.0
Norte	1.6	1.1	1.2	54 280	79.8	16.2	1.0
Nordeste	12.1	5.0	8.9	37 298	54.9	18.2	4.9
Este	28.6	26.4	27.5	70 243	103.3	20.2	28.4
Sur	55.3	66.7	61.6	72 003	105.9	18.3	65.2
Centro-Oeste	2.4	0.8	0.8	42 912	63.1	14.5	0.5

Fuente: I.B.G.E. "Anuario Estadístico do Brasil" - Años 1952-1961.

/En cambio,

En cambio, no ocurre igual con la remuneración media de los demás factores, que tiende a equipararse entre las distintas regiones. De ahí que la relación entre esta remuneración y el salario medio sea más alta en las regiones de bajos ingresos (1 a 22 en el estado de Pernambuco, Nordeste) que en las de mayor desarrollo (1 a 16 en el Estado de Sao Paulo, en el Sur).

Como es lógico, inciden en los módulos de reparto funcional del ingreso industrial regional las diferencias de estructura industrial. Esta se caracteriza por el predominio de las industrias "tradicionales" en las regiones de menor ingreso (Norte, Nordeste y Centro Oeste), mientras en el Este y Sur tienen mayor ponderación las industrias dinámicas, cuya demanda suele exhibir una alta elasticidad ingreso. Las diferencias se reflejan igualmente en la estructura del empleo industrial, más importante en las industrias de consumo en las primeras regiones que en las segundas (74.7 por ciento y 39.4 por ciento del empleo total en los estados de Pernambuco y de Sao Paulo respectivamente). Puesto que las industrias tradicionales pagan un salario medio menor que las dinámicas (69 por ciento de éste en 1960), se trata de otro factor que acentúa la tendencia de los salarios medios a ser más bajos en las regiones de menor desarrollo que en las demás, y contribuye a explicar también la mayor concentración de los trabajadores de las primeras regiones en los tramos bajos de salarios. La proporción de los operarios con un salario inferior al mediano industrial vigente en abril de 1959 (unos 6 115 cruceros) era de 91.8 por ciento en el Nordeste y 80.1 por ciento en el Norte, en comparación con sólo el 54 por ciento en el Este.

Las diferencias interregionales de salario medio pueden también atribuirse a la escasa comunicación interregional del mercado laboral. Bajo condiciones de una mayor fluidez del trabajo asalariado entre los mercados regionales, es probable que se hubieran atenuado considerablemente los desniveles anotados de salario medio, a pesar de las diferencias interregionales en la productividad.

En general, la evolución de los esquemas regionales de distribución funcional del ingreso industrial apoya las conclusiones del análisis global, en el sentido de un aumento de la desigualdad entre los asalariados y los demás factores en cuanto a su participación respectiva en el ingreso industrial en el período 1945-60.

/Con excepción

Con excepción del centro oeste, en todas las otras regiones la proporción de los salarios en el valor agregado industrial experimentó un descenso. En 1950, dicha proporción oscilaba entre 20.7 y 22.3 por ciento en el norte y nordeste, y disminuyó a límites más bajos en 1960 (entre 16.2 y 18.2 por ciento). El mismo fenómeno tuvo lugar en el este y sur, regiones en que bajó de un promedio de 23.5 por ciento en 1950 a uno de 19.2 por ciento en 1960.

En cuanto a la distribución por regiones del ingreso de los salarios, las informaciones contenidas en el cuadro 36 ponen de manifiesto dos características principales. De una parte, cuanto más bajo es el salario medio regional tanto más bajo es el nivel de salario donde se sitúa la moda de la distribución, o sea el punto de mayor concentración de los asalariados. En efecto, en 1960 la moda de la distribución del salario industrial se situó al nivel de los 4 500 cruceros mensuales para el norte (42 por ciento de los asalariados); de 2 500 cruceros para el nordeste (24 por ciento de los asalariados); y de 7 500 cruceros para el este (28 por ciento de los asalariados). En otros términos, la ponderación de cada región en la curva de distribución de los salarios industriales totales varía de acuerdo con su nivel de ingreso medio, proveyendo las regiones de menor ingreso el mayor contingente de perceptores de salarios bajos.

En segundo lugar, el grado de desigualdad de la distribución interna del ingreso de los asalariados industriales no parece atenuarse a medida que aumenta el salario medio, como lo sugiere la comparación de las distribuciones correspondientes al este y el nordeste.

iii) Otras actividades del sector secundario

Otras actividades del sector secundario (minería, construcción, servicios básicos de electricidad, gas y agua, transportes y comunicaciones) registraron también en el período de postguerra cambios al nivel global y regional que incidieron en la distribución del ingreso.

/Cuadro 36

Cuadro 36

BRASIL: DISTRIBUCION REGIONAL DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA POR NIVELES DE SALARIO MENSUAL EN 1960

Salario mensual industrial CR$	Norte a/		Nordeste b/		Este c/	
	Personal ocupado	Porcentaje	Personal ocupado	Porcentaje	Personal ocupado	Porcentaje
Hasta 2 000	736	3.80	25 710	17.26	18 772	4.05
2 001 - 3 000	1 837	9.49	35 248	23.66	32 296	6.96
3 001 - 4 000	2 154	11.12	35 171	23.61	54 004	11.65
4 001 - 5 000	8 181	42.24	27 925	18.74	38 653	8.33
5 001 - 6 000	2 605	13.45	12 686	8.51	106 479	22.96
6 001 - 9 000	2 535	13.09	7 771	5.22	130 757	28.20
9 001 - 12 000	573	2.96	2 036	1.37	42 825	9.23
12 001 - 15 000	310	1.60	981	0.66	16 976	3.66
15 001 - 20 000	158	0.82	649	0.43	12 004	2.59
20 001 - 25 000	100	0.52	297	0.20	5 546	1.20
25 001 y más	176	0.91	514	0.34	5 408	1.17
Total	19 365	100.00	148 980	100.00	463 720	100.0

Fuente: Censo Industrial del Brasil - 1960.

a/ Incluye: Rondonia, Acre, Amazonas, Roraima, Pará y Amapá.
b/ Incluye: Maranhao, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco y Alagoas.
c/ Incluye: Sergipe, Bahía, Minas Gerais, Espirito Santo, Rio de Janeiro y Guanabara.

/Particularmente en

Particularmente en la década del 50, se hicieron grandes esfuerzos para superar la insuficiencia de los servicios básicos mediante fuertes inversiones públicas y privadas, cuya intensidad se mantuvo en el período del Plan de Metas 1957-1960. De la inversión total exigida por el cumplimiento de este último, se asignó el 43.4 por ciento a la energía y el 29.6 por ciento a los transportes y comunicaciones.

Los resultados de tales esfuerzos se reflejaron en la elevación de las tasas de crecimiento anual del conjunto de estas actividades, y en la participación creciente de las mismas en la ocupación y en el producto total. Su crecimiento fue superior al promedio en el primer quinquenio de la postguerra y osciló entre 6.7 por ciento y 10.4 por ciento en la década del 50, con lo que aumentó su participación en el producto total desde 7.3 por ciento en 1945 a 9.8 por ciento en 1960. Aumentó también su participación en el empleo total (del 7.9 por ciento en 1940 al 10.8 por ciento en 1960), en mayor medida en la construcción y los transportes que en las demás actividades bajo consideración.

Esas tendencias generales variaron de una región a otra, y acentuaron diferencias en cuanto a la distribución interregional del valor agregado en las actividades correspondientes, configurando situaciones de marcado contraste en 1960. Por ejemplo, las regiones norte y nordeste representan entre 6.4 y 8.6 por ciento del producto minero, y entre 0.6 y 1 por ciento de la producción de energía eléctrica, en tanto que en las regiones del este y sur las proporciones respectivas oscilan entre el 23.5 y el 58.7 por ciento en el primer caso y entre 39.9 y 47.1 por ciento en el segundo. (Véase el cuadro 37.)

Diferencias similares se observan en la distribución interregional del empleo total en esas actividades. Referida al total de Brasil en 1950, la media mensual de operarios ocupados en la construcción osciló entre 23.8 por ciento y 31.2 por ciento en el estado de Sao Paulo (sur) y el Distrito Federal (este) mientras la misma fue sólo de un 3.1 por ciento en el estado de Pernambuco (nordeste).

/Cuadro 37

Cuadro 37

BRASIL: DISTRIBUCION REGIONAL DEL PRODUCTO GENERADO EN LA MINERIA Y EN LA ELECTRICIDAD, 1960

(Porcientos)

	Minería valor agregado total	Electricidad producción total
Norte	8.6	0.6
Nordeste	6.4	1.0
Este	58.7	39.9
Sur	23.5	47.1
Centro oeste	2.6	0.2
Otros	-	11.3
Brasil	100.0	100.0

Fuentes: VII Recenseamiento do Brasil 1960 - I.B.G.E. - 1963 Resumen del Censo Industrial; Anuario estadístico do Brasil - 1962.

En cuanto a la remuneración de los factores, es de interés anotar que por varias razones - ligadas ya sea a la mayor homogeneidad del personal ocupado en cuanto al nivel de adiestramiento profesional, a la mayor capacidad de organización de la fuerza de trabajo en esos sectores, o a la gran ponderación de las empresas públicas en el conjunto de las actividades consideradas - la remuneración media del trabajo es generalmente más alta que en el resto de la economía. En 1949, la remuneración media del operario ocupado en estos sectores era superior entre 2 y 4 veces al salario mínimo legal, y superior en un 50 por ciento al salario medio en las industrias de transformación. Aunque esa relación parece haber disminuido en el año 1960, la remuneración media del trabajo en las actividades consideradas sigue siendo alta respecto de la pagada en los sectores primarios y secundarios.

/Aún así,

Aún así, hubo un descenso relativo del salario medio en esas actividades, que en el caso de ciertas empresas públicas se acompañó además de una compresión del personal ocupado, como medio para atenuar los déficit de explotación. Esos factores, sumados al rezago de los reajustes de las remuneraciones respecto del incremento de la productividad, determinaron una participación decreciente de los salarios en el producto total de esas actividades entre 1945 y 1960. En este último año, los salarios absorbieron sólo un 19.8 por ciento del ingreso de la minería, en circunstancias que esa proporción fue de 33.4 por ciento en 1950.

La menor importancia de esas actividades básicas en las economías del norte, nordeste y centro oeste, a la vez que reflejó el menor grado de desarrollo de esas regiones, se tradujo en una menor demanda de factores y una menor remuneración media del trabajo. Referido al promedio total de Brasil en 1950, el índice de salario medio mensual en el Estado de Pernambuco fue de 58 en la construcción y de 72 en la electricidad; en cambio, en Sao Paulo y Río de Janeiro, el mismo índice osciló entre 102 y 127 para la construcción y alrededor de 118 para la electricidad.

Se observan variaciones similares del salario medio en la minería en 1960. Con excepción del caso especial del norte, dicho salario en el nordeste y centro oeste alcanzó a no más de un 59 por ciento del promedio nacional, mientras en el este y sur lo superó entre 7 por ciento y 16 por ciento.

En síntesis, aunque el salario medio pagado por esos sectores en las regiones de menor desarrollo es generalmente inferior al registrado en el este y sur, resulta ser relativamente alto respecto del promedio industrial vigente en aquellas zonas. De ahí que el desarrollo de esas actividades en las regiones atrasadas del Brasil pueda contarse entre los factores de mejoramiento de la remuneración media del trabajo asalariado. Pero ese mejoramiento fue inferior al crecimiento del ingreso industrial regional y total, fenómeno que también se observa en el este y sur, donde el salario medio, aunque alto, mostró escaso dinamismo.

/Como consecuencia

Como consecuencia de lo anterior, disminuyó la participación de los salarios en el valor agregado de estas actividades del sector secundario. Es ilustrativo de ese aspecto el caso de la minería, donde la proporción de los salarios en el valor agregado registró un descenso en todas las regiones. Dicha proporción, que en 1949 oscilaba entre 22.6 por ciento y 31.2 por ciento en el norte, nordeste, centro oeste, fluctuó dentro de límites más bajos a comienzos del año 1960 (entre 11.7 por ciento y 23 por ciento). Lo mismo sucede en el este y sur donde en los años extremos del período 1949-59, el porcentaje del producto minero absorbido por los salarios bajó desde 30.2 por ciento al 14.2 por ciento en la primera región, y del 38 por ciento al 33.9 por ciento en la segunda.

En otros términos, la participación creciente de los otros factores en el ingreso de la construcción, minería, energía y transportes, significó una desigualdad creciente en la distribución funcional del ingreso generado en esos sectores.

iv) Servicios diversos

Como en la mayoría de los países latinoamericanos que experimentaron una elevación de la tasa de crecimiento demográfico en la postguerra, y un intenso proceso de urbanización, la presión de la fuerza de trabajo sobre la capacidad ocupacional del sistema productivo se tradujo en un incremento del empleo en los servicios, generalmente en condiciones económicas no satisfactorias.

Es ilustrativo de ese aspecto el cotejo de la evolución del producto y el empleo en el sector terciario (comercio, finanzas, gobierno, propiedad de vivienda y otras actividades). Entre los años 1940, 1950 y 1960, debido a su menor ritmo de crecimiento, los servicios han ido perdiendo importancia en el producto total del 46.2 por ciento al 44.8 por ciento y al 39.2 por ciento. En contraste, ha sido ascendente la curva del empleo en los mismos, el que en proporción del total del país se elevó del 20.4 por ciento al 22.6 por ciento en los años 1940-1950, y alcanzó al 28.5 por ciento en 1960.

Ese fenómeno, cuyas repercusiones en la distribución global del ingreso han debido ser muy importantes, afectó de manera distinta a las diversas regiones.

/Entre 1950

Entre 1950 y 1960, el incremento anual del producto terciario fue más lento en el norte y nordeste (5.3 por ciento) que en el este y sur (entre 5.7 por ciento y 7.4 por ciento), mientras alcanzó al 7.6 por ciento en el centro oeste, a consecuencia de la traslación de la Sede del Gobierno Federal hacia Brasilia. Además de esta última región, el componente parcial constituido por los servicios gubernamentales aumentó en el período 1950-60 con más rapidez en el norte y nordeste (2.7 y 4.4 por ciento anual respectivamente) que en el este y sur (2.1 y 2.6 por ciento). Esos distintos ritmos de crecimiento se reflejaron en las tendencias de la participación de cada región en el producto de los servicios y del Gobierno (véase de nuevo el cuadro 33). En los años extremos de la década, disminuyó la ponderación del norte y nordeste en los demás servicios (del 2.4 al 2.1 por ciento y del 12.1 al 10.9 por ciento en cada caso), mientras fue creciente su participación en el producto gubernamental (del 2.5 al 2.7 por ciento y del 9.1 por ciento al 9.4 por ciento respectivamente).

En tanto que la participación del este disminuyó en ambos tipos de servicios, aumentó la del sur y centro oeste (para los servicios del 43.2 al 47.2 por ciento en el sur, y del 1.5 al 1.7 por ciento en el oeste, y para el producto gubernamental del 37.2 al 38 por ciento en el sur y del 1.6 al 1.9 por ciento en el centro oeste). En general, se notó un cierto paralelismo entre la importancia y la evolución del producto industrial en cada región y las correspondientes a los servicios, excluido el gobierno.

En general, se advierte en el período 1950-60 un cierto mejoramiento del ingreso medio real del trabajo asalariado en los servicios. Pero aún así, las remuneraciones evolucionaron más lentamente que el ingreso medio en esos sectores, lo que determinó una participación creciente de los ingresos mixtos y de la propiedad en el ingreso del sector terciario. En efecto, la participación de los sueldos y salarios en el ingreso bruto total de los servicios (excluido el comercio) disminuyó desde 14.8 por ciento en 1950 a 14.1 por ciento en 1960, descenso que en el caso de los servicios diversos fue de 23.9 a 19.4 por ciento y en el de los gastos del gobierno general de 40.9 a 35.6 por ciento en los años extremos aludidos.

/En todas

En todas las regiones se advierten tendencias similares. Pero - a diferencia de la mayoría de los otros factores que se han venido examinando - sus efectos negativos parecen haberse dejado sentir con mayor intensidad en las regiones de ingreso más alto. En efecto, las diferencias interregionales en la distribución del ingreso sectorial tendieron a disminuir, en virtud de que los sueldos y salarios medios aumentaron relativamente más en las regiones de menor desarrollo que en el este y sur. Por ejemplo, referidos al promedio nacional los índices de remuneración correspondientes al comercio pasaron entre los años 1950 y 1960 de 42 a 57 en Maranhao (nordeste) y de 49 a 69 en Goias (centro oeste), mientras disminuyó de 127 a 115 en Sao Paulo (sur).

5. Algunos efectos de la política económica sobre el desarrollo regional y la distribución del ingreso

Aunque probablemente la consecución de ciertos cambios en materia de distribución del ingreso no se ha destacado como objetivo prioritario en la política de desarrollo del país, la acción de las autoridades públicas en diversos campos ha tenido efectos directos e indirectos sobre las características de esa distribución. Entre 1947 y 1960, la participación del gobierno en los gastos de consumo aumentó desde 14.3 a 20.3 por ciento del total, y la representación de las empresas públicas en la formación de capital fijo llegó a representar 47.8 por ciento de los recursos contemplados en el Plan de Metas, todo lo cual involucra cambios en los niveles y composición de los ingresos y en la cuantía y orientación del gasto, que de una u otra manera involucran también modificaciones en la distribución del ingreso real. Por su parte, los programas encaminados a apoyar el desarrollo de las zonas más retrasadas significan en último término esfuerzos por influir en la distribución regional del mismo. La política de remuneraciones tiene incidencia directa sobre la participación de los asalariados en el ingreso total. La política cambiaria, crediticia y de precios suele envolver de hecho transferencias relativas de ingresos, e igual ocurre con otros mecanismos de estímulo. Se trata, en suma, de toda la variedad de acciones propia de la esfera de responsabilidades y propósitos del sector público.

/Describirlas, y

Describirlas, y todavía más, evaluar sus efectos sobre el desarrollo regional y la distribución del ingreso, excede por completo las posibilidades y propósitos de este trabajo. En los párrafos siguientes se procura apenas mencionar algunos aspectos parciales - no necesariamente los más relevantes - con el fin de ilustrar el tipo de análisis que sería necesario emprender para una evaluación apropiada.

Muchas de las medidas de política económica han tendido en lo esencial a ofrecer incentivos a una mayor canalización de recursos hacia sectores "estratégicos" para el desarrollo del país. Ello ha involucrado estímulos y concesiones a la inversión privada de diversa naturaleza. En primer lugar, se ha ampliado el acceso al crédito interno o facilitado el acceso al financiamiento externo, a menudo con bajos tipos de interés y períodos relativamente largos de amortización, lo que, en condiciones de inflación pronunciada, equivale a una subvención indirecta, y fortalece la posición de ingresos de los empresarios-propietarios. Efectos similares ha tenido la concesión de tipos de cambio preferenciales a los importadores de ciertos bienes esenciales y a los inversionistas extranjeros para la remesa de las utilidades y amortizaciones de las inversiones directas; el acceso a las licencias de importación; la concesión de divisas subvencionadas a determinadas ramas industriales para la importación de insumos y piezas; y otras formas de subsidios a las empresas. Cabe igualmente mencionar en el mismo contexto las medidas de protección del mercado interno contra la competencia externa a favor de ciertas industrias. Hasta 1957, la reserva del mercado se apoyó principalmente en el control cambiario y la discriminación administrativa, en tanto que a partir de la reforma arancelaria de 1957 predominaron los altos aranceles, el control directo de la oferta de divisas, o la prohibición de ciertas importaciones.

Junto con las exenciones tributarias y arancelarias, los estímulos anotados contribuyeron a fortalecer la posición de los empresarios nacionales y extranjeros en la repartición de la renta. De hecho, el abaratamiento del costo de la inversión, mientras los precios se fijaban libremente en un mercado interno protegido por altos aranceles, contribuyó a elevar la productividad del capital.

/Distintos fueron

Distintos fueron los resultados de otras medidas que afectaban la participación del trabajo en el ingreso. La necesidad de adecuar la política de sueldos y salarios a los objetivos de contención de las presiones inflacionarias, llevó a que por lo menos en determinados períodos la remuneración del trabajo no participara plenamente en el aumento del ingreso real, o aún a que se deteriorara su poder de compra efectivo. Por ejemplo, la evolución comparada del índice de salarios nominales y del índice de costo de vida, muestra que el salario medio real decreció entre los años 1957-60, si bien en este último año quedó todavía por encima de su nivel en 1950.

Uno y otro tipo de factores tuvo también repercusiones de carácter regional. La política de incentivos, particularmente al sector manufacturero, benefició como es lógico en mayor medida a las regiones de más alto ingreso y desarrollo industrial. Los estímulos cambiarios se dejaron sentir también con más fuerza en esas regiones, donde se localiza la mayor parte de los exportadores e importadores. En cambio, la evolución menos positiva de los salarios parece haber afectado más a las regiones de menor ingreso, en las que es más alta la participación de las remuneraciones en el valor agregado; pero este último fenómeno se vio contrarrestado por la tendencia a nivelar interregionalmente los salarios: particularmente en los últimos años de la década pasada, y respecto de la evolución del índice de costo de vida regional, los reajustes fueron mayores en el norte, nordeste y centro oeste, donde los salarios son generalmente bajos, que en el este y sur.

En su conjunto, el sistema fiscal parece haber tenido escaso efecto redistributivo. Sin entrar en detalles acerca de la estructura del régimen tributario, se concluye que en ella predomina la tributación indirecta. Los ingresos públicos por ese concepto acrecentaron su proporción en el total de las recaudaciones tributarias desde un 66.6 por ciento en 1950 al 72.8 por ciento en 1960. Dentro de esa categoría de impuestos cabría señalar el impuesto estatal a las ventas y consignaciones, de incidencia universal acumulativa y de cuota fija que grava las transacciones a todos los niveles, y el impuesto federal al consumo diferenciado según el producto final.

/Dado el

Dado el carácter generalmente no discriminatorio de los impuestos indirectos, y las altas posibilidades de traslación de los mismos al consumidor final, es probable que haya cumplido más bien con las funciones tradicionales de proveer recursos fiscales que con fines redistributivos.

Tampoco la tributación directa pareció responder a tales fines. En el caso de las personas físicas, ella se apoya en gravámenes cedulares que distinguen entre el ingreso del trabajo y del capital y en un impuesto complementario y progresivo sobre la renta líquida global del individuo. Dado que los perceptores de sueldos y salarios suelen constituir generalmente los estratos de ingresos bajos y medianos, una evaluación de las finalidades redistributivas del impuesto a la renta de las personas físicas se basa necesariamente en la discriminación que el mismo establece entre el ingreso del trabajo y el de la propiedad, representando el primero menos de la mitad del ingreso nacional neto entre 1945-60. Desde ese punto de vista, se advierte que en 1960 al total de las recaudaciones por concepto de ese impuesto al trabajo contribuye en un 23.7 por ciento y la propiedad aporta el resto. Sin embargo, de incluirse en esa categoría las contribuciones a la previsión social, que constituyen en última instancia un impuesto al trabajo, se ve que ese factor soportó en 1960 el 63.8 por ciento de la carga fiscal constituida por el impuesto directo a las personas.

En suma, esas características del régimen tributario, unidas al margen de evasión que permite el grado de control administrativo a las categorías de ingresos menos visibles que la remuneración del trabajo, parecen explicar la rápida progresividad de los impuestos en los tramos de renta comprendidos, en 1962, entre los 250 000 y 1 200 000 cruceros, y el debilitamiento de su tasa en los estratos de ingresos más altos, generalmente percibidos por los dueños de la propiedad o del capital. En el mismo año, las encuestas efectuadas en diversas ciudades pusieron de manifiesto efectos más bien regresivos del impuesto a la renta y las contribuciones al seguro social. En las capitales estatales las categorías socioeconómicas intermedias (entre 250 000 y 800 000 cruceros) experimentaron un retroceso en la escala del ingreso disponible, mientras se refuerza la posición de los estratos de ingresos más altos. La misma situación se

/observa en

observa en las ciudades del interior, donde la carga fiscal recae más fuertemente sobre los tramos de ingresos comprendidos entre 150 000 y 350 000 cruceros, determinando así como en el caso anterior una distribución del ingreso disponible más regresiva que la distribución del ingreso personal (antes de hacer las deducciones correspondientes).

Pero si bien al nivel de las categorías funcionales de ingreso el régimen tributario muestra escasas características redistributivas, no ocurre igual cuando se observa su distribución interregional. Los aportes de las regiones de menor ingreso a las recaudaciones tributarias totales del sector público en 1960 oscilaron sólo entre 1.7 por ciento y 6 por ciento (norte 1.7 por ciento, nordeste 6 por ciento y centro oeste 2.8 por ciento) mientras fluctuaron entre límites más altos en las zonas de mayor desarrollo (este 33.7 por ciento y sur 55.8 por ciento). En el conjunto del período 1950-60 la distribución interregional de la carga fiscal se caracterizó por un aumento en la proporción correspondiente al norte (de 1.5 a 1.7 por ciento), del sur (del 50.3 al 55.8 por ciento) y el centro oeste (del 0.9 por ciento al 2.8 por ciento), mientras disminuyó en el nordeste (del 6.7 al 6 por ciento) y en el este (del 40.7 al 33.7 por ciento).

Desde otro ángulo, es importante anotar ciertas diferencias en la estructura tributaria dentro de cada región. Destaca en este sentido el hecho de que en 1960 haya sido mayor la incidencia de la tributación indirecta en las regiones de menor desarrollo, puesto que representó entre 80 y 85 por ciento en el norte, nordeste y centro oeste mientras en el este y sur fluctuó entre 68.3 por ciento y 73.9 por ciento, correspondiendo como promedio del país un 72.8 por ciento.

6. La distribución del ingreso y los patrones regionales de consumo

Las diferencias de ingreso medio por regiones y las características de la distribución de ese ingreso en cada una de ellas se reflejan en los niveles y composición del consumo, que exhiben patrones claramente diferenciados regionalmente y según los estratos socio-económicos en que se ubican las familias.

Antes de ilustrar algunas de esas diferencias, apoyándose principalmente en los resultados de las encuestas en determinadas ciudades, conviene señalar dos aspectos generales que se refieren a las relaciones entre ingreso y consumo globales.

Se trata, en primer lugar, de cierto grado de disparidad que cabe observar en la evolución de los precios en distintas regiones, las que de hecho significan cambios en la distribución regional del ingreso real algo diferentes a los que se han mencionado con anterioridad a propósito del ingreso monetario. Por ejemplo, entre 1960 y 1963, y tomando el primero de esos años como base de referencia, el índice del costo de la vida fue de 343 en Sao Paulo, 370 en Curitiba, 332 en Río de Janeiro, 341 en Salvador, 338 en Belo Horizonte, 296 en Belem, 308 en Recife y 344 en Fortaleza.

En segundo lugar, se observan diferencias marcadas en la proporción de los gastos corrientes respecto del ingreso total. A la fecha de la encuesta, esa relación fluctuaba entre 82.8 por ciento y 83.5 por ciento en las ciudades de mayor ingreso (Sao Paulo y las ciudades del interior, Río de Janeiro) y entre límites más elevados (94 por ciento y 96 por ciento) en Recife y Salvador, ciudades de menor ingreso. No obstante, la relación no parece tan definida cuando se compara el comportamiento de los estratos de ingresos parecidos entre las ciudades. Así, la primera categoría socioeconómica, con una renta media inferior a 150 000 cruceros equilibra sus gastos con sus ingresos en Belem, mientras en Sao Paulo sus gastos exceden a sus ingresos. Aun dentro de una misma ciudad se observan ciertas discontinuidades de una categoría socioeconómica a la otra, en cuanto a la magnitud de los gastos en relación con los ingresos. En Belo Horizonte, por ejemplo, los tramos de ingresos comprendidos entre 350 000 y 800 000 cruceros gastan menos (97.3 por ciento de su renta) que el estrato de ingresos inmediatamente superior.

/Pero lo

Pero lo que más interesa destacar son las diferencias de composición de los gastos familiares según el nivel de ingreso y las regiones en que se ubican.

Los gastos en alimentación absorben entre 52.9 por ciento y 68.9 por ciento del gasto total en la categoría socioeconómica de ingresos inferiores; entre 47.3 por ciento y 64.9 por ciento en los tramos de ingresos comprendidos entre 150 000 y 350 cruceros; y entre 36.7 por ciento y 58.1 por ciento en la tercera categoría, mientras en los tramos de renta iguales o superiores a 800 000 cruceros fluctúan sólo entre 21.7 por ciento (Belo Horizonte) y 46.7 por ciento (Belem). En términos absolutos, el gasto en alimentación de la familia de más alto ingreso equivale a 11 y 13 veces el de la familia con menos de 100 000 cruceros en Sao Paulo y en Belem respectivamente.

Los desembolsos por concepto de habitación, aunque generalmente crecen en términos absolutos con el ingreso, no muestran en términos relativos una tendencia tan sostenida como en el caso de la alimentación. Las diferentes condiciones en las cuales una familia pueda ocupar una casa (propietario, inquilino, huésped, etc.) así como las variaciones en cuanto al concepto de mantenimiento del hogar y al valor de las viviendas entre las ciudades, inciden de distinta manera en la proporción del gasto que asignan a esta finalidad los diversos estratos de ingresos. Esta proporción fluctúa entre 12.3 por ciento (Fortaleza) y 30.1 por ciento (Curitiba) en las familias con menos de 150 000 cruceros; entre 15.7 por ciento (Belem) y 25.2 por ciento (Sao Paulo) para las familias que perciben entre 350 000 y 800 000 cruceros; y entre 15.9 por ciento (Curitiba) y 34.5 por ciento (Sao Paulo) en las familias de más alto ingreso. Llama la atención que en el estrato de ingreso más alto en Sao Paulo la proporción del gasto en habitación (34.5 por ciento) supera la destinada a la alimentación (23 por ciento).

Los gastos en bienes manufacturados con un grado avanzado de elaboración constituyen una de las ilustraciones más elocuentes sobre la incidencia de la estructura distributiva del ingreso en la composición de la demanda. El item "artículos de casa" - que incluye aparatos eléctricos, radios, refrigeradores, lavadoras, utensilios diversos, instrumentos musicales, muebles - absorbió no más del 10.8 del gasto total en las dos primeras

/categorías socioeconómicas,

categorías socioeconómicas, que abarcan a un 40.7 por ciento de las familias urbanas, y no más del 6.4 por ciento en las ciudades del interior de Sao Paulo. Sólo el 11.1 por ciento y 3.1 por ciento respectivamente de los domicilios del Nordeste poseen radio y refrigerador, en tanto que los porcentajes correspondientes alcanzan a 53.8 por ciento y a 16.4 por ciento en el sur, que tiene el más alto ingreso medio en el Brasil, y en el norte y centro oeste al 17.5 y 4.9 por ciento. Esas desigualdades en la distribución regional de la propiedad de artefactos eléctricos parecen aún más acentuadas entre las zonas urbanas y rurales de las regiones, a la par que siguen mostrando una estrecha correlación con el nivel del ingreso medio regional. La proporción de los domicilios rurales con radio es baja respecto de la registrada en las ciudades, salvo en el sur donde alcanza a un 26.6 por ciento. En general, por cada hogar rural con radio se cuentan entre 3 y 19 domicilios urbanos. La relación más alta entre las zonas rurales y urbanas se encuentra en el nordeste (1 a 19) y la más baja en el sur (1 a 3), advirtiéndose que la proporción de los hogares rurales con radio en esta última región (26.6 por ciento) es casi igual a la registrada en las ciudades del nordeste (28.2 por ciento). Desniveles similares se observan en la posesión de refrigeradores. La proporción de los hogares rurales con refrigerador oscila entre 0.2 por ciento (nordeste) y 0.9 por ciento (norte y centro oeste), y alcanza a un 2.6 por ciento en el sur; en la ciudad, la proporción correspondiente fluctúa entre 8.1 por ciento (nordeste) y 10.6 por ciento (norte y centro oeste), y alcanza su nivel máximo en el sur (27.5 por ciento). Por cada hogar rural con refrigerador se registran entre 11 y 40 domicilios urbanos, correspondiente la primera relación al sur y la segunda al nordeste.

Los gastos en vestuario, en términos absolutos y relativos, muestran en la mayoría de las ciudades una relación directa con el nivel de ingreso, por lo menos hasta los estratos con 2 500 000 cruceros o más. La proporción que absorben del ingreso familiar oscila entre 1.7 por ciento (Sao Paulo) y 10 por ciento (Río de Janeiro) en las familias con menos de 150 000 cruceros; entre 2.9 por ciento (Sao Paulo y ciudades del interior) y 12.1 por ciento (Curitiba) en la segunda categoría socioeconómica; entre 8.1 por ciento (Belem) y 15 por ciento (Sao Paulo) en los tramos de ingresos que van de 350 000 a 800 000 cruceros; y entre 8.6 por ciento y 22.6 por ciento en los estratos de ingresos más altos en Belem.

/Los otros

Los otros ítems de gastos (cuidado personal, recreo, educación), que en alguna medida pueden considerarse como suntuarios, crecen con el nivel de ingreso y absorben hasta un 22.5 por ciento del gasto total en los grupos de mayores ingresos en Recife. Los gastos en transporte aumentan en valores absolutos paralelamente al ingreso, pero su evolución es un poco discontinua en términos de sus valores relativos, aunque en general la proporción del gasto total absorbida por ese rubro es más elevada en los estratos de ingresos altos que en los bajos.

En síntesis, los mecanismos del endeudamiento en las familias pobres y del ahorro en los grupos pudientes, no atenúan significativamente las grandes diferencias en la distribución de los gastos resultantes del reparto muy desigual del ingreso.

De otra parte, las diferencias de niveles de vida entre los segmentos socioeconómicos, parecerían insinuar que ese grado de desigualdad en la distribución del ingreso no constituye ni social ni económicamente una condición necesaria para acrecentar la formación de capital. El cotejo de los niveles de ahorro con los de ingreso no indica una relación directa entre ambas variables, ni entre las ciudades ni entre las distintas categorías socioeconómicas. La participación media del ahorro en el ingreso fluctúa entre 3.9 por ciento (Salvador) y 12.6 por ciento (Sao Paulo) en las capitales estatales, y la proporción es más elevada en las ciudades del interior, donde oscila entre 13.2 por ciento y 19.9 por ciento. Dentro de cada ciudad, el coeficiente de ahorro no muestra tampoco una relación bien definida con el nivel de ingreso. Si bien, en general, los grupos con 800 000 cruceros y más ahorran una mayor parte de su ingreso que las demás categorías socioeconómicas, se registran apreciables discontinuidades; en Recife, por ejemplo, las familias cuya renta media oscila entre 350 000 y 800 000 cruceros ahorran más en términos relativos y absolutos que ciertos grupos de mayor renta; y en Belo Horizonte hay desahorro en las familias con una renta media que oscila entre 800 000 y 1 200 000 cruceros, mientras el coeficiente de ahorro es de un 2.3 por ciento en la segunda categoría socioeconómica.

III. CRECIMIENTO ECONOMICO Y DISTRIBUCION DEL INGRESO: EL CASO DE MEXICO

A los fines del análisis de la distribución del ingreso, el caso de México es particularmente interesante por la posibilidad que ofrece de apreciar el problema en una perspectiva de tiempo más amplia que lo que puede hacerse para la mayoría de los demás países latinoamericanos. Con distinto grado de amplitud y detalle, las estimaciones sobre la distribución del ingreso permiten formarse una idea de los cambios principales ocurridos en el período 1940-64 coincidente con una etapa en que el desarrollo de la economía mexicana ha sido relativamente rápida y sostenida, y en que la estructura económica del país ha experimentado importantes modificaciones.

El objetivo del presente capítulo es precisamente derivar de esas informaciones disponibles algunas ilustraciones sobre la forma en que tienden a plantearse en algunas economías latinoamericanas las relaciones entre crecimiento económico y distribución del ingreso. En otras palabras, no se propone como finalidad principal un análisis del problema distributivo en el caso particular de México, sino utilizar esos antecedentes examinándolos desde el ángulo más restringido de una comparación entre el aumento y cambios de estructura del producto nacional y sus repercusiones sobre la distribución, así como de los efectos de determinadas medidas generales o específicas de la política económica seguida en ese período.

Para ello, se resumirán brevemente los rasgos actuales de la distribución del ingreso y luego se examinarán sus cambios en el contexto del desarrollo, distinguiendo algunos subperíodos que parece aconsejable separar en razón de las características del proceso, del grado de ingerencia de la política distributiva o de la naturaleza y detalle de la información disponible.

/1. Las

1. Las características de la distribución en años recientes

Las informaciones más recientes se refieren a la distribución por tramos del ingreso personal disponible, consideran a la familia como unidad perceptora y corresponden a los años 1963-64. Otros antecedentes complementarios permiten combinar la distribución por niveles con clasificaciones adicionales de las familias según categorías socioeconómicas y sectores de actividad .

De acuerdo a esas informaciones el 50 por ciento de las familias de más bajo ingreso absorbió en 1963-64 un 15.4 por ciento del ingreso total. El ingreso medio anual por familia de esta categoría resulta ser del orden de los 4 750 pesos (unos 380 dólares al tipo de cambio oficial) y representa 31 por ciento del promedio del país por familia. Dentro de este amplio sector, sólo la mitad alcanzaría al ingreso medio nacional, en tanto que el 20 por ciento comprendido en los dos tramos inferiores percibiría apenas 3.6 por ciento del ingreso nacional y su ingreso medio por familia no sería superior a los 220 dólares por año, suma que queda muy debajo de la que recibirían como asalariados permanentes bajo condiciones de aplicación efectiva de las disposiciones legales sobre remuneración mínima.[32/]

El 30 por ciento siguiente de las familias recibe 11.8 por ciento del ingreso total, con un ingreso promedio de 470 dólares y uno máximo de 670 dólares anuales por familia.

Atendiendo a su posición ocupacional, en ese 50 por ciento de familias de ingreso inferior quedan comprendidos 62 por ciento de las familias obreras y 53 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, procedentes en su mayor parte de la agricultura, construcción, comercio y servicios personales. Se ubican también en esa categoría el 13 por ciento de los empleados - principalmente los ocupados en el sector agrícola, que tienden a situarse en el 4° y 5° deciles - y el 35 por ciento de los patrones-empresarios, provenientes casi todos de la agricultura y los servicios (pequeños propietarios agrícolas y familias que trabajan pequeños establecimientos comerciales minoristas).

32/ El salario mínimo diario fijado para el período 1964-65 fue de 16 pesos en las ciudades y 13.5 pesos en las zonas rurales (véase "La Revolución Mexicana en cifras", Nacional Financiera S.A., México, D.F., 1965), y el número medio de trabajadores por familia de 1.55 personas.

/La segunda

La segunda categoría socioeconómica, constituida por el 30 por ciento de las familias (6°, 7° y 8° decil), percibe el 26.1 por ciento del ingreso total; su ingreso medio es similar al promedio del país y representa en términos absolutos una renta anual de 1 070 dólares por familia, alcanzando hasta 1 730 dólares el límite máximo de la escala correspondiente. En ella queda comprendido el 31 por ciento de las familias obreras, que perciben 42 por ciento de los salarios totales y se ocupan principalmente en los sectores de minería, manufactura, petróleo y electricidad, como también 25 por ciento de las familias de trabajadores independientes. En ambos casos, sus ingresos medios son superiores a los de sus respectivas categorías funcionales. Lo contrario ocurre con los empleados y los patrones-empresarios que forman parte de estos tramos de ingreso. El 41 por ciento de los primeros, procedentes principalmente de la agricultura y los servicios, perciben sólo 20 por ciento de los sueldos totales, en tanto que 27 por ciento de los últimos, correspondientes a iguales sectores, perciben el 15 por ciento del total de los ingresos provenientes de la propiedad, o sea que ambos pertenecen a los estratos modestos de sus categorías respectivas.

La tercera categoría, integrada por el 15 por ciento de las familias del 9° decil y primera mitad del décimo, incluye a empleados (32 por ciento) y patrones-empresarios (26 por ciento), con rentas medias que apenas superan los promedios correspondientes a sus grupos respectivos. Quedan también comprendidos en esos tramos un 6.9 por ciento de las familias obreras de alto salario (perciben el 20 por ciento de los salarios totales) procedente de los sectores de la minería, manufactura, transportes y electricidad, y un 17 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, dedicados principalmente al transporte y otros servicios.

El 5 por ciento de las familias más ricas percibió en 1963-64 un 29 por ciento de la renta total, lo que en términos absolutos significó un ingreso medio anual de 7 200 dólares por familia. Quedan comprendidos en esta categoría un 14 por ciento de los empleados y 12 por ciento de los patrones-empresarios, a quienes correspondió 42 por ciento de los sueldos y 49 por ciento de los ingresos de la propiedad respectivamente. El pequeño número de familias obreras (0.6 por ciento) y de trabajadores por cuenta propia (5.5 por ciento) que alcanzan

/estos niveles

estos niveles disfrutan de ingresos medios que representan entre 6 y 45 veces la renta media de sus grupos ocupacionales respectivos. En el extremo de la escala, el 1 por ciento de las familias de ingresos más altos absorbió el 12 por ciento del total del ingreso personal.

El cuadro 38 resume estos antecedentes, que en definitiva ofrecen los rasgos esenciales para caracterizar las modalidades de la distribución del ingreso de México en períodos recientes. Esas mismas informaciones y otras complementarias permiten además poner de manifiesto otros aspectos relevantes de la distribución particularmente por lo que toca a los efectos de las diferencias del ingreso medio por sectores y de las disparidades en la distribución regional del ingreso.

Como otras economías latinoamericanas, la de México se caracteriza por fuertes diferencias sectoriales de productividad. En años recientes, el producto por persona ocupada en la agricultura ha representado menos de un tercio del promedio nacional y bastante menos de un quinto del correspondiente al conjunto de los sectores no agrícolas. También entre estos últimos se constatan diferencias pronunciadas, si bien suelen quedar encubiertas por un grado excesivo de agregación o una separación insuficiente de actividades y estratos tecnológicos que se agrupan en cada uno de ellos (artesanía e industria fabril, servicio doméstico y servicios calificados, etc.). Es obvio que tales diferencias tienen que reflejarse también en las cifras de la distribución por sectores del ingreso personal.

En el cuadro 39 se recoge información sobre los niveles del ingreso familiar por sectores y categorías funcionales. Puede observarse que las diferencias sectoriales resultan ser mucho menores que las que acaban de mencionarse a propósito del producto por persona ocupada; en particular, el ingreso medio por familia agrícola se acerca a los dos tercios del promedio nacional. Además del distrito origen de las informaciones estadísticas básicas - estimaciones macroeconómicas en un caso y encuestas a unidades familiares en el otro - otros factores conceptuales y reales contribuyen a explicar esa discrepancia. En primer lugar algunas magnitudes que se deducen del producto bruto para llegar al nivel del ingreso privado - principalmente las depreciaciones - son relativamente

/Cuadro 38

Cuadro 38

MEXICO: CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL EN 1963-64

Porcentaje de familias en orden creciente de ingreso	Porcentaje de ingreso personal total	Ingreso medio anual (dólares) a/	Categoría socio-económica y condición ocupacional de las familias integrantes de cada tramo
A. Primer 50%	15.4	380	a) 62 por ciento de las familias obreras, principalmente de la agricultura y los servicios personales.
20 por ciento inferior	3.6	220	b) 53 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, en su mayor parte de la agricultura, comercio y servicios.
30 por ciento siguiente	11.8	470	c) 13 por ciento de los empleados, principalmente agrícolas.
			d) 35 por ciento de los patrones-empresarios, formado por pequeños propietarios agrícolas y pequeños comerciantes.
B. 30% siguiente	26.1	1 070	a) 31 por ciento de las familias obreras, principalmente de minería, manufactura, petróleo y electricidad.
			b) 25 por ciento de los trabajadores independientes.
			c) 41 por ciento de los empleados, que perciben sólo 20 por ciento de los sueldos totales
			d) 27 por ciento de los patrones-empresarios, principalmente de la agricultura y servicios.
C. 15% siguiente	29.5	2 500	a) 6.9 por ciento de las familias obreras que perciben 20 por ciento de los salarios totales.
			b) 17 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, principalmente del transporte y otros servicios.
			c) 16 por ciento de los empleados.
			d) 26 por ciento de los patrones-empresarios.
D. 5% superior	29.0	7 200	a) 0.6 por ciento de las familias obreras.
1 por ciento más alto	12.0		b) 5.5 por ciento de los trabajadores por cuenta propia.
			c) 14 por ciento de los empleados que perciben el 42 por ciento de los sueldos totales.
			d) 12 por ciento de los patrones-empresarios que perciben el 49 por ciento de los ingresos de la propiedad.

Fuente: Véase la sección pertinente del Anexo.

a/ Al tipo de cambio oficial de 12.5 pesos por dólar.

/Cuadro 39

Cuadro 39

MEXICO: INGRESO MEDIO FAMILIAR POR SECTORES Y CATEGORIAS FUNCIONALES, 1963-64

(Pesos por mes)

	Promedio nacional	Obreros	Empleados	Trabajadores por cuenta propia	Patrones-empresarios
Total del país	1 278	792	2 410	1 943	5 853
Sectores:					
Agricultura y ganadería	818	501	1 180	1 104	1 533
Minas y cantinas	1 837	1 550	2 587	3 244	...
Industria manufacturera	1 627	1 169	3 269	1 964	7 106
Construcción	1 950	716	2 810	2 472	12 780
Electricidad, gas y agua	1 713	1 399	2 107	1 605	...
Comercio	1 716	1 282	2 285	1 485	5 968
Transportes y comunicaciones	1 441	1 223	1 566	1 990	4 260
Servicios	1 726	799	2 431	2 398	24 921

Fuente: Véase la sección correspondiente del Anexo.

/mucho más

mucho más importantes en los sectores no agrícolas; y segundo, el ingreso medio familiar incluye ingresos secundarios percibidos por otros miembros de la familia, que son relativamente mayores en el caso de la agricultura. Esta última consideración queda apoyada por el hecho de que la ocupación en el sector agropecuario representa alrededor de 53 por ciento de la población activa total, en tanto que en términos de familias representa sólo 43 por ciento del total, lo que quiere decir que es considerablemente más alto el número de dependientes de la familia agrícola que se incorpora a la fuerza de trabajo.

Los efectos sobre la distribución total de las diferencias de ingreso medio familiar por sectores y categorías funcionales se ven acentuadas por la estructura también diferente de la ocupación dentro de cada sector de actividad (véase el cuadro 40). El 42.1 por ciento de las familias obreras se ocupan en la agricultura, y sólo el 5.6 por ciento de las familias de empleados, en tanto que la participación de unas y otras en la ocupación total es de 48.7 y 14.8 por ciento respectivamente, con las consecuencias sobre el ingreso medio sectorial derivadas del hecho de que la remuneración media por familia de empleados es entre 2 y 3 veces las de una familia obrera. De otra parte, la agricultura absorbe un 63.5 por ciento de los trabajadores por cuenta propia, que constituyen la categoría de más bajo nivel de ingreso medio familiar con excepción del estrato obrero, y por último, la proporción relativamente alta de patrones-empresarios dedicados a labores agrícolas tiene una significación cualitativa distinta a la de otros sectores de actividad pues incluye un alto número de pequeños propietarios; de ahí que mientras en el caso de las familias obreras el ingreso medio en la agricultura equivalga a alrededor de 60 por ciento del promedio total obrero, en esta última categoría representa menos de un tercio del ingreso medio del grupo.

Lo anterior conduce a importantes diferencias en los niveles de ingreso medio en las zonas rurales y urbanas: el ingreso medio familiar rural representa sólo 43 por ciento del ingreso urbano correspondiente, y 58 por ciento del ingreso familiar promedio del país. Pero no se trata sólo de diferencias de ingreso medio sino también de características bien distintas de los respectivos esquemas distributivos. Las cifras contenidas en el cuadro 41 señalan

/Cuadro 40

Cuadro 40

MEXICO: ESTRUCTURA DE LA OCUPACION POR SECTORES DE ACTIVIDAD, 1963-64

(Porcentajes del total de familias)

	Total	Obreros	Empleados	Trabajadores por cuenta propia	Patrones-empresarios	Ayudantes familiares
A. Composición de la ocupación total	100.0	48.7	14.8	31.7	1.9	2.9
B. Estructura ocupacional por sectores						
Agricultura y ganadería	42.7	42.1	5.6	63.5	51.7	9.9
Minas y canteras	0.6	0.9	0.7	0.1	...	-
Industria manufacturera	14.9	23.6	11.9	4.1	19.0	0.5
Construcción	4.7	8.6	1.5	0.8	0.8	0.9
Electricidad, gas y agua	0.6	0.6	1.7	0.2	...	-
Comercio	11.0	2.7	13.5	23.2	14.1	0.8
Transportes y comunicaciones	2.9	3.9	3.8	1.1	1.9	-
Servicios	22.6	17.6	61.3	7.0	12.5	87.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

/Cuadro 41

MEXICO: DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR URBANO Y RURAL, 1963-64

Tramos de renta familiar (en pesos mensuales)	País			Sector urbano					Sector rural				
	Familias		Ingreso medio mensual (pesos)	Familias		Ingreso		Ingreso medio mensual (pesos)	Familias		Ingreso		Ingreso medio mensual (pesos)
	Porcentaje	Porcentaje acumulado		Porcentaje	Porcentaje acumulado	Porcentaje	Porcentaje acumulado		Porcentaje	Porcentaje acumulado	Porcentaje	Porcentaje acumulado	
Hasta 205	10	10	190	4.3	4.3	0.5	0.5	205	15.5	15.5	3.4	3.4	162
206 a 315	10	20	270	6.4	10.7	0.9	1.4	240	15.5	31.0	5.9	9.3	280
316 a 430	10	30	395	6.3	17.0	1.4	2.8	375	14.5	45.5	7.7	17.0	390
431 a 560	10	40	485	9.4	26.4	2.7	5.5	495	12.8	58.3	8.0	25.0	465
560 a 700	10	50	625	9.1	35.5	3.5	9.0	650	10.2	68.5	8.5	33.5	615
701 a 900	10	60	765	10.5	46.0	5.0	14.0	820	9.5	78.0	10.0	43.5	775
901 a 1 200	10	70	1 035	11.0	57.0	5.9	19.9	920	7.0	85.0	9.0	52.5	950
1 201 a 1 800	10	80	1 535	15.3	72.3	14.6	34.5	1 620	7.2	92.2	14.5	67.0	1 485
1 801 a 2 900	10	90	2 175	12.9	85.2	16.7	51.2	2 200	4.8	97.0	13.5	80.5	2 075
2 901 y más	10	100	5 305	14.8	100.0	48.8	100.0	5 630	3.0	100.0	19.5	100.0	4 800
Total													
4 301 y más	5		7 410	8.3		35.0		7 200	1.0		11.0		8 120
9 401 y más	1		15 335	1.7		12.0		12 045	0.2		6.8		25 090
Ingreso medio familiar (pesos mensuales)			1 278					1 706					738

una concentración mucho mayor de las familias agrícolas en los tramos bajos de ingreso, en tanto que - no obstante el menor ingreso medio - un pequeño número de familias ocupadas en esta actividad alcanzan niveles de renta superiores a los de las familias urbanas de altos ingresos. Por ejemplo, el 10 por ciento del total de familias de ingreso inferior queda formado por sólo 4.3 por ciento de las familias urbanas y 15.5 por ciento de las familias rurales; consideradas la mitad de las familias de ingresos menores, corresponderían al 35.5 por ciento de las urbanas y al 68.5 por ciento de las rurales. En el otro extremo, al 1 por ciento de las familias de ingresos más altos se incorpora 1.7 por ciento de las familias urbanas y 0.2 por ciento de las familias rurales, pero el ingreso medio de estas últimas es igual a más del doble de las primeras.

Esto último no implica necesariamente una desigualdad mayor en el campo que en la ciudad. Atendiendo a la distribución relativa del nivel de vida promedio, o del ingreso medio en cada zona, se observa que la desigualdad es menor en el campo que en la ciudad, aunque dicho nivel de vida sea más bajo en aquél que en ésta. La proporción de las familias que accede al ingreso medio es mayor en la primera zona (31.5 por ciento) que en la segunda (27.7 por ciento), de modo que la proporción del ingreso que tendría que redistribuirse para lograr la perfecta ingualdad es menor en el campo (35 por ciento) que en la ciudad (38 por ciento). Las causas de esa menor desigualdad de la distribución del ingreso rural podrían radicar tanto en el nivel ya bajo del ingreso medio como por la menor dispersión de la productividad resultante de la escasa diversificación de la economía. De otra parte, en el patrón de la distribución del ingreso rural la desigualdad proviene fundamentalmente de las grandes diferencias de remuneración entre el trabajo y el capital: los ingresos en los tramos de renta rural inferiores a 1 000 pesos están constituidos en más del 60 por ciento por sueldos y salarios, y los ingresos mixtos de los imdependientes entran en ellos en una proporción bastante considerable; en cambio, en los altos tramos superiores a 3 000 pesos mensuales, los ingresos provienen entre un 60 por ciento y un 100 por ciento de las rentas de las empresas agrícolas y de capital e inversión.

/A las

A las diferencias señaladas en los niveles y distribución del ingreso urbano y rural se superponen otras diferencias pronunciadas en cuanto al ingreso medio y al patrón de la distribución por regiones. Una investigación referida a fecha anterior (1956) concluía que tres de las seis zonas en que se dividió el país absorben el 68 por ciento del ingreso personal total. Tomado como base de referencia el ingreso medio del Distrito Federal, el de las regiones Pacífico Sur y Centro representan sólo 35 por ciento de aquél, proporción que alcanza a 54 por ciento en las zonas Norte y Golfo de México y 93 por ciento en la del Pacífico Norte. En las zonas de más alto ingreso medio (Distrito Federal y Pacífico Norte), entre 50 y 54 por ciento de las familias disponían de un ingreso superior a 750 pesos mensuales, nivel que alcanzaba sólo el 14 por ciento de las familias en las zonas más pobres (Centro y Pacífico Sur).

Las disparidades regionales y las diferencias sectoriales de productividad, ingreso medio y módulo distributivos, constituyen pues, factores de notoria influencia en las características de la distribución del ingreso a nivel nacional. Con todo, la posición de determinadas unidades perceptoras en la escala del ingreso total queda influida no tanto por el origen sectorial de su renta como por su posición ocupacional en el sector respectivo. En efecto, de los antecedentes expuestos cabe en definitiva apoyar las siguientes conclusiones:

a) En todos los sectores del ingreso medio de las familias obreras es inferior al de las demás categorías ocupacionales y al promedio del sector. Aunque la variación intersectorial de dicho ingreso suele ser alta (por ejemplo de 1 a 3 entre una familia obrera del sector agropecuario, y otra en minas y canteras), dichas familias tienden, en general, a ubicarse en los bajos tramos de renta. Además, un 68.3 por ciento de ellas se concentra en los sectores de la agricultura, la construcción y los servicios en los que en el salario medio es más bajo;

b) a la inversa, el sueldo medio presenta menos desviaciones entre los sectores y resulta en todos los casos superior al ingreso medio sectorial. Dos órdenes de hechos propenden a fortalecer la posición de las familias de empleados en la escala del ingreso total. Por una parte, un 87 por ciento de ellas se concentra en los sectores con ingreso medio superior al promedio

/del país.

del país. Por la otra, aún en las actividades de baja renta media, el intervalo de mayor concentración de las familias de empleados se sitúa al nivel de los tramos de ingresos correspondientes por lo menos al 7° decil en la distribución total. Eso explica que sólo un 2.7 por ciento de las familias de empleados forman parte del 20 por ciento más pobre de la población total, en tanto que el 26 por ciento de ellas integran el decil más alto;

c) como en el caso de los empleados, los trabajadores por cuenta propia perciben una renta media superior al promedio de todos los sectores (con excepción del comercio) y al promedio del país, aunque inferior al sueldo medio. Sin embargo, de manera similar a los obreros, la gran concentración de las familias de trabajadores por cuenta propia (un 86.7 por ciento) en los sectores donde tienen el menor ingreso medio (agricultura y comercio) incide negativamente en su posición relativa en la escala del ingreso total, aunque en las demás actividades el resto de esta categoría tiende a ubicarse en los tramos de ingreso correspondientes a los 8° y 9° deciles, y aun al decil más alto en los sectores construcción y otros servicios;

d) el ingreso medio de los empresarios-patrones es en todos los casos superior al promedio del sector correspondiente, por lo que esta categoría tiende por lo general, a colocarse en los tramos más altos de ingreso, correspondientes a los últimos deciles. Las diferencias intersectoriales son sin embargo, muy pronunciadas, hasta el punto de que llegan a registrarse relaciones de 1 a 16 entre el ingreso medio de esta categoría en la agricultura y los servicios respectivamente, y difieren también considerablemente los módulos de distribución de esta categoría de uno a otro sector de actividad económica.

Cabría finalmente, confrontar este conjunto de antecedentes sobre la distribución del ingreso con los respectivos niveles de gastos, su distribución entre ahorro y gasto corriente y la composición del consumo por tipo de bienes y servicios. Como es lógico, cabría esperar que las diferencias en términos de ingreso entre las familias de distinta posición aparezcan atenuadas cuando se trata de los respectivos niveles de consumo, ya que los perceptores de ingreso de los tramos más altos están en situación

/de destinar

de destinar al ahorro una proporción más alta de su ingreso, posibilidad prácticamente inexistente para las familias que se ubican en los tramos inferiores. Desafortunadamente, la encuesta de ingreso y gastos no permite apoyar conclusiones significativas a ese respecto.

Como es frecuente, a los niveles inferiores de ingreso se registra una tendencia a exagerar los niveles de gastos, cuyas cifras suelen exceder en mucho a las del ingreso declarado, lo que conduce a mostrar un apreciable desahorro familiar. A la inversa, en los estratos superiores, las declaraciones suelen envolver una importante subestimación de los gastos, y a insinuar por lo tanto, proporciones de ahorro muy elevadas, aun considerando que en muchos casos no se trata propiamente de ahorro personal, sino de empresas familiares derivados de la actividad productiva de los trabajadores por cuenta propia.

Dejando pues, de lado ese aspecto en que las cifras serían de dudosa interpretación o confiabilidad, la información adicional que parece pertinente recoger se refiere a la composición de los gastos que se asocia a los distintos niveles de ingreso y categorías socioeconómicas de la población. Las cifras correspondientes se resumen en el cuadro 42, y ofrecen al menos indicaciones generales acerca de las consecuencias de las características distributivas del ingreso sobre la composición del consumo, el mercado interno y en último término la estructura de la capacidad productiva de la economía nacional.

/Cuadro 42

Cuadro 42

MEXICO: COMPOSICION DE LOS GASTOS MENSUALES POR FAMILIA, SEGUN NIVELES DE INGRESO, 1963

Tramos de renta familiar mensual (pesos)	Composición porcentual del gasto mensual = 100							
	Alimentación	Ropa y calzado	Habitación y alumbrado	Vehículos, muebles, aparatos domésticos	Educación	Atención médica	Pagos a servicio doméstico	Otros gastos
Hasta 300	64.6	12.5	12.1	1.1	0.9	3.4	0.0	5.4
301 a 600	61.6	12.4	12.5	1.6	1.4	4.2	0.0	6.3
601 a 1 000	56.8	13.2	13.9	3.0	1.2	4.1	0.1	7.7
1 001 a 1 500	52.1	12.7	14.1	4.2	2.4	4.7	0.1	9.7
1 501 a 3 000	44.0	14.9	15.1	6.1	2.5	4.2	0.8	12.4
3 001 a 4 500	39.0	12.8	14.5	6.7	3.9	3.3	1.5	18.3
4 501 a 6 000	32.1	14.0	16.9	9.9	2.9	3.6	2.3	18.3
6 001 a 10 000	22.8	13.8	18.9	13.8	3.9	2.2	3.2	21.4
10 001 y más	21.3	12.1	24.0	8.0	7.3	2.2	4.6	20.5
Total	46.8	13.5	15.0	5.4	2.5	3.8	1.0	12.0
Familias de obreros	56.3	13.3	13.4	3.2				13.8
Trabajadores por cuenta propia	47.3	13.0	13.3	7.0				19.4
Empleados	36.5	14.3	17.9	6.4				24.9
Patrones-empresarios y ayudantes y familiares	33.6	12.0	19.0	6.8				28.6

/2. Principales

2. Principales cambios en la estructura de la economía y la distribución del ingreso a partir de 1940

Una interpretación ordenada de las características presentes de la distribución del ingreso a que se ha hecho referencia requeriría analizar con cierto detenimiento los rasgos esenciales de la evolución histórica de la economía mexicana. Tal exigencia rebasa sin embargo las posibilidades de este estudio, a cuyos fines las consideraciones habrán de limitarse a algunos antededentes ilustrativos de esa evolución a partir de 1940, procurando identificar aquellos factores que han influido más directamente sobre la distribución.

Hacia 1940, el producto nacional bruto del país equivalía a unos 135 dólares por persona al año. La estructura de la economía se caracterizaba por una ponderación relativamente alta del sector agropecuario (casi 23 por ciento del producto global), a la que se asociaba una proporción mucho mayor del empleo agrícola en la ocupación total (cerca de 65 por ciento) y, en consecuencia, un alto predominio de la población rural. Desde varios años antes, se habían logrado condiciones de estabilidad institucional y continuidad política, favorables a la consolidación de los cambios a que abrió paso la revolución iniciada en 1910. Tal fue en particular el caso de la reforma agraria, de profundas repercusiones en la evolución económica y social posterior del país, y la acción pública encaminada a fortalecer y diversificar la infraestructura económica e impulsar determinados sectores estratégicos para el desarrollo del país.

En esas bases se apoyó lo que ha resultado ser una de las tasas más rápidas y sostenidas de crecimiento económico entre los países latinoamericanos, aparejada de importantes cambios en la estructura de la economía y mejoramientos apreciables en las condiciones medias de vida de la población. Entre 1940 y 1964, la tasa de mortalidad se redujo de 23 a 10 por mil y la esperanza de vida al nacer aumentó de 38 a 63 años, como resultado de los mayores niveles de ingreso y mejoramientos sustanciales en los servicios de salud pública. Aunque ello originó una aceleración del crecimiento demográfico - a una tasa superior al 3 por ciento anual, una de las más altas del mundo - el crecimiento del producto global fue suficientemente intenso como

/para permitir

para permitir que en ese cuarto de siglo más que duplicara el nivel del ingreso por habitante. Al mismo tiempo, la población urbana llegó a representar más de la mitad de la población total, frente a una proporción apenas superior a un tercio a comienzos del período.

Los cuadros 43 y 44 ponen de manifiesto la magnitud de los cambios que ocurrieron en dos aspectos básicos de la economía: la composición sectorial del producto y la distribución por sectores de la población activa. En general, los cambios más significativos consistieron en la creciente importancia relativa que fueron cobrando sectores de más alta productividad, y el desplazamiento relativo de fuerza de trabajo hacia esos mismos sectores, caracterizados por mayores niveles de ingreso por persona ocupada. Por ejemplo, entre los años extremos de 1940 y 1964, la proporción del producto generado en el sector agropecuario disminuyó desde casi 23 a 17.5 por ciento, y la proporción de empleo en el mismo sector lo hizo desde 64.7 a 52.3 por ciento; en cambio, la actividad manufacturera aumentó su contribución al producto total desde 17.7 a 24.9 por ciento, y a la absorción de mano de obra desde 8.9 a 14.6 por ciento.

Cambios tan acentuados en la composición sectorial del producto y la ocupación han envuelto modificaciones también apreciables en la distribución del ingreso. Sin embargo, para evaluar adecuadamente sus efectos no resulta suficiente la consideración de esas tendencias globales; se hace necesario, además, examinar algunas características del desarrollo interno de cada uno de los principales sectores de actividad económica.

En la agricultura, la continuación y extensión del proceso de reforma agraria se tradujo en nuevas modificaciones del carácter de la población agrícola, transformando mayores contingentes de asalariados en pequeños propietarios o ejidatarios. De otra parte, el mejor uso de los recursos internos y condiciones propicias de la demanda exterior favorecieron una rápida expansión de exportaciones agropecuarias, con altos niveles de capitalización y eficiencia, en tanto que se rezagó la absorción de progreso técnico en el resto del sector, lo que motivó una creciente diferenciación entre la agricultura moderna encaminada principalmente a la exportación y la agricultura tradicional de consumo interno. Persistieron, además, importantes

/Cuadro 43

Cuadro 43

MEXICO: CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA SECTORIAL DEL PRODUCTO BRUTO INTERNO A PRECIOS DE MERCADO, 1940-64

	Composición sectorial del producto (porcentajes)						Tasas de crecimiento (promedios anuales)		
	1940 a/	1950 b/	1957	1960	1963	1964	1959-64	1940-50	1950-57
Agricultura	22.9	22.5	20.3	18.8	18.0	17.5	4.4	6.1	4.9
Minería	4.5	3.0	2.4	2.2	1.9	1.8	1.1	2.1	3.2
Energía, petróleo y derivados	3.7	3.6	3.9	4.4	4.3	4.7	7.2	6.1	7.4
Industria	17.7	20.6	21.7	23.0	24.0	24.9	8.3	7.9	7.3
Construcción	5.0	3.1	3.6	3.5	3.6	3.8	9.5	4.1	8.6
Transportes y comunicaciones	4.0	4.9	5.2	4.9	4.5	4.3	3.0	8.3	7.5
Comercio	25.1	26.1	25.7	25.8	25.7	25.9	6.8	6.7	6.1
Gobierno	3.3	3.2	2.9	2.7	2.8	2.8	6.7	5.8	5.0
Otras actividades	13.8	13.0	14.3	14.7	14.9	14.3	7.0	5.6	7.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	6.6	6.2	6.4

Total (millones de pesos de 1950)

a/ Basados en promedios centrados de 3 años - evaluación del plan de Acción Inmediata de México - Comité de los Nueve - Informe presentado al gobierno de México por el Comité ad hoc - agosto de 1964 - Cuadro I-1 pág. 28.

b/ A partir de 1950. Sección de Estadística CEPAL - México - Enero de 1965. Datos anuales.

/Cuadro 44

Cuadro 44

MEXICO: CRECIMIENTO Y CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, 1930-64

(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1930 a/	1940 b/	1950 b/	1957 c/	1960 a/	1964 a/	Tasas de crecimiento anual 1940-50	Tasas de crecimiento anual 1950-57
Distribución por sectores (porcentajes)								
Agropecuario	67.7	64.7	57.8	53.5	54.2	52.3	2.3	2.5
Minería	1.0	1.5	0.9	0.8	0.9	1.3	-1.4	1.2
Petróleo		0.3	0.3	0.4	0.3		4.2	7.2
Manufacturas	12.9	8.9	11.6	12.1	13.7	14.6	6.3	4.5
Energía eléctrica		0.2	0.3	0.3	0.4	0.4	10.8	3.6
Construcción		1.8	2.7	3.2	3.6	3.8	7.8	6.6
Comercio	5.0d/	9.2	7.9	9.1d/	9.5	9.7	2.0	5.4
Transportes y comunicaciones	2.0	2.5	2.5	3.5	3.2	3.3	3.5	8.9
Gobierno	2.9	3.2	3.4	3.5	4.4	14.6	3.9	4.3
Otras actividades	8.5	6.7	11.7	13.6	9.8		9.4	6.5
Números absolutos (miles de personas)								
Fuerza de trabajo		5 858.0	8 272.0	10 885.0	11 332.0	13 216.0	3.5	4.0
Población económicamente activa	5 352.0	5 917.0	8 345.0					

a/ "La Economía Mexicana en Cifras", Nacional Financiera, S.A. México D.F. 1965.
b/ Censo General de Población, 1940; 1950. Dirección General de Estadística.
c/ Ifigenia M. de Navarrete "La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico de México", México, D.F. 1960.
d/ Comercio y Finanzas.

/diferencias en

diferencias en el tamaño de las explotaciones, entre la propiedad particular mediana, del orden de las 100 hectáreas, los latifundios de la zona norte, con extensiones de 1 300 a más de 10 000 hectáreas en promedio, y la parcela ejidal, con un tamaño medio de unas 6.5 hectáreas.

En la industria manufacturera, las ramas que exhibieron mayor dinamismo corresponden a aquellas de mayor intensidad de capital, las que absorbieron núcleos más bien pequeños de población activa a altos niveles de productividad y remuneración, en tanto que la participación principal en el aumento del empleo continuó recayendo en las ramas en que es relativamente menor el producto generado por persona ocupada. Desde otro ángulo, al concentrar cerca de 80 por ciento del empleo industrial en el Distrito Federal y los Estados de México, Puebla, Nueva León, Coahuila y Jalisco, la expansión manufacturera tendió a acentuar las disparidades en los niveles del ingreso por regiones.

Buena parte del crecimiento de la población urbana en edad activa fue absorbido por servicios diversos, a niveles decrecientes de productividad, lo que debilitó la posición relativa de núcleos de población numéricamente importantes; en cambio, las propias exigencias del desarrollo fueron valorizando más las funciones profesionales y favoreciendo el ascenso relativo de los grupos correspondientes. En el comercio, una parte de la expansión tendió a concentrarse en empresas de gran tamaño, en desmedro de la posición relativa del pequeño comercio y los trabajadores por cuenta propia dedicados a esta actividad.

La acción pública en parte reforzó y en parte contrarrestó los efectos de esos cambios sobre las características de la distribución del ingreso. Las inversiones públicas en la infraestructura agrícola (obras de regadío, vías de acceso) favorecieron en mayor medida al estrato más moderno de la agricultura; las disposiciones de fomento industrial facilitaron la acumulación de utilidades y el mantenimiento de tasas relativamente altas de expansión en el nuevo núcleo de empresas modernas; y la participación directa del gobierno en la provisión de determinados servicios, y en la instalación y ampliación de empresas públicas, favoreció el ascenso en la escala de ingresos de un número creciente de profesionales y personal técnico. En otro

/sentido, cabe

sentido, cabe tener en cuenta las disposiciones sobre salarios mínimos, la extensión de los esquemas de seguridad social, la creciente provisión de servicios de educación y salud pública, y los programas oficiales de vivienda, así como los cambios en el régimen tributario y la política de ingresos públicos.

Tanto en la evolución de los factores propiamente económicos como en las características de la acción gubernativa, cabe observar ciertas diferenciaciones a lo largo del período comprendido entre 1940 y los años recientes, que se han traducido en efectos también distintos sobre la distribución del ingreso por niveles y categorías socioeconómicas de la población.

En la década de los años 40, los cambios se originaron principalmente en la evolución agrícola, y en menor medida la del comercio. Fue entonces relativamente mayor el cambio de status de asalariados agrícolas a la condición de pequeño propietario; y más rápida la diferenciación creciente entre la agricultura de exportación y la de consumo interno. Se acentuaron así las diferencias de posición relativa entre asalariados, pequeños productores y grandes propietarios: la de los primeros - si bien constituyeron una proporción decreciente de la población rural - se deterioró tanto en términos relativos como absolutos, mientras aumentó considerablemente la participación de los últimos en el total del ingreso agrícola. En el comercio, la inestabilidad monetaria favoreció una transferencia relativa de ingresos hacia las actividades de distribución, pero de ello no se beneficiaron tanto los pequeños comerciantes y trabajadores por cuenta propia como el pequeño sector de grandes empresas comerciales. Por su parte, fue moderada la expansión de los servicios públicos, como consecuencia de la prioridad que se otorgó a las inversiones directamente productivas, y débiles o ineficaces las medidas respecto de remuneraciones, beneficios de seguridad social y tributación. En síntesis, esos y otros factores se tradujeron en mayor desigualdad en la distribución del ingreso y alargamiento de las distancias entre las diferentes categorías socioeconómicas de la población, registrándose aumentos de la remuneración media de empresarios superiores a los aumentos promedios de los sueldos y salarios.

/En la

En la década de los años 50, no aparecen con igual fuerza nuevas transformaciones en el sector agrícola, y la mayor estabilidad no resulta igualmente propicia a la concentración de ingresos en las actividades comerciales; en cambio, se acentúan los efectos del desarrollo industrial sobre las características distributivas. En particular, la expansión manufacturera se tradujo en el acceso de un número creciente de personas activas a los tramos intermedios de ingreso, lo que a la par de contribuir a un mejoramiento de la distribución a nivel nacional trajo aparejado un distanciamiento creciente de niveles de ingreso entre distintos estratos del propio sector asalariado. Efectos similares tuvo el crecimiento rápido de otros sectores de productividad relativamente alta, como los de petróleo y energía, y determinados servicios urbanos.

Estas últimas tendencias generales se prolongan también en la primera parte de la década presente, pero a diferencia de períodos anteriores el rasgo característico en años recientes viene a ser que se fortalece la acción pública como factor de incidencia en las características distributivas. La prioridad otorgada hasta entonces a la inversión pública directamente productiva fue modificada deliberadamente con el objetivo de superar el relativo rezago en la provisión de servicios sociales; la política de salarios se orientó también con propósitos redistributivos; y las reformas tributarias significaron reforzar considerablemente su incidencia sobre los tramos superiores de la escala de ingresos.

En las secciones siguientes se analizará con mayor detenimiento el comportamiento de los factores más relevantes en cada una de esas etapas. Su resultado final, mirado el período 1940-64 en su conjunto, difícilmente puede caracterizarse en términos de un sólo indicador sobre la atenuación o aumento del grado de desigualdad. Las familias que se ubican en los tramos más altos de ingreso disminuyeron su participación en el ingreso total, y en medida bastante apreciable si se considera al 1 por ciento de los perceptores del nivel superior. Pero también perdieron participación relativa las familias de los tramos inferiores, es decir, el 50 por ciento constituido por las familias más pobres, y hasta hay indicaciones que permiten suponer que la pérdida fue no sólo relativa sino también absoluta para el 20 por ciento de las familias de ingreso inferior. Los dos grupos extremos confrontaron,

/por lo

por lo tanto, pérdidas de participación relativa en favor de categorías intermedias y una fracción creciente de las familias alcanzó ingresos iguales por lo menos al promedio del país. En cierto sentido, esto supone un mejoramiento de la distribución total a nivel nacional, pero no derivado exclusivamente de la menor participación de los perceptores de niveles más altos de ingreso, sino a costa también de un mayor empobrecimiento relativo de aquella quinta parte de la población que constituyen el tramo de ingresos más bajos en el país. Y supone también una mayor desigualdad en las distribuciones "internas" tanto del sector asalariado como de la categoría de empresarios y propietarios: en los primeros, por el creciente distanciamiento entre los asalariados agrícolas y urbanos, entre la mano de obra calificada y los obreros sin calificación, entre los que trabajan en actividades relativamente tradicionales y los que lo hacen en ramas o empresas más modernas; en los segundos, por un distanciamiento igualmente creciente entre pequeños y grandes productores agrícolas, entre artesanos o pequeños industriales y grandes empresas manufactureras, entre los trabajadores por cuenta propia de las zonas urbanas y los grandes establecimientos que se ocupan de la provisión de servicios similares, incluido el comercio.

/3. Crecimiento

3. Crecimiento económico y distribución del ingreso en el período 1940-1950

En la década de los 40 se produjeron cambios notorios en la distribución del ingreso en México, en gran medida como consecuencia de la intensidad y modalidades del crecimiento económico registrado en ese período. Tales cambios son susceptibles de apreciarse en su magnitud cuantitativa si se los refiere a la participación en el ingreso nacional de los distintos factores productivos, ya que no hay información disponible sobre las modificaciones que puedan haber tenido lugar en la distribución del ingreso por niveles.

A lo largo de ese decenio, el producto bruto interno registró una tasa media de crecimiento de 6.2 por ciento acumulativo anual, lo que representó un ritmo de aumento del producto por habitante superior al 3 por ciento por año y en términos absolutos un incremento de este último desde unos 135 dólares en 1940 a alrededor de los 185 dólares en 1950. Los principales sectores de actividad económica participaron de esa expansión global de la economía con intensidades que no difieren en medida sustancial, lo que atenuó los cambios en la estructura sectorial del producto que acompañaron ese crecimiento relativamente rápido: la contribución de la agricultura al producto total se mantuvo por encima del 22 por ciento, en tanto que los cambios más significativos se limitaron a una declinación en la importancia relativa de la minería (4.5 a 3 por ciento) y construcción (5.0 a 3.1 por ciento) y un aumento de la proporción correspondiente al sector de la industria manufacturera (17.7 a 20.6 por ciento).

Pero junto a esos cambios más bien moderados en la estructura del producto tuvieron lugar otras modificaciones de mucho mayor alcance y de grandes efectos sobre las características de la distribución del ingreso, unas de carácter general y otroas en la composición interna de varios sectores. Entre las primeras, destacan los cambios en la distribución sectorial de la población económicamente activa, caracterizados en lo esencial por un marcado descenso en la proporción de la ocupación agrícola (desde 64.7 a 57.8 por ciento del total), y considerables aumentos en la industria manufacturera (8.9 a 11.6 por ciento) y servicios diversos

/(6.7 a

(6.7 a 11.7 por ciento). Los otros cambios más específicos conviene referirlos en particular al sector de actividad económica correspondiente.

En la agricultura, la intensificación del proceso de reforma agraria acrecentó considerablemente el número de ejidos y pequeños propietarios, hasta el punto de que se modificó ostensiblemente la composición de la fuerza de trabajo agrícola. En 1940, los asalariados y los "empresarios" agrícolas representaron el 34.9 y 31.5 por ciento respectivamente del total de la población activa del país, en tanto que dichas proporciones fueron de 19.6 a 34.7 por ciento en 1950. En otras palabras, la disminución relativa del empleo agrícola correspondió enteramente al descenso en la categoría de asalariados, en la que además un número apreciable cambió su condición a la de pequeño propietario o ejidatario.

Particularmente en la segunda mitad del período, la producción agropecuaria recibió importantes estímulos a través de los programas de inversión pública. Las inversiones en obras de regadío, ampliaciones del área y mejoramiento de las ténicas de cultivo (desmontes, fertilizantes) absorbieron una proporción creciente de los gastos públicos - 10.9 por ciento en 1940-45 y 19.4 por ciento en 1946-51 - y representaron una proporción también creciente de la inversión total. Otros estímulos no menos importantes derivaron de la demanda externa, hasta el punto que las exportaciones agropecuarias pasaron de representar 25 por ciento de las exportaciones totales en 1940 a más de 55 por ciento en 1950.

En tales condiciones, el producto agropecuario pudo crecer a un ritmo relativamente alto (superior a 6 por ciento anual) y - no obstante el dinamismo exhibido por otros sectores de actividad - mantener su participación en el producto total. De otra parte, la evolución del ingreso agrícola se vio favorecida por un notable aumento de productividad, habida cuenta del descenso en la proporción de población activa ocupada en el sector, y un mejoramiento sustancial de los precios relativos de los productos agropecuarios, particularmente los de exportación. Estos factores contribuyen a explicar que a pesar de no haberse modificado la participación de la agricultura en el producto global medido

/a precios

a precios constantes, el ingreso agrícola haya registrado un apreciable aumento respecto del total del ingreso nacional medido a precios corrientes, desde 20.8 por ciento en 1940 a 26.1 por ciento en 1950.[33/]

Junto con su aumento, la distribución del ingreso agrícola se modificó también apreciablemente como consecuencia de las modalidades de su desarrollo y otros efectos de la política económica. Buena parte de la expansión provino de la incorporación de nuevas áreas y se localizó en regiones tropicales o subtropicales, principalmente en los estados del norte del país, propicios a los cultivos de exportación y en los que predominan la propiedad particular y el latifundio; en cambio fue menor el aumento de producción en las regiones centrales y de cultivo tradicional, de alta densidad de población, con predominio del minifundio y orientadas principalmente a la producción para consumo interno. La intensificación de la mecanización en los cultivos orientados al mercado externo, principalmente en las nuevas regiones agrícolas, contribuyó escasamente a aliviar la desocupación y el subempleo crónico en las zonas tradicionales densamente pobladas. La evolución favorable de la demanda y los precios agropecuarios en el mercado mundial favoreció igualmente a la agricultura de exportación, en tanto que la política de precios limitó el aumento de los precios de los productos de consumo interno. Por su parte, la orientación del crédito agrícola contribuyó a reforzar las disparidades en la evolución de los ingresos de uno y otro tipo de agricultura; se estima que los cultivos de exportación absorbieron más de 40 por ciento de los préstamos totales de avío otorgados por las instituciones nacionales entre 1947 y 1950, y a menudo contaron también con financiamiento de los compradores extranjeros, en tanto que las condiciones de garantía y plazo de rembolso limitaron la extensión de sus beneficios a los pequeños empresarios.

33/ La disparidad es suficientemente grande como para sugerir alguna reserva de carácter estadístico respecto de estas cifras, sobre todo si se tiene en cuenta que derivan de fuentes distintas de información.

/Consecuencia de

Consecuencia de ese conjunto de factores fue un cambio importante en la participación que dentro del sector agrícola correspondió a asalariados y empresarios, y dentro de estos últimos a los grandes propietarios y exportadores frente a los ejidatarios y pequeños productores. La participación del conjunto de empresarios-propietarios agrícolas en el total del ingreso nacional aumentó de 11.9 a 23.1 por ciento entre los años extremos del período, en tanto que su proporción en el empleo total subió de 31.5 a 34.7 por ciento en igual lapso, principalmente por la prosecución del proceso de reforma agraria. Parece haber suficientes indicaciones generales - no susceptibles de cuantificarse - en el sentido de que simultáneamente se hicieron mayores las diferencias de ingreso entre los grandes propietarios y exportadores de una parte y los pequeños productores y la gran masa de ejidatarios de las regiones tradicionales y producción para el consumo interno de otra, si bien también mejoró en términos absolutos el ingreso medio real de estos últimos.

Distinto fue el caso de los asalariados agrícolas, cuya posición se deterioró tanto en términos relativos como absolutos. Aunque su porporción en el empleo total disminuyó de 33.9 por ciento en 1940 a 23.6 por ciento en 1950 - lo que en buena medida se explica por su transferencia a la condición de pequeño propietario - la existencia de un margen amplio de desocupación y subempleo continuó influyendo hacia un deterioro de los salarios medios. La participación de los sueldos y salarios agrícolas en el total del empleo nacional disminuyó desde 8.9 a sólo 3 por ciento, y se estima que el monto absoluto del salario medio lo hizo desde 820 a 600 pesos anuales en el mismo período.

Los efectos adversos de esos factores sobre los estratos rurales de menores ingresos fueron sólo parcialmente contrarrestados por la expansión del empleo industrial y el aumento del producto en el sector manufacturero. Con intensidad y características marcadamente diferentes en la primera y segunda mitad del decenio, la industria exhibió altas tasas de crecimiento en el conjunto del período 1940-50, y aumentó su contribución al total del producto (de 17.7 a 20.6 por ciento).

/Aunque ocupó

Aunque ocupó un contingente relativamente mayor de la población activa (8.9 por ciento en 1940 y 11.6 por ciento en 1950), su capacidad de absorción de mano de obra quedó limitada por la diferente intensidad con que se expandieron ramas de la actividad manufacturera de distinta relación trabajo-capital; por ejemplo, dos de las principales industrias de bienes de capital (cemento, hierro y acero) registraron a lo largo del período tasas medidas de crecimiento del orden del 10 a 12 por ciento por año, en tanto que ese ritmo fue de sólo 5 por ciento anual en el caso de las dos más importantes industrias de bienes de consumo (textiles y azúcar).[34] Con todo, el empleo industrial creció a una tasa media anual de 6.3 por ciento, lo que constituyó un factor que favoreció un mejoramiento en la distribución del ingreso a nivel nacional en la medida que se absorbió población rural transfiriéndola a un sector cuya productividad media equivalía casi al doble del promedio del país y donde el salario medio era igual a más de 4 veces el salario promedio agrícola.

No ocurrió igual con la distribución del ingreso dentro del propio sector industrial. La persistencia de desocupación y subempleo continuó presionando sobre los niveles de salarios, con el resultado de que la proporción del ingreso nacional constituida por los sueldos y salarios industriales bajó de 6.9 a 6.4 por ciento entre los años extremos del período, en tanto que dicha proporción subió de 9.1 a 11.5 por ciento en el caso del ingreso de los empresarios-propietarios. Esto último se vio reforzado además por los efectos de la política de fomento industrial; en particular, las exenciones totales de impuestos por 10 años otorgadas en 1947 a las industrias estimadas necesarias para el desarrollo y la concentración del crédito industrial en las grandes empresas, contribuyeron a la vez a incrementar las utilidades industriales y a aumentar la desigualdad entre los grandes y pequeños empresarios del sector. En sentido contrario, el crecimiento del empleo industrial favoreció la formación de una categoría socioeconómica intermedia, aunque todavía relativamente pequeña, integrada por obreros calificados y técnicos cuyo salario o sueldo medio - sobre

---

34/ "El desarrollo económico de México y su capacidad para absorber capital del exterior", Nacional Financiera, S.A., México, 1953.

/todo en

todo en las industrias de bienes de capital - los ubicaba en tramos relativamente altos de la distribución del ingreso por niveles; por ejemplo, en 1945 la remuneración media anual por trabajador en las fundiciones de hierro y acero de 4 330 pesos, en comparación con un promedio total de la industria de 2 800 pesos y frente a sólo 960 pesos en la industria del calzado.

Otros sectores - en particular la minería, energía y transportes - ejercieron influencia apreciable en la estructura de la distribución no obstante su participación relativamente baja en el producto y la ocupación globales, en virtud de la calidad de la mano de obra que emplean, sus niveles de productividad y remuneración media y otros factores institucionales que los caracterizan. Se trata de grupos asalariados de mayor nivel y homogeneidad profesional, con más alto grado de concentración en grandes empresas y con proporciones de afiliación a organizaciones sindicales superiores a los de otros sectores de actividad económica. En 1945, su remuneración media tomando como base de referencia el ingreso nacional medio por persona ocupada (igual a 100) alcanzaba a 250 en la minería, 350 en los transportes, 390 en la generación de electricidad y 590 en petróleo y gas natural. Se trata, pues, de un estrato que se ubica cuando menos en los tramos intermedios de la distribución del ingreso por niveles y tiende a reducir las distancias socioeconómicas entre los estratos de ingresos muy altos y los grupos medianos.

Sin embargo, su influencia sobre las características de la distribución nacional del ingreso no fue positiva en la década de los 40 por una evolución adversa ya sea del producto (minería, construcción) o del empleo (energía, transportes). Tomados en su conjunto, su proporción en el producto total bajó entre 1940 y 1950 de 12.2 a 11.5 por ciento y su participación en el empleo lo hizo de 4.5 a 4.1 por ciento. Además, la proporción del ingreso nacional constituida por los sueldos y salarios generados en esos sectores disminuyó del 9.4 al 5.9 por ciento entre iguales años, por razones distintas en el caso de cada una de las actividades consideradas.

/A pesar

A pesar de los altos precios externos de los minerales, sobre todo en la segunda mitad del decenio, la minería exhibió un relativo estancamiento motivado por insuficiencia de inversiones y agotamiento de ciertos minerales de altas leyes, lo que determinó una disminución en el empleo a una tasa media (negativa) de 1.4 por ciento anual, debilitando así la ocupación en un sector en que la productividad y las remuneraciones medias representaban entre 2.5 y 3 veces los respectivos promedios nacionales.

La notable expansión de la industria petrolera se tradujo principalmente en un fuerte aumento de la tasa de inversión con recursos propios, de manera que mientras más que cuadruplicó el monto de las inversiones anuales, la ocupación aumentó sólo 50 por ciento entre 1940 y 1950. Además, buena parte del considerable aumento del ingreso se transfirió a los usuarios, por la vía de los precios, y al gobierno central (los pagos de impuestos absorbieron en 1950 un 33 por ciento de los ingresos de PEMEX).

Distinto fue el caso en el sector de la energía eléctrica. Su producción creció al ritmo de 5.8 por ciento anual a lo largo del período, la capacidad instalada lo hizo a una tasa de 6.1 por ciento y el empleo al 10.8 por ciento. Aumentó así en términos absolutos y relativos la ocupación en un sector en que la remuneración media por trabajador es muy superior al promedio nacional. Sin embargo, la política de tarifas seguida por la Comisión Federal de Electricidad significó también en este caso una transferencia de ingresos, particularmente en favor de la industria y ciertas empresas comerciales que satisfarían los requisitos para optar a "contratos a tarifas especiales".

Los servicios de transportes y comunicaciones se expandieron a un ritmo anual de 8.3 por ciento entre 1940 y 1950. Aunque la remuneración media por trabajador representaban alrededor de 3.5 veces el ingreso nacional medio por persona ocupada, esa expansión no influyó favorablemente en la distribución del ingreso total, tanto en razón de su pequeña participación en la ocupación global (2.5 por ciento) como por el lento ritmo de aumento que registró el empleo en ese sector (sólo 3.5 por ciento anual).

En la construcción pública y privada se registraron en el período movimientos opuestos del producto y la ocupación: el primero disminuyó su participación en el producto total desde 5 a 3.1 por ciento, en tanto que la participación en términos de empleo aumentó de 1.8 a 2.7 por ciento.

/La disminución

La disminución consiguiente de la productividad en relación con el promedio del país repercutió principalmente sobre los sueldos y salarios, cuya proporción en el ingreso nacional bajó de 1.5 a 1.3 por ciento, mientras aumentó la participación de la empresa y la propiedad en el ingreso generado en el sector.

Queda por examinar lo ocurrido en otras actividades dentro del amplio sector de los servicios. Entre éstos, destaca el comercio, que registró un aumento pequeño de participación en el producto medido a precios constantes (de 25.1 a 26.1 por ciento entre 1940 y 1950) pero uno mucho mayor en términos del ingreso nacional a precios corrientes (de 23.7 a 30.9 por ciento entre iguales años). Junto a esa evolución de conjunto registró también importantes modificaciones en la distribución de su ingreso interno que en definitiva lo convierten en uno de los factores - junto a la agricultura - que más contribuyó al aumento de la desigualdad en el reparto de la renta nacional en ese período. Las condiciones generales del desarrollo predominantes en la época favorecieron a las empresas comerciales más grandes, eficientes y mejor dotadas de capital, en desmedro del gran número de pequeños trabajadores por cuenta propia (vendedores ambulantes) y pequeños establecimientos comerciales minoristas. Los resultados fueron una disminución de la participación en el ingreso nacional de los sueldos y salarios distribuidos por el comercio (de 2.9 a 2.4 por ciento) y un aumento muy pronunciado en la proporción correspondiente a las utilidades del sector (de 13.9 a 24.7 por ciento), las que llegaron a representar un 60 por ciento de las utilidades totales generadas en la economía.

Otros servicios diversos se transformaron en el factor principal de absorción del incremento de la fuerza de trabajo que no encontró ocupación en sectores más productivos, acrecentando su valor a un ritmo anual de 5.6 por ciento en tanto que el empleo aumentó a razón de 9.4 por ciento anual. A consecuencia de ello, la participación de dichos servicios en el producto total disminuyó ligeramente (de 13.8 a 13 por ciento entre 1940 y 1950), mientras su proporción respecto al empleo

/total aumentó

total aumentó de 6.7 a 11.7 por ciento, con las repercusiones negativas consiguientes sobre la productividad y el ingreso medio por persona ocupada. Aún más, queda incluida en ese sector la remuneración de grupos profesionales y técnicos cuya evolución fue sin duda favorable, lo que ha debido traducirse en un deterioro aún mayor del ingreso medio de la mayoría de la población ocupada en esas actividades en la que predomina una masa de trabajadores sin calificación y a menudo sin trabajo estable. En cambio, las utilidades de las empresas correspondientes absorbieron la mayor parte del ingreso generado en el sector, del que representaron 24 por ciento en 1940 y 39.2 por ciento en 1950.

En cuanto al gobierno, la expansión de los servicios se vio limitada por la prioridad que se atribuyó a las inversiones directamente productivas, sobre todo en la segunda mitad del decenio. Su crecimiento medio fue de 5.8 por ciento anual y aunque fue menor el aumento del empleo (3.9 por ciento) la participación de los sueldos y salarios gubernamentales en el ingreso nacional disminuyó desde 7 por ciento en 1940 a 5 por ciento en 1950 y la remuneración media de ese grupo quedó rezagada con respecto al aumento del ingreso promedio del país. Sin embargo, no sería correcto limitar a este aspecto los efectos del gobierno como productor y distribuidor de ingresos; en verdad, desde la década de los 30 y particularmente desde la creación en 1933 de la Nacional Financiera, el papel creciente del gobierno en la promoción del desarrollo se canalizó en gran medida a través de organismos descentralizados, empresas e instituciones públicas distintas de las reparticiones tradicionales del gobierno central (en 1947 había ya unos 75 organismos y empresas estatales de ese carácter). En esas entidades, la remuneración media fue más alta y aumentó más rápidamente que el sueldo medio en los servicios gubernamentales propiamente dichos, debido en parte a que absorbieron personal de mejores calificaciones profesionales.

Fueron, pues, muchos y variados los factores que influyeron en la distribución del ingreso en la década de los 40. Sus efectos conjuntos quedan resumidos en el cuadro 45 en lo que concierne a la distribución del ingreso nacional por grandes categorías funcionales y separados el sector agrícola y el conjunto de los sectores no agrícolas. Cabe insistir

/Cuadro 45

Cuadro 45

MEXICO: ESTIMACION DE LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO NACIONAL POR FACTORES PRODUCTIVOS ENTRE 1940 Y 1950

	Población a/ (distribución porcentual)		Ingreso total a/ (distribución porcentual)		Ingreso medio anual (dolares a precios de 1950) b/	
	1940	1950	1940	1950	1940	1950
I. Categorías funcionales	100	100	100	100		
Asalariados	56	52.5	40.1	34.2	266	355
Agrícolas	34.9	19.6	8.9	3.1	95	85
No agrícolas	21.1	32.9	31.2	31.1	550	517
Empresarios	44.0	47.5	59.9	65.8	506	756
Agrícolas	31.5	34.7	11.9	23.0	140	362
No agrícolas	12.5	12.8	48.0	42.8	1 429	1 828
II. Sectores	100	100	100	100	512	546
Agrícolas	66.4	54.3	20.8	26.1	116	262
No agrícolas	33.6	45.7	79.2	73.9	877	883

Fuente: a/ "La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México", Ifigenia N. de Navarrete, México, D.F. 1960.

b/ Tipo medio de cambio oficial. 8 643 pesos de 1950 = 1 dólar. Banco de México, S.A.

/en que

en que en esa evaluación general no quedan de manifiesto varios de los cambios más significativos que acaban de comentarse. Además, limitada la comparación a los años extremos del período resulta inevitable que se vea infuida por factores circunstanciales, como los derivados del hecho de que el año 1950 registró niveles excepcionales de actividad económica, favorecidos por el auge del sector externo y las decisiones de política económica tendientes a reanimar el mercado interno después de la recesión de los años 1947-49.

En síntesis, el esquema de reparto de las rentas que trajo aparejada la evolución económica de México en el período 1940-1950 se caracterizó por un aumento de la desigualdad y un alargamiento de las distancias socioeconómicas entre las categorías funcionales de la población. La remuneración media de los empresarios aumentó más rápidamente que el promedio de los sueldos y salarios, y los asalariados experimentaron dentro de cada rama un retroceso en su posición relativa en la escala de ingresos respecto a la que tenían a comienzos del período. No obstante, mejoró el promedio general de los sueldos y salarios (266 dólares en 1940 y 355 dólares por año en 1950), en virtud del aumento del ingreso total y sobre todo por la transferencia de asalariados desde las actividades de menor remuneración (agricultura) a otras mejor remuneradas. El proceso se acompañó también de una mayor diferenciación entre los asalariados, sobre todo si se tiene en cuenta el ingreso medio en el sector agropecuario y en el resto de la economía, en tanto que la distribución del ingreso entre los empresarios de los distintos sectores tendió a hacerse más igualitaria.

Las tendencias adversas en la distribución no fueron neutralizadas o compensadas suficientemente por la acción gubernativa. Los salarios mínimos - aun dejando de lado el grado de cumplimiento efectivo de las leyes correspondientes, particularmente en las zonas rurales - se fijaron en niveles relativamente bajos y su reajuste periódico no igualó el ritmo de aumento de los precios, con lo que se rezagaron todavía más respecto al crecimiento del producto total a precios constantes. Las inversiones sociales, principalmente en educación, salud, asistencia y obras públicas - que implican transferencias de ingreso real a los usuarios - absorbiendo una proporción modesta y decreciente de la

/inversión pública

inversión pública (16.1 por ciento en 1940-45, y 15 por ciento en los últimos años de la década); más de los dos tercios de las mismas se destinaron a obras municipales, de las que a su vez los principales beneficiarios fueron los habitantes del Distrito Federal. Los servicios de salubridad y asistencia pública aumentaron considerablemente, pero se extendieron en forma muy desigual a los distintos sectores de la población, y el Instituto de Seguro Social no llegó a incorporar a los trabajadores del campo sino en 1954. Los servicios educacionales progresaron menos a los niveles de la enseñanza primaria - la proporción de población con edades de 6 a 14 años que no recibía educación fue de 49.8 por ciento en 1950 y 49.4 por ciento en 1946 - que a los niveles de la educación superior (escuelas politécnicas y especiales) cuyo número de establecimientos y alumnos creció considerablemente en el período. La construcción de viviendas baratas absorbió aproximadamente un 1 por ciento de la inversión pública total en los últimos años del decenio y sus principales beneficiarios fueron los estratos medios, principalmente los empleados públicos de Ciudad de México, donde se promovió la mayor parte de los proyectos.

La posibilidad de conciliar la prioridad que se atribuyó a las inversiones directamente productivas con una mayor expansión de los servicios sociales se vio limitada por la tendencia decreciente en la proporción del producto nacional captada como ingresos públicos: 11.7 por ciento en 1940 y 10.3 por ciento en 1950. Los cambios en la composición de esos ingresos envolvían aparentemente efectos redistributivos, si se tiene en cuenta la importancia creciente de los impuestos directos y la contribución relativamente decreciente de la tributación indirecta. El carácter progresivo del impuesto a la renta y el aumento del número de personas sujetas al mismo determinaron que su rendimiento llegara a representar 24 por ciento de los ingresos netos del gobierno federal en 1950 frente a sólo 11.4 por ciento en 1940; pero su carácter cedular y no personal y la insuficiente capacidad de control de las declaraciones explican que probablemente haya gravado de preferencia los ingresos más visibles, como los sueldos y salarios, en comparación

/con los

con los ingresos provenientes del trabajo y el capital; de hecho, el total de la tributación directa representó sólo 6.5 por ciento del renglón "utilidades" del ingreso nacional en 1950, y muchos ingresos de la propiedad y el capital gozaron de exenciones y franquicias, principalmente en el último trienio de la década. Los impuestos a la exportación, que aumentaron de 9.3 a 16.3 por ciento de los ingresos netos federales entre 1940 y 1950, tuvieron también efectos redistributivos menores a los que cabría suponer, en vista de que afectaron a una alta proporción de pequeños productores agrícolas. Entre los impuestos indirectos, declinó la participación en los ingresos totales de los impuestos sobre importaciones, pero no hay información suficiente sobre su gravitación por tipos o estratos de gastos, e igual ocurre con los impuestos sobre la producción industrial, que registraron una disminución relativa aún más importantes (16.7 a sólo 5 por ciento) en virtud de la política tendiente a reactivar el mercado interno y contrarrestar los efectos de la recesión en los últimos años del decenio. En cambio, los impuestos sobre ventas y consumo, que afectan de manera más directa a los grupos de rentas inferiores, exhibieron una ponderación creciente en los ingresos federales (9.5 por ciento en 1940 y 14.5 por ciento en 1950).

En síntesis, la prioridad otorgada al fomento de actividades directamente productivas relegó a segundo plano las preocupaciones de la política económica por los problemas de distribución y redistribución del ingreso. Aun acciones de gran trascendencia que implicaban una redistribución de la riqueza, como la incorporación de un sector creciente de población a la propiedad agraria ejidal y la fijación de un límite máximo al tamaño de la propiedad, no llegaron a influir en forma notoria hacia una mayor progresividad en la distribución del ingreso, ya que quedaron al menos parcialmente neutralizadas por la política de créditos y precios, conforme se la ha comentado en párrafos anteriores.

/4. Cambios

4. Cambios en la distribución del ingreso desde 1950 y factores determinantes

A partir de 1950 se modificó en varios sentidos el comportamiento de algunos de los principales factores que influyen en la distribución del ingreso.

La tasa de crecimiento del producto global mantuvo e incluso acrecentó el nivel ya relativamente alto registrado en el decenio anterior. A pesar del debilitamiento temporal que tuvo lugar hacia fines de los años cincuenta, en el conjunto del período 1950-64 el ritmo medio anual de aumento resultó ser del orden de 6.5 por ciento. Parte de ese crecimiento más rápido quedó compensada sin embargo, por la aceleración apreciable del crecimiento demográfico.

A diferencia del período anterior, fueron esta vez relativamente más marcados los cambios en la estructura sectorial del producto. Esto se refiere particularmente al sector agropecuario, cuya participación en el producto total disminuyó desde 22.5 por ciento en 1950 a 17.5 por ciento en 1964. En cambio, aumentó la ponderación relativa de la industria manufacturera (de 20.6 a 24.9 por ciento del total entre iguales años) y del sector de energía y derivados del petróleo (de 3.6 a 4.7 por ciento), y la construcción recuperó parte del descenso relativo que había experimentado en la década de los cuarenta. No hubo modificaciones sustanciales en la participación del comercio (estabilizada en torno a 26 por ciento), el gobierno (que registró una ligera disminución) y otras actividades, en tanto que continuó el descenso relativo de la minería (desde 3 a sólo 1.8 por ciento).

Acentuando los contrastes con el período anterior, en esta etapa fueron relativamente menores los cambios en la distribución por sectores de la población activa. La proporción de ocupación agrícola, que había bajado de 64.7 por ciento en 1940 a 57.8 por ciento en 1950, lo hizo esta vez a 52.3 por ciento en 1964; y el comercio - que había registrado una declinación entre 1940 y 1950 de 9.2 a 7.9 por ciento - recuperó con creces la participación anterior llegando a 9.7 por ciento en 1964. Por su parte, la proporción de población activa empleada en el sector industrial aumentó desde 11.6 a 14.6 por ciento entre iguales años.

/Otro rasgo

Otro rasgo distintivo de la evolución económica desde 1950 fue una estabilidad de precios relativamente mayor, lo que atenuó las transferencias intersectoriales de ingreso y aproximó los cambios de éste a los del producto medido a precios constantes.

Se hicieron presentes así, otro tipo de factores que influyeron la distribución del ingreso. En general, los cambios en la estructura del producto significaron una expansión más rápida de los sectores de más alta productividad, lo que fortaleció la posición de determinados grupos asalariados y sectores de empresarios que se ubican en los tramos intermedios de la distribución. El crecimiento de la ocupación en el comercio y las menores utilidades derivadas de la atenuación en el alza de los precios, favorecieron también a determinados sectores asalariados - de modesta significación en el conjunto de la población activa - en tanto que limitaron el aumento de ingresos de algunos grupos empresarios de los estratos más altos. Por su parte, el menor crecimiento agrícola y la retención mayor de población ocupada en el sector afectaron la productividad media y su relación con la de otros sectores de la economía, con efectos que se proyectaron en forma adversa sobre los ingresos de los asalariados agrícolas.

A esos factores derivados de las características del crecimiento económico se superpuso desde fines de los años cincuenta una política orientada deliberadamente a influir sobre la distribución, la que compensó en parte los efectos depresivos que se estaban haciendo sentir sobre los sectores de ingresos inferiores.

El resultado último de la influencia - a menudo contrapuesta - de esos factores se caracteriza por una marcada disminución en la participación del ingreso total de los tramos inferiores de la escala, una disminución también importante en la posición de los perceptores que se ubican en los niveles intermedios de ingresos familiares.

De conformidad a las estimaciones disponibles (véase el cuadro 46), el 20 por ciento de las familias de ingresos más bajos percibía en 1950 un 6.1 por ciento del ingreso familiar, proporción que habría disminuído a 4.4 por ciento en los años 1956-67 y a 3.6 por ciento en 1963-64. Una declinación menos pronunciada pero también apreciable, sobre todo en la primera parte del período, habría ocurrido en la participación del siguiente

/Cuadro 46

Cuadro 46

MEXICO: ESTIMACION DE LOS CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO PERSONAL POR TRAMOS, 1950-64

Porcentajes de familias, en orden creciente de ingreso	Porcentajes del ingreso total correspondiente a cada tramo		
	1950	[illegible]-57	1963-64
10	2.7	1.7	1.5
10	3.4	2.7	2.1
10	3.8	3.1	3.1
10	4.4	3.8	3.8
10	4.8	4.3	4.9
10	5.5	5.6	6.0
10	7.0	7.4	8.1
10	8.6	10.0	12.0
10	10.8	14.7	17.0
10	49.0	46.7	41.5
100	100.0	100.0	100.0
5 por ciento más alto	40.0	36.5	29.0
1 por ciento más alto	23.0	16.0	12.0

Fuente: Véase la sección correspondiente del Anexo.

/30 por

30 por ciento de familias, cuya participación en el ingreso total habría sido de 13.0 y 11.2 por ciento en 1950 y 1956-57 respectivamente, seguida de una pequeña recuperación a 11.8 por ciento en 1963-64. En su conjunto, el 50 por ciento de las familias más pobres del país percibía en 1950 algo más de 19 por ciento del ingreso personal total, proporción que fue de sólo 15.6 y 15.4 por ciento en los dos períodos siguientes que se han señalado. Además, su ingreso medio nominal aumentó desde unos 335 dólares anuales por familia en 1950 a 380 dólares en 1964, lo que representaría una disminución en términos reales si se tiene en cuenta la evolución del índice del costo de la alimentación en el período.

En contraste con las declinaciones mencionadas, se registró un aumento persistente aunque no muy agudo en la participación de las familias que se ubican en el sexto, séptimo y octavo deciles de la distribución total por tramos. A ellas correspondió en 1950 un 21.1 por ciento del ingreso, 23 por ciento en 1956-57 y un 26.1 por ciento en 1963-64. Por su parte, los aumentos de participación en el ingreso de las familias comprendidas en el noveno decil fueron mucho mayores: 10.8, 14.7 y 17.7 por ciento respectivamente en cada uno de los períodos mencionados; en consecuencia el ingreso medio de sus componentes, que en 1950 apenas excedía del promedio del ingreso nacional por familia, pasó a excederlo considerablemente en años recientes.

Es probable que ese mejoramiento en la posición relativa haya alcanzado también a las familias comprendidas en la primera parte del decil superior de la distribución total. Aunque para el conjunto de ese 10 por ciento de perceptores declinó - dentro de sus niveles - la proporción que absorberá del total del ingreso personal (de 49.0 a 46.7 y 41.5 por ciento), los descensos más bruscos se registraron en los núcleos de ingresos mayores: para los tres períodos 1950, 1956-57 y 1963-64, las proporciones correspondientes al 5 por ciento de las familias de ingresos más altos fueron de 40, 36.5 y 29 por ciento, y para el 1 por ciento superior fueron de 23, 16 y 12 por ciento respectivamente.

A pesar de la pérdida de posición relativa de estos dos últimos grupos, el empobrecimiento de las familias de ingresos inferiores se tradujo en que las relaciones de ingreso entre los estratos superiores e inferiores

/no se

no se modificaron en medida importante. Considerado el 5 por ciento de las familias de ingreso más alto y el 20 por ciento de las familias de ingresos más bajos, el ingreso medio de las primeras continuó representando alrededor de 20 veces el ingreso medio de las últimas; si se atiende sólo al 1 por ciento de las familias del estrato superior, el ingreso medio familiar era igual a 75 veces el de una familia del 20 por ciento de ingresos inferiores, y esa relación sólo se redujo a 67 veces en 1964.

En cualquier caso, la magnitud de los cambios que se han descrito son suficientemente grandes como para que converga examinar con mayor detenimiento los factores que los han influido, así como algunas indicaciones complementarias acerca de sus efectos sobre determinadas categorías socioeconómicas de la población. Al hacerlo, conviene además, tratar de identificar algunas diferencias entre lo que pudieran considerarse dos subperíodos significativos: desde 1950 hasta los últimos años de la década (1957 podría tomarse como año de referencia) y desde entonces hasta 1964.

a) En el primer subperíodo, el conjunto de las actividades económicas mantuvo tasas relativamente altas de expansión, pero los ritmos sectoriales de crecimiento considerados individualmente mostraron apreciables diferencias respecto de lo ocurrido en la década de los años 40. La disminución principal tuvo lugar en la agricultura (cuya tasa de crecimiento declinó de 6.1 a 4.9 por ciento anual), pero alcanzó también en menor medida a la industria manufacturera (de 7.9 a 7.3 por ciento), los transportes, el comercio y los servicios de gobierno; en cambio, aumentaron su tasa de crecimiento especialmente la construcción (de 4.1 a 8.6 por ciento por año) y en proporciones inferiores la minería, energía y petróleo, y otras actividades.

La evolución de la agricultura no favoreció un mejoramiento de los tramos inferiores de ingreso; como se ha dicho, en el 50 por ciento de las familias que constituyen la población de bajos ingresos más de los dos tercios quedan constituídas por familias agrícolas, cuya posición no mejoró en términos relativos y tampoco en términos absolutos, ya que su ingreso medio real tendió a disminuir. En cambio, en los estratos de ingresos más altos tendió a aumentar la proporción de patrones y empresarios agrícolas.

/Las diferencias

Las diferencias crecientes de ingreso medio entre los pequeños propietarios (ejidatarios) y las otras categorías funcionales no agropecuarias insinúa que al margen de las técnicas de producción que empleen, el tamaño promedio de la propiedad ejidal tiende a constituir un factor limitante en la promoción socioeconómica de aquel grupo.

De otra parte, la creciente importancia relativa de las ramas más modernas de la industria manufacturera, así como los sectores de suministro de energía eléctrica y producción de petróleo y derivados, tuvo apreciables repercusiones en la estructura distributiva del ingreso, al favorecer la ampliación de estratos de ingresos intermedios (técnicos e incluso obreros especializados). Los requisitos de capacitación y la mayor solidez de las organizaciones obreras, facilitada por la relativa homogeneidad profesional y la dimensión de las empresas que predominan en esas actividades, constituyen otros factores que han influido en los niveles de remuneración correspondientes. Al mismo tiempo, parece haber continuado durante este período la tendencia ya esbozada en la década anterior - y afianzada además por las disposiciones de fomento industrial vigentes desde 1947 - hacia el aumento en la proporción del ingreso industrial absorbida por los propietarios-empresarios, en desmedro de los sectores asalariados de menor calificación y más bajo nivel de ingreso. Cabe asociar también esta tendencia al desarrollo relativamente mayor que registraron las actividades de más alta productividad y más baja relación trabajo-capital (siderurgia, maquinarias, industria química, petróleo y electricidad), cuya contribución al valor total de la producción industrial aumentó desde 26.1 por ciento en 1950 a 42.6 por ciento en 1957.

Dentro del sector de servicios, uno de los cambios más significativos quedó constituido probablemente por una declinación en la participación de las utilidades del comercio respecto a las utilidades totales de la economía (que alcanzaron en la década anterior niveles extraordinariamente elevados) al atenuarse la inflación y desaparecer las escaseces originadas por la guerra. Sin embargo, en general, existen indicios de que en el período 1950-57 no se alteró sensiblemente la desigualdad, considerado el conjunto de los servicios, entre asalariados, trabajadores por cuenta propia, y empresarios-patrones. A su vez, el mantenimiento de ese grado de desigualdad

/influye notoriamente

influye notoriamente en la distribución general del ingreso, habida cuenta de que su participación en el ingreso total (algo más de 26 por ciento) resulta ser incluso superior a la de la agricultura.

b) Superados algunos signos de debilitamiento en el ritmo de crecimiento que se hicieron patentes en los últimos años del decenio de los cincuenta, consecuencia en parte de una evolución relativamente adversa del sector externo, continuaron registrándose altas tasas de expansión económica en los años siguientes. En el conjunto del período 1959-64, el producto total aumentó a un ritmo promedio de 6.6 por ciento anual, merced al dinamismo mostrado por las actividades que integran al sector secundario. La participación de ese sector en el producto global continuó acrecentándose, y en mayor medida lo hizo su participación en el empleo. Puesto que las remuneraciones medias en la industria, construcción, energía y petróleo son superiores a las del resto de la economía, la absorción en esas actividades de un 30 por ciento del incremento de la población económicamente activa significó la incorporación de un número creciente de personas a los estratos de ingresos medianos. (En 1960, por ejemplo, más del 45 por ciento de los trabajadores ocupados en ese sector percibían salarios o sueldos superiores al ingreso promedio del país.)

En cambio, parece haberse acentuado la influencia regresiva del sector agropecuario en la distribución del ingreso. Su menor participación en el producto total (20.3 por ciento en 1957 y 17.5 por ciento en 1964) no fue acompañada de una disminución de intensidad similar en su participación en el empleo (53.5 y 52.3 por ciento respectivamente en iguales años). La disminución consiguiente de la productividad agrícola con respecto al promedio del país repercutió en forma adversa sobre la remuneración del trabajo: el 90 por ciento de los trabajadores agrícolas percibió en 1960 una remuneración media que representaba entre un tercio y 80 por ciento del ingreso medio agrícola total. Como es lógico, esa evolución de los ingresos de los trabajadores y pequeños propietarios agrícolas termina por expresarse en un deterioro de la participación relativa del 50 por ciento de las familias más pobres en el total del ingreso nacional. En contraste con la situación de esos estratos, un grupo pequeño de empresarios-propietarios

/cuyo número

cuyo número representaba menos de 1 por ciento de la población activa agrícola percibió en 1960 una renta media que representaba entre 16 y 40 veces el ingreso promedio del sector por persona remunerada.

En los servicios, un crecimiento relativamente alto del producto (7 por ciento anual entre 1959 y 1964) y una tasa muy inferior de aumento del empleo (entre 0.2 y 4.5 por ciento por año) significaron un aumento relativamente más en los servicios comerciales y gubernamentales que en otros servicios, lo que se tradujo también en un mejoramiento de la remuneración media por trabajador. De ahí que, si bien una fracción importante del 50 por ciento de las familias más pobres provienen de los servicios, dentro de éstos ya en 1960 un 47 por ciento de los trabajadores percibían remuneraciones iguales o superiores al promedio de esas actividades, promedio que a su vez superaba en 20 por ciento al ingreso medio del país por concepto de trabajo. De otra parte, en este período pesó como factor de mayor desigualdad en la distribución del ingreso la forma de reparto de la renta generada en los servicios privados, de la que 20 por ciento se concentró en sólo 2.8 por ciento de las personas remuneradas que se ocupan en esas actividades.

En general, si bien se hicieron presentes algunos rasgos distintivos, la evolución económica entre los años 1959 y 1964 no llegó a diferir fundamentalmente de lo ocurrido en el período anterior, y por lo tanto su influencia no hizo sino prolongar en lo esencial las tendencias registradas por la distribución del ingreso en el lapso comprendido entre 1950 y 1957. En cambio, en los años más recientes surgió como un hecho nuevo la incorporación a la política económica de objetivos explícitos de redistribución del ingreso. Estos se reflejaron en el contenido del "plan de acción inmediata" adoptado para orientar la asignación de los recursos públicos y privados en el período 1962-64, que incluyó el propósito específico de influir sobre la desigualdad en la distribución del ingreso y el desequilibrio interregional en el desarrollo económico del país.

Uno de los aspectos de esa política queda de manifiesto en la importancia creciente de los gastos sociales respecto al total de la inversión pública. En los términos del propio Plan de Acción Inmediata, "después del transcurso de unas dos décadas en las que la inversión pública en infraestructura dominó el pensamiento del gobierno federal, y por otra parte,

/la distribución

la distribución del ingreso no mostró mejoría y la explosión demográfica se mantuvo a una velocidad acelerada, había llegado un momento en que era muy difícil posponer por más tiempo las inversiones sociales, por más que su efecto sobre el desarrollo sólo se sienta después de un cierto número de años".[35/]

Consecuente con ese propósito, la proporción de la inversión pública total destinada a servicios sociales, que en la década de los 40 representó sólo poco más de 13 por ciento llegó a representar casi 19 por ciento en los años 1959-61 y 23.4 por ciento en 1962-64. No hay información suficiente como para cotejar con cierta precisión los beneficios derivados de los servicios sociales por los distintos usuarios con su contribución al financiamiento de los mismos, a fin de apreciar el grado efectivo de redistribución que han involucrado; ni se conoce tampoco con certeza la medida en que llegó a modificarse la distribución por regiones de las inversiones sociales y económicas. Sin embargo, varios indicadores coinciden en poner de manifiesto una expansión acelerada de servicios que envuelven una redistribución progresiva del ingreso real: la disminución del analfabetismo desde 37.1 al 28.9 por ciento de la población en un período de 6 años, al aumento considerable de los trabajadores urbanos y rurales afiliados al seguro social, la magnitud de los programas oficiales de vivienda popular a través del Instituto Nacional de Vivienda, Banco Nacional Hipotecario e institutos de seguro social, son todos indicadores cuya evolución registró marcadas diferencias respecto al período anterior.

El régimen tributario constituye otro instrumento en cuyo uso en los años recientes se acentuaron también los propósitos de redistribución del ingreso. Aunque el total de la carga tributaria sigue siendo relativamente baja (algo más de 11 por ciento del producto bruto interno), se acentuó el esfuerzo para acrecentar la contribución de los ingresos provenientes de la propiedad al financiamiento de los gastos públicos. A ello respondieron las reformas de los años 1961-63 que introdujeron por primera vez el impuesto sobre ingresos acumulados - modificando en forma indirecta el sistema cedular -, el impuesto sobre ingresos provenientes de intereses de valores y obligaciones

---

35/ "Planeación del desarrollo económico - El caso de México", Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1964

/de renta

de renta fija y variable, y el impuesto a las ganancias de capital en caso de transferencia. Sus resultados se aprecian en la contribución creciente de los impuestos a la renta a los ingresos ordinarios federales: 18.9 por ciento en 1960, 40.7 por ciento en 1963 y 44.6 por ciento en 1964. La carga fiscal por concepto de impuesto a la renta recayó más fuerte sobre los ingresos de la propiedad -30.1 por ciento de los ingresos ordinarios federales en 1963, en comparación con alrededor de 14 por ciento proveniente de la tributación aplicada sobre sueldos y salarios.

La única reserva que cabe sostener sobre los efectos progresivos en la distribución del ingreso de los cambios en la política fiscal radica en que las tendencias que acaban de anotarse se refieren a la estructura de los ingresos federales, sin que se disponga de antecedentes acerca de la medida en que hubieran podido quedar contrarrestados por la preferencia manifiesta de los gobiernos estatales y municipales por los impuestos indirectos.

Por último, el otro instrumento a través del cual se procuró también ejercer una influencia progresiva en la distribución del ingreso fue la política de salarios. Las disposiciones legales sobre reajustes contemplaron aumentos muy superiores a los del índice del costo de la vida, lo que permitió a determinados grupos de asalariados recuperar con creces las pérdidas de ingreso real que experimentaron en el período anterior. Entre 1959 y 1964, los salarios mínimos diarios para el campo y la ciudad se incrementaron globalmente en 93.3 y 96.8 por ciento respectivamente, lo que representó tasas anuales superiores a 14 por ciento, mucho más altas que las registradas por el producto total. En cambio, el último período se caracterizó por una apreciable estabilidad de los precios, los que aumentaron anualmente sólo entre 2.1 por ciento (costo de la alimentación) y 2.6 por ciento (precios mayoristas). En suma, un incremento considerable de los salarios medios reales que se tradujo también en una participación rápidamente creciente de los asalariados en el ingreso nacional.

Llama la atención que todo ese esfuerzo no haya llegado a reflejarse suficientemente en un mejoramiento de la distribución del ingreso por niveles, que como se ha visto se limitó a los tramos intermedios pero no a los de ingresos más bajos. En parte, puede explicarse porqué determinados servicios

/sociales significan

sociales significan en los hechos un mayor ingreso real que no se expresa en las cifras del ingreso monetario. En parte, insinúa que otros factores adversos, derivados de las características de evolución económica, fueron suficientemente poderosos como para esterilizar los efectos de la política redistributiva, o que la eficacia de esta última fue mayor en relación con los sectores asalariados de mayor concentración y mejor organizados, principalmente urbanos, que en los que constituyen los estratos inferiores de la distribución, en que predominan asalariados agrícolas y de determinados servicios.